



Ernst & Young Podnikatel roku®

2009



Obsah:

Úvodní slovo

Ohlédnutí za předchozím ročníkem

Otázky pro vítěze

Světový podnikatel roku

Zajímavosti od Ernst & Young

Podnikatel roku 2009

Úvodní slovo

Vážení přátelé,

dovolte mi abych vás pozvala k četbě dalšího newsletteru soutěže Podnikatel roku, který je věnován zhodnocení ročníku 2008 v České republice i ve světě.

Kromě zajímavých profilů vítězů a finalistů soutěže Podnikatel roku 2008, které již jistě dobře znáte, přináší newsletter i profil Světového podnikatele roku - Cao Dewanga z Číny. Vyhlášení v Monte Carlu bylo jako každý rok velkolepé a uskutečnilo se za přítomnosti předních světových médií. Vítěz pan Dewang je zakladatelem a spolujednatelkou firmy Fuyao Glass Industry, která je čtvrtým největším výrobcem autoskel na světě, ale také známým filantropem. Nenechte si proto ujít náš krátký příspěvek, ve kterém se vám budeme snažit tuto neobyčejnou osobnost alespoň krátce představit.

Dále pro vás máme aktuální informace o startu nového ročníku soutěže. Opět hledáme podnikatele, kteří jsou cílevědomí, moudří, úspěšní a svou vizí a přístupem k podnikání dokáží inspirovat ostatní. Tento rok však

přináší další výzvy. Ekonomická recese dopadla na všechny a ovlivnila hospodářské výsledky mnoha firem. I proto si někteří mohou myslet, že bude moudřejší vyčkat na lepší časy. Kritéria hodnocení však nejsou jen finanční. Rozhoduje osobnost podnikatele, historie, strategie...

Letošní soutěž bude oproti předchozím přece jen o něco výjimečnější, půjde totiž již o desátý, jubilejní ročník. Věříme, že společně s vámi úspěšnými podnikateli ukážeme nejširší veřejnosti, že i nyní v době krize jste to vy, kdo významně ovlivňuje hospodářské i sociální prostředí ve svém regionu, vytváří pracovní příležitosti a napomáhá k rozvoji svého odvětví i komunity.

Ráda bych vás tímto vyzvala, abyste i letos motivovali své přátele a známé, aby se přihlásili či je sami nominovali. Přihlásit se samozřejmě opět můžete i vy sami. Bude nám ctí pokud se k nám připojíte a podpoříte naši snahu o zviditelnění českého podnikání doma i ve světě!



Magdalena Souček
Vedoucí partnerka Ernst & Young

Ohlédnutí za předchozím ročníkem

Dne 19. února byly na slavnostním večeru v pražském Paláci Žofín vyhlášeny výsledky 9. ročníku soutěže Ernst & Young Podnikatel roku.

Podnikatel roku 2008 České republiky

Vladimír Kovář | UNICORN a.s.

Finalisté

Jan Harant | Agro CS a.s.

Karel Žďárský | Farmet a.s.

Ladislav Blažek | Blažek Praha a.s.

Libor Malý | LMC s.r.o.

Vladimír Kovář | UNICORN a.s.

Technologický podnikatel roku 2008

Vlastimil Sedláček | SEKO EDM, a.s.

Začínající podnikatel roku 2008

Linda Vavříková | Firma na zážitky, s.r.o.

Sociálně prospěšný podnikatel roku 2008

Drahlava Kabátová | Letohrádek Vendula

Zvláštní cena poroty

Karel Zejda | KAZETO, spol. s r.o.

Regionální soutěže

Podnikatel roku Středních Čech

Vladimír Kovář | UNICORN a.s.

Podnikatel roku 2008 Olomouckého kraje

Libor Suchánek | SULKO s.r.o.

Podnikatel roku 2008 Jihomoravského kraje

Karel Sázavský | Tenza, a.s.

Podnikatel roku 2008 kraje Vysočina

Roman Stryk | ROSS Holding s.r.o.

Podnikatel roku 2008 Moravskoslezského kraje

Milan Canibal | Karvinská hornická nemocnice a.s.

Podnikatel roku 2008 Plzeňského kraje

Jan Oulický | ASAVET a.s.

Podnikatel roku 2008 Pardubického kraje

Petr Lorenc | H.R.G. spol. s r.o.

Podnikatel roku 2008 Královéhradeckého kraje

Karel Žďárský | Farmet a.s.

Více o vítězech

Vladimír Kovář - Podnikatel roku 2008 České republiky

„Miluji stavby, miluji, když se něco tvoří. Často závidím těm, kteří dělají hmotné věci. Mosty, domy, letadla. Výsledky jsou lépe vidět. My děláme software. To podstatné se vyrobí v hlavě. Jsme vlastně velmi ekologická firma. Mozky a trocha elektrické energie. Velká přidaná hodnota. Také si to snadno zamilujete,“ popisuje své podnikání vítěz Vladimír Kovář.



O Unicornu

UNICORN a.s. je největší česká společnost poskytující komplexní služby v oblasti informačních systémů a informačních a komunikačních technologií. Společnost, která byla založena v roce 1990, v současné době působí především v České republice a dále se orientuje zejména na trhy EU. Posláním celé skupiny je přinášet jejím zákazníkům konkurenční výhodu prostřednictvím špičkových infromatických řešení, produktů a služeb. Poskytováním velice kvalitních služeb s vysokou přidanou hodnotou podporuje produkty a služby svých klientů ze všech oborů služeb a průmyslu a poskytuje kvalitní technologickou základnu pro jejich úspěch na trhu. Dodávaná řešení jsou navržena přesně dle potřeb zákazníka. UNICORN a.s. využívá vlastní postupy a technologie i produkty třetích stran. Na konci roku 2006 došlo k rozdělení holdingu Unicorn na tři holdingové struktury - UNICORN, Vigour a VigPlus, ve kterých nyní pracuje přibližně 1060 zaměstnanců. Zajímavostí je, že Unicorn v roce 2007 založil vlastní vysokou školu Unicorn College, kterou ročně dotuje částkou 30 mil. Kč. Vladimír Kovář sází především na systémový přístup a komplexnost produktů a v duchu hesla společnosti „Unicorn - More than Software“ chce svým klientům přinášet i do budoucna konkurenční výhodu a maximální přidanou hodnotu. Velká očekávání vkládá zejména do internetové služby Unicorn Universe, kterou mohou využít pro budování svých informačních systémů jak velké, tak střední i malé podniky a dokonce i jednotlivci.

Další finalisté

Jan Harant, Agro CS a.s.

Karel Žďárský, Farmet a.s.

Ladislav Blažek, Blažek Praha a.s.

Libor Malý, LMC s.r.o.





Firma SEKO EDM, a.s., vznikla v roce 1991 a její činnost byla zaměřena na přesné obrábění nástrojů. V roce 1997 se společnost poprvé prosadila mezi výrobci parních turbín. O dva roky později zahájila firma spolupráci ve výrobě komponent pro letecký průmysl. Nyní se SEKO EDM, a.s. zabývá výzkumem, vývojem a výrobou komponent pro letecké motory, medicínskou techniku a parní turbíny. Je hlavním dodavatelem společnosti Siemens v Německu a Honeywell ve Spojených státech. „*Těžíme z našeho know-how a snažíme se být vždycky o krok vpředu. Neustále vyvíjíme nové výrobky a hledáme nový potenciál na trhu, tam jsou naše přednosti a náskok před konkurencí. Vzhledem k tomu, že jsem technik, tak mě těší, že jsem získal ocenění Technologický podnikatel roku. Z toho vyplývá, že nejen manažerským ale i technickým mozkiem se dá prosadit na světových trzích,*“ říká Sedláček.

Společnost Firma na zážitky, s.r.o. založila Linda Vavříková v roce 2006. Zprostředkovává netradiční zážitky z různých oblastí, kde nechybí adrenalin, sport, relaxace atd., které slouží jako dárky pro jednotlivce či firemní klientelu. Dnes již je možné říci, že tento segment trhu České republiky Linda Vavříková přímo založila a vytvořila, s podnikáním začala totiž jako živnostník již v roce 2004. Zážitkový trh je velice mladý a neustále se vyvíjí, takže firma musí rychle reagovat na trendy a změny. V následujícím roce plánuje rozšíření působnosti na Slovensku a také otevření čtyř stánků v regionech „*Před časem jsem obdržela titul Živnostník roku a nyní Začínající podnikatel roku. To je pro pro mě mimo jiné potvrzením toho, že se já i firma vyvíjíme správným směrem,*“ říká Vavříková.

V roce 1992 se Drahoslava Kabátová stala zakládající členkou občanského sdružení Letohrádek Vendula. Nezisková organizace Letohrádek Vendula je denní a krizové centrum, které poskytuje péči, ubytování i práci v rukodělné dílně lidem s těžkým zdravotním handicapem. Každý klient se osobně podílí jak na výrobě, tak na chodu domu s přihlédnutím k jeho zdravotnímu stavu. Letohrádek Vendula se vyznačuje tím, že mezi sebe přijímá i lidi s velmi těžkým handicapem, kteří by jinde neměli šanci. Cílem organizace je dosáhnout finanční nezávislosti prostřednictvím prodeje výrobků zhotovených klienty. „*Získáním titulu Sociálně prospěšný podnikatel roku 2008 se potvrdilo, že není podstatné, zda jsou lidé zdraví nebo postižení, ale to co dělají a prokázalo se, že i když s těžkým handicapem, tak dokáží obstát,*“ říká Kabátová.

Společnost KAZETO byla založena již v roce 1925 a zaměřila se na výrobu kufrů a cestovních zavazadel z koženky a textilních materiálů. V roce 1948 byla továrna znárodněna. Společnost byla vlastněna státem až do roku 1997, kdy byla ukončena privatizace a podnik byl vrácen do rukou rodiny Zejdových. Z důvodu velké konkurence v oblasti cestovních zavazadel se společnost více zaměřila na výrobu lepenkového zboží. KAZETO tak dnes patří mezi přední dodavatele firmy IKEA po celém světě, výrobky firmy jsou vyráběny z recyklovaných materiálu a jsou ekologické.

Otázky pro vítěze

1. Do soutěže Ernst & Young Podnikatel roku jste se přihlásil/a Vy sám/sama nebo Vás přihlásil někdo jiný? Myslíte si, že má tato soutěž smysl?
2. Vzpomenete si ještě, co nebo kdo Vám v podnikání nejvíce pomohl, když Vám bylo nejhůře?
3. Jak moc se liší podnikání dnes od doby, kdy jste začínal/a?
4. Máte nějaký ryze osobní recept na úspěch? Jak obstát i v dnešní, ne zrovna lehké, době?

Vladimír Kovář, UNICORN - Podnikatel roku 2008

1. Přihlášku jsem vyplnil sám, ale o účast mne požádal pan Březina, předchozí vítěz soutěže. Smysl tato soutěž určitě má. Umožňuje setkání podnikatelů z různých oborů a výměnu zkušeností.
2. Určitě mi pomáhá moje rodina a i řada přátel. Můj životní postoj je spoléhat se na vlastní síly, brát si, dávat a být připraven pomáhat těm, kteří to potřebují.
3. Vývoj software se samozřejmě posunul - používají se jiné technologie, základy ale zůstávají stejné. To si myslím platí i pro podnikání obecně.

V osobním životě si přeji hlavně zdraví pro své blízké i pro sebe, o ostatní se již postaráme sami.

4. Potřebujete mít vizi, potřebujete mít šikovné lidi, potřebujete se chovat systémově. Věřit tomu, co děláte a krok za krokem na tom pracovat.

Linda Vavříková, Firma na zážitky - Začínající podnikatel roku 2008

1. Do soutěže jsem se přihlásila sama. Dlouhodobě ji sleduji a hned, jak jsem zjistila, že se mi již daří splnit vstupní kritéria pro jednu kategorii, jsem se přihlásila. Myslím, že má velký smysl. Je velice prestižní a umožňuje zviditelnit zajímavé podnikatelské osobnosti a možné i trochu měnit pohled na dříve zprofanované slovo „podnikatel“.
2. Vždycky můj manžel, který je v Allegria - Firmě na zážitky téměř od začátku se mnou. Baví mě, že se doplňujeme a dokážeme firmu táhnout za jeden provaz.
3. Myslím, že tolik ne. Začínala jsem v roce 2005 a to je na změnu moc krátká doba.
4. Rozhodně nejdůležitější v podnikání jsou lidé, kteří Vás obklopují. Takže receptem je určitě pečlivý výběr zaměstnanců, ale i obchodních partnerů.

Drahlava Kabátová, Letohrádek Vendula - Sociálně prospěšný podnikatel roku 2008

1. Přihlásila mne moje dcera - i do minulých ročníků, prožívala se mnou letohrádek od jeho počátku, tehdy jí bylo 6 let, dnes 23. Letohrádek je podstatná část jejího

života a velmi jí záleží na našich společných letech, které jsme obě prožily budováním a tvorbou letohrádku.

2. Ve všech těžkých a kritických meznících mě provázel a stavěl na nohy můj současný manžel a moje dcera. V posledních letech jsem chodila v okamžicích bodu zlomu plakat na rameno příteli podnikateli Vláďovi Drábovi, který si vždy stoupl jako štít přede mne a letohrádek a řešil.
3. V počátcích podnikání chráněné dílny hrála důležitou roli charita a soucit kupujících. Dnes je nezbytná kvalita výrobků a zboží, serióznost dodávek, kontakty, balení a vzhled produktů, tedy profesionalita. Chráněná dílna žijící z toho, že její výrobky jsou prací postižených lidí, která nedojde k profesionalitě výrobků, dnes nemá šanci. Profesionální strategie odbytu a prodeje, plánování. To vše v počátcích nebylo a dnes je nezbytně nutné. V zásadě nezbytná je osoba marketing managera a jeho osobní kontakty a charisma.
4. Akceschopnost, třeba i radikální změna předmětu výroby, t.j. u mě nyní z tkalcovské dílny přeměna na pekárnu. Kupodivu klienty vítáno s nadšením. Každá doba vyžaduje zcela jiné zboží, v době krize např. řemeslné výrobky nejsou to, co lidé kupují. Dobré, ale opravdu dobré, pečivo je však silný artikl. Jíst budou lidé vždy. Takže změna, ale ve vysoké kvalitě a originalitě - t.j. v mém případě jiné a vynikající pečivo, než je běžně na trhu. Toť moje odpověď v názorném obraze. Jak s touto strategií uspějí, ukáže čas, zatím dobré.

Ernst & Young Podnikatel roku 2008 Slovenské republiky

Peter Záležák, NAY a.s.

1. Do soutěže Ernst & Young Podnikatel roku jste se přihlásil Vy sám nebo Vás přihlásil někdo jiný? Jaký smysl pro Vás tato soutěž má?

Na konferenci mne oslovil zástupce Ernst & Young. Ve firmě jsme následně připravili podklady a vyplnili přihlášku. Smysl soutěže je pro mě pozitivní prezentace práce celého týmu NAY, ale i podnikatelské komunity na Slovensku, která je často v očích široké veřejnosti vnímána negativně. Po účasti na celosvětovém finále v Monte Carlu vidím smysl i ve výměně mezinárodních zkušeností a vzájemného porovnání prostředí v jednotlivých státech.

2. Vzpomenete si ještě, co nebo kdo Vám v podnikání nejvíce pomohl, když Vám bylo nejhůře?

Na začátku podnikání to byli určitě moji bývalí společníci z Hamburku (rodina Tuik - dnes žijí v Praze), kteří přinesli první know-how a počáteční kapitál. Později to byl můj společník Ján Tomáš a ostatní kolegové, kteří jsou ve firmě od začátku. Samozřejmě, nikdy bych nedosáhl úspěchu bez podpory mé manželky, která mi umožnila věnovat se podnikání na 100 %. Její podpora byla pro mě ve špatných časech ta nejdůležitější.

3. Jak moc se liší podnikání dnes od doby, kdy jste začínal?

Když jsem začínal, neexistoval svobodný trh, nebyl kapitál a naše znalosti z ekonomie a obchodu byly limitovány marxistickou ekonomikou, případně u těch šťastnějších (kteří se dostali za hranice) i vlastním pozorováním úspěšných firem. To, na co jsme se mohli spolehnout, byly exaktní vědy (matematika, fyzika) a hlavně zdravý rozum.

Dnes jsou začínající podnikatelé teoreticky dobře připravení, mohou se spolehnout na standardní legislativu a podnikatelské prostředí. Slovensko je však mnohem otevřenější a konkurence silnější. Proto jsem přesvědčený, že na prosazení se a dosažení úspěchu je potřeba i dnes pracovat stejně tvrdě jako v době, kdy jsem začínal.

4. Máte nějaký ryze osobní recept na úspěch?

Vždy jsem věřil, že pravého úspěchu lze dosáhnout jen férovým jednáním. Každý obchod by měl přinést něco pozitivního oběma stranám. Jen tehdy může být úspěch dlouhodobý. Takže úspěch = důvěra, kterou je třeba získat a hlavně stále udržovat!



 Ernst & Young
Podnikatel' roka®

Světový podnikatel roku



Podnikatelské olympijské zlato patří Číně

Cao Dewang, zakladatel a výkonný ředitel společnosti Fuyao Glass Industry Group, byl 30. května 2009 na slavnostním večeru v Monte Carlu vyhlášen Světovým podnikatelem roku 2009. Vyvrcholil tak další ročník soutěže, kterou již od roku 1986 pořádá společnost Ernst & Young. Cao Dewanga vybrala nezávislá porota z více než 40 vítězů národních kol.

Za Českou republiku ve světovém finále soutěžil Vladimír Kovář, zakladatel a předseda představenstva společnosti UNICORN a.s. a držitel ocenění Ernst & Young Podnikatel roku 2008 České republiky, který se ho společně s dcerou osobně zúčastnil. "V Monaku se jezdí Formule 1 a jsou to vždy ty nejlepší týmy. Světový podnikatel roku byla pro mě taková moje podnikatelská Formule 1 a jsem moc rád, že jsem se do této vybrané společnosti dostal," dodal Kovář ke své účasti.

Kdo je Cao Dewang

Třiašedesátiletý čínský Podnikatel roku je zakladatelem a spolujednatelkou firmy Fuyao Glass Industry, která je čtvrtým největším výrobcem autoskel na světě. Jeho firma vyrábí skla pro osm největších automobilek světa, letos má o pětinu vyšší tržby než loni a bojuje o první místo v branži.

Cao Dewang se vypracoval ze skromných poměrů na jednoho z neúspěšnějších podnikatelů Číny. Na svoji pracovní dráhu nastoupil už v 16 letech jako pouliční prodejce řezaného tabáku. Postupně pracoval jako farmář, kuchař a prodejce ovoce. V roce 1976 nastoupil na pozici obchodníka do výroby specializovaných skel ve městě Fu-čching. V průběhu roku 1983 se tento výrobní závod dostal do ztráty a orgány místní správy neměly dostatek prostředků na zajištění jeho dalšího provozu. Cao Dewang převzal vedení továrny a do roka se mu ji podařilo vrátit do černých čísel.

O jeho vítězství kromě výborných výsledků zřejmě rozhodla i jeho rozsáhlá charitativní činnost. V současné době je totiž Cao Dewang známým čínským filantropem. Osobně věnoval více než 15 milionů euro na pomoc obětem zemětřesení z loňského roku v provincii S-čchuan. Letos pak dokonce prohlásil, že téměř 60 % svého podílu ve společnosti Fuyao vloží do nově založeného charitativního fondu zaměřeného na podporu vzdělávání a zdravotnictví.

A co k tomu říká sám vítěz? „Zisk ocenění v konkurenci tolika vynikajících podnikatelů pro mě znamená opravdovou poctu. A nejen pro mě, ale také pro všech 10 000 zaměstnanců společnosti Fuyao i pro celou Čínu.“

Strategický nákup a řízení dodavatelů

S přibývajícím komplexností dodavatelsko-odběratelských vztahů se do popředí zájmu zejména výrobních společností dostávají témata související s organizací a řízením dodavatelů. Dle našich zkušeností z projektů zabývajících se optimalizací dodavatelsko-odběratelských vztahů je to bezpochyby krok správným směrem. Vedoucí manažeři si totiž často neuvědomují, jak významnou úlohu má řízení dodavatelských vztahů v rámci celé organizace, a to navzdory tomu, že náklady výrobních firem na materiál činí zpravidla 60 % a více celkových nákladů.

Jedním ze současných trendů je optimalizace nákupu a s tím úzce spojené snižování nákladů, což umožňuje efektivní nastavení dodavatelského řetězce, a to je důležité téma zejména v době ekonomického útlumu. Mezi nástroje zajišťující relativně rychle dosažitelné úspory díky nižším cenám patří např. využívání elektronických aukcí, hromadné objednávky pro více poboček příp. zemí, nákupní konsorcia a tzv. „buying clubs“, nákup na globální úrovni, atd.

Ačkoli v praxi se společnosti často zaměřují právě na aktuálně nejnižší cenu dodávaného zboží, dlouhodobě orientované řízení dodavatelů by mělo být strategicky zaměřené a využívající vzájemných synergií mezi společností a dodavatelem. Strategické řízení dodavatelů se nesoustředí pouze na cenový aspekt (ačkoliv je

významný), ale zahrnuje též široké spektrum dalších aktivit včetně konsolidace a prioritizace dodavatelů, což přináší benefity v podobě nižších administrativních nákladů a zjednodušení a zpřehlednění procesů.

Jednou z klíčových funkcí strategického nákupu je i nastavení a sledování výkonnostních ukazatelů dodavatelů a jejich certifikace podporující např. zlepšování kvality produktu a kontinuální snižování nákladů (např. díky spolupráci na zlepšování výrobních technologií a rozvoji dalších R&D aktivit. Mezi běžně užívaná kritéria hodnocení dodavatelů patří cena, kvalita zboží, flexibilita, spolehlivost, stabilita a nahraditelnost příp. zastupitelnost. V rámci řízení nákupu je vhodné provádět pravidelné audity kvality dodavatele a také požadovat odpovídající certifikaci, např. ISO 9000, ISO 14001, apod.

Důležitým prvkem vhodného nastavení vztahů s dodavateli je i spolupráce v oblasti sdílení dat, což umožňuje lepší odhad budoucích potřeb a tím zároveň přirozenou optimalizaci úrovně skladových zásob. Systémy pro sdílení dat (např. EDI, VMI) zároveň vedou k vyšší automatizaci, menší chybovosti a uvolnění lidských zdrojů.

Z této perspektivy tedy přináší výše uvedené iniciativy nejen úspory vyplývající z nižších nákupních cen a snižování ušlé hodnoty způsobené např. kvalitativními nedostatky, ale zařazují strategické řízení dodavatelů mezi procesy vytvářející hodnotu a soustavně eliminující



**Petr Knap**

Partner
Poradenské služby, Ernst & Young

E-mail: peter.knap@cz.ey.com

Marek Hofmänner

senior konzultant, Supply Chain,
Poradenské služby, Ernst & Young

E-mail: marek.hofmanner@cz.ey.com

finanční náklady i časová omezení. Kvalitně řízený a pravidelně kontrolovaný dodavatelско-odběratelský vztah snižuje riziko „nepříjemných překvapení“ a obtíže a náklady související s častými změnami dodavatelů. Dodavatelско-odběratelské vztahy, které jsou již na partnerské úrovni, se vyznačují i tím, že se o úspory vyplývající z efektivity vzájemné spolupráce obě strany dělí.

Strategický nákup vede k lepšímu přehledu o často přehlížených výdajích (např. kancelářské potřeby, občerstvení, cestování) a přispívá tak ke snižování nebo eliminaci podílu tzv. nahodilého nákupu. Zároveň přispívá k dalšímu upevnění vyjednávací pozice společnosti při sjednávání výhodnějších platebních podmínek s dodavatelem.

Dodavatelský vztah může být zdrojem konkurenční výhody a generovat zisk, zejména pokud existují vhodná nastavení mezi výrobním, technologickým a nákupním oddělením a vybraným dodavatelem. Nákupní oddělení je tak ve spolupráci s dodavatelem schopno zajistit substituční nebo inovativní produkty, které vytváří technologickou a/nebo finanční výhodu. Vzájemná úzká spolupráce mezi dodavatelem či dokonce mezi několika dodavateli jak na horizontální, tak i na vertikální úrovni může zkrátit dobu k uvedení produktů na trh a tím opět vytvářet konkurenční výhodu.

Z výše uvedených faktů lze konstatovat, že vhodné nastavení a řízení dodavatelských vztahů by mělo patřit mezi strategické priority, protože zásadně ovlivňují hospodářský výsledek, nákladovou strukturu i celkovou hodnotu společnosti.

Magazín Ekonom 18/2009

Průzkum společnosti Ernst & Young mezi vedoucími představiteli 569 významných mezinárodních společností potvrzuje silný dopad globální recese na firemní sektor.

Většina společností se stále soustředí na přežití, je zde ale i řada těch, které se snaží nové příležitosti využít. Téměř polovina dotázaných (43 %) přiznává, že události posledního roku a půl trvale změnilo provozní model jejich firem. Dalších 45 % potvrzuje jeho dočasnou změnu. Stejně tak recese ovlivnila proces řízení rizik, podle 56 % vrcholových manažerů na trvalo a podle 33 % dočasně.

„Průzkum ukazuje nejen trvalý dopad změn, ke kterým v souvislosti s globální krizí došlo, ale také dokládá, jak rychle tyto změny proběhly a jak málo lidí je dokázalo předvídat. Pro více než tři čtvrtiny dotázaných manažerů byla závažnost a rychlost krize překvapující,“ říká Vladislav Severa, vedoucí partner transakčního poradenství Ernst & Young v České republice.

Přežít není dosud lehké

Ernst & Young uskutečnila podobný průzkum již na počátku roku. Respondenti i nyní registrují silnou cenovou konkurenci, stále dochází ke značnému počtu bankrotů. Zároveň ale roste počet organizací, které ve svém sektoru zaznamenaly nové firmy. Celková nálada je nadále velmi střízlivá, přestože 64 % respondentů dokázalo realizovat

úspory nákladů, 31 % hlásí růst tržeb a více než třetina považuje současné podnikatelské prostředí za příznivější pro strategické akvizice. Většina manažerů však byla svědkem poklesu tržeb (58 %) a ziskovosti (56 %).

Jsme z nejhoršího venku?

Mírný posun od lednových odpovědí naznačuje, že nejhorší dopad krize už by mohl být za námi. V předchozím průzkumu 82 % dotázaných sdělilo, že jejich firma se soustředí na restrukturalizaci v důsledku hospodářského poklesu, zatímco 74 % usilovalo o pouhé udržení stávajícího provozu. Tato čísla se snížila na 74 % a 65 %. Zároveň s tím vzrostl o 10 procent podíl společností, které „využijí recesi k zahájení nových tržních aktivit“. Tento trend naznačuje, že roste počet firem, které pátrají po výhodných nákupech ve „výprodeji“.

Vladislav Severa k tomu poznamenává: *„Mnohá aktiva jsou nyní k dispozici za podstatně nižší ceny než před dvěma lety, což přiláká některé oportunistické kupce. Počet manažerů, kteří v průzkumu odhalili záměr získat strategické akvizice, vzrostl z lednových 7 % na téměř čtvrtinu. Vzhledem k přetrvávajícímu relativnímu nedostatku peněžních prostředků očekáváme kreativnější struktury transakcí a alternativní metody financování.“*

Jak firmy reagují v krátkodobém horizontu?

V posledním roce 86 % firem zintenzivnilo programy snižování nákladů, 52 % urychlilo restrukturalizační plány a 38 % odstartovalo „program podstatného snížení stavu zaměstnanců“. Na otázku, jaké jsou hlavní krátkodobé cíle, respondenti nejčastěji uvádějí ziskovost (73 %), cenovou strategii (55 %) a vztahy se zákazníky (52 %).

Hotovosti je méně

V lednu více než čtvrtina respondentů tvrdila, že hotovost není problém, nyní je jich pouze 18 %. Dotázaní rovněž kladou důraz na intenzivnější komunikaci s investory a ratingovými agenturami. Nicméně ubývá firem, které odprodávají majetek čistě z důvodu získání peněžních prostředků. Místo toho se zaměřují na nové podmínky úvěrových smluv. Tři čtvrtiny respondentů potvrdily, že jejich firmy provedly „top down“ prověrku řízení pracovního kapitálu a peněžních toků.



Libor Frýzek

Vedoucí partner, daňové poradenství

E-mail:
libor.fryzek@cz.ey.com



Vladislav Severa

Vedoucí partner, transakční poradenství

E-mail:
vladislav.severa@cz.ey.com

Příležitosti v daňové oblasti

Daňové odvody představují jednu z největších položek ve výkazu zisků a ztrát. I přesto se však mnohé společnosti dosud zcela neseznámily se všemi dostupnými strategiemi využití peněžních prostředků pro daňové účely.

Libor Frýzek, vedoucí partner daňového poradenství Ernst & Young, vysvětluje: „*Daňový systém poskytuje různé možnosti k udržení, získání nebo navýšení peněžních prostředků. Navíc nová daňová opatření zaměřená na posílení fiskálních stimulů, které vlády na celém světě zavádějí, přinášejí nepřeborné množství dalších příležitostí.*“

I když z těchto daňových příležitostí může plynout významný přínos, často jsou spojené s přesně vymezeným obdobím jejich aplikace. Proto je schopnost rychle vyhodnotit situaci a reagovat klíčem k dosažení úspěchu.

Jaké jsou dlouhodobé vyhlídky?

Mezi hlavní „pokrizové“ strategie zařadili respondenti expanzi do nových oblastí, větší využití strategických aliancí, získání akvizic, zkrácení termínu dodání výrobku na trh a odprodej činností, které pro firmu nejsou hlavní náplní.

„*Již předchozí průzkum potvrdil, že krize ve skutečnosti urychlila nástup restrukturalizačních procesů. Tento trend pokračuje a vidíme více společností, které aktivně plánují zásadní změnu svého podnikání,*“ říká Vladislav Severa.

A kdy dojde opět k vzestupu?

Čtvrtina respondentů se domnívá, že to nejhorší je už za námi. 42 % tvrdí, že globální ekonomika začíná projevovat známky života, nebo že se tak stane do konce roku 2009. Na druhou stranu 21 % respondentů očekává zlepšení nejdříve v druhé polovině roku 2010.

V některých odvětvích vládne větší optimismus, například v telekomunikačním a energetickém sektoru, ale jiné sektory předvídají delší recesi, a to především v oblasti správy majetku, realit a ve stavebním průmyslu. Evropské respondenty byli v průzkumu pesimističtější než dotázaní v Asii a v Severní a Jižní Americe.

Informace o průzkumu

V rámci tohoto průzkumu Economist Intelligence Unit oslovila 569 firemních představitelů na úrovni vrcholových manažerů a představenstva z celého světa a napříč průmyslovými odvětvími. Více než polovina účastníků průzkumu pracovala pro společnosti s ročními globálními tržbami přes jednu miliardu USD. Průzkum se uskutečnil v červnu 2009.

Vyhlašujeme jubilejní ročník soutěže Podnikatel roku!

Společnost Ernst & Young vyhlašuje letos desátý ročník soutěže Ernst & Young Podnikatel roku České republiky. I v letošní roce budeme hledat další inspirativní a výjimečné příběhy. Již 23 let vybíráme totiž ty nejúspěšnější vzory v oblasti podnikání. Před 10 lety jsme je začali hledat i mezi vámi, vynikajícími podnikateli České republiky. Od začátku je naším hlavním cílem upozornit nejširší veřejnost na následováním hodné osobní příklady na poli podnikání, které pak mohou sloužit jako vzor ostatním, zejména začínajícím podnikatelům, na které jejich úspěch teprve čeká.

Soutěž Ernst & Young Podnikatel roku je koncipována jako mezinárodní, proto jsou kritéria, podle nichž jsou posuzováni jednotliví účastníci, v každé zemi srovnatelná. Soutěží se v několika kategoriích - Podnikatel roku České republiky, Technologický podnikatel roku, Začínající podnikatel roku a Sociálně prospěšný podnikatel roku.

Hlavní kategorie **Podnikatel roku České republiky** se může účastnit každý tuzemský podnikatel, který je alespoň 25% vlastníkem firmy, jež existuje minimálně dva roky.

Do kategorie **Technologický podnikatel roku** se může přihlásit jakýkoli účastník soutěže, jehož společnost technologie vytváří nebo inovativním způsobem využívá. Nominace hodnotí speciální odborná porota, které předsedá Ondřej Bartoš, výkonný ředitel sdružení Tuesday Business Network. Tuesday Business Network je také odborným garantem této kategorie.

V kategorii **Začínající podnikatel roku** soutěží ti podnikatelé, jejichž podnikatelská cesta netrvá déle než 5 let.

Kategorie **Sociálně prospěšný podnikatel roku** je určena těm, kdo vytvořili a podporují organizaci, ať už ziskovou či neziskovou, zaměřenou na systematickou sociální změnu prostřednictvím zavedení nových nápadů, metod či změn v přístupu.

A v neposlední řadě může již tradičně porota ocenit i nejlepší podnikatele z jednotlivých regionů České republiky.

Staňte se desátým českým Podnikatelem roku!

Neobvykle pestré spektrum soutěžících v loňském roce, jejich nevšední příběhy a skvělé výsledky, nás znovu přesvědčily o tom, že soutěž tohoto druhu má své opodstatnění - zviditelňuje ty, kteří si právem zaslouží celospolečenské uznání.

Proto se na vás obracíme s laskavou žádostí o pomoc při hledání soutěžících pro letošní ročník. Pokud znáte někoho, jehož cesta za podnikatelským úspěchem stojí za ocenění, nominujte jej. Přihlásit se samozřejmě můžete znovu i Vy. Nominovat nebo poslat tip na podnikatele do soutěže může prakticky kdokoli - kolega, zákazník, zaměstnanec nebo manžel (ka), a to i pomocí formuláře na internetových stránkách soutěže www.podnikatelroku.cz. Nominace jsou přijímány do 15. prosince 2009.

Jméno držitele titulu Podnikatel roku 2009 bude vyhlášeno na slavnostním galavečeru 10. února 2010. Vítěz se zúčastní celosvětového finále, které se uskuteční v červnu 2010 v Monte Carlu.

Podrobnější a aktualizované informace o soutěži jsou jako vždy na webových stránkách www.podnikatelroku.cz. Budeme rádi, pokud se rozhodnete do soutěže opět zapojit.

Zakladatel a celosvětový organizátor soutěže



Ernst & Young patří mezi nejvýznamnější celosvětové firmy poskytující odborné poradenské služby v oblasti auditu a daňového, transakčního a podnikového poradenství. Naši odborníci, jichž po celém světě působí 135 tisíc, vyznávají stejné hodnoty a spojuje je maximální důraz na kvalitu poskytovaných služeb. Pomáháme našim zaměstnancům, klientům i širšímu společenství uplatňovat jejich potenciál. V tom je náš hlavní přínos.

V České republice pracuje pro společnost Ernst & Young téměř 600 zaměstnanců, kteří působí v kancelářích v Praze, Ostravě, Brně a Pardubicích. Poradenské služby zde poskytujeme čtyřem stovkám předních českých i mezinárodních společností.

Partneři



ABRA Software a.s. je předním výrobcem podnikových informačních systémů ABRA, které představují účinný nástroj pro řízení celé firmy.

Umožňují propojit plánování a řízení všech klíčových podnikových procesů, a to jak na operativní, tak i strategické úrovni. Zahrnují podporu prodeje, výroby, logistiky, ekonomiky a personalistiky.

Služby v oblasti IT poskytované společností ABRA Software prostřednictvím vlastní servisní sítě zahrnují kompletní podporu zákazníka ve fázi výběru, instalace, zavedení a používání informačního systému.



Mobilní operátor Vodafone Czech Republic a.s. je součástí jedné z největších světových telekomunikačních skupin Vodafone Group. Díky tomu mohou jeho zákazníci využívat celou řadu výhod v podobě jednoduchých a přehledných řešení, jakými jsou například roamingové hlasové a datové služby.

V České republice je společnost vnímána jako tradiční partner podnikatelů, středních a velkých firem, a to jak v oblasti soukromé, tak státní sféry. Vodafone jim umí připravit komplexní telekomunikační řešení, které v sobě spojuje hlasové i datové služby v pevné a mobilní síti od jednoho dodavatele a přináší jim výraznou optimalizaci provozních nákladů a úsporu investic do komunikačních technologií.

Společnost je také aktivní v oblasti společenské odpovědnosti a v roce 2006 založila Nadaci Vodafone ČR. V současnosti Vodafone ČR poskytuje služby pro více než 2,9 mil. zákazníků.

Podporovatelé



Mediální partneři



Ernst & Young

Audit | Daně | Transakce | Poradenství

Informace o Ernst & Young

Ernst & Young patří mezi nejvýznamnější celosvětové firmy poskytující odborné poradenské služby v oblasti auditu a daňového, transakčního a podnikového poradenství. Naši odborníci, jichž po celém světě působí 135 tisíc, vyznávají stejné hodnoty a spojuje je maximální důraz na kvalitu poskytovaných služeb. Pomáháme našim zaměstnancům, klientům i širšímu společenství uplatňovat jejich potenciál. V tom je náš hlavní přínos.

Více informací naleznete na www.ey.com/cz

O soutěži Podnikatel roku

Podnikatel roku je nejprestižnější světová soutěž podnikatelů, která vzdává hold výjimečným osobnostem. Jejím cílem je ukázat veřejnosti vynikající osobní příklady na poli podnikání, které mohou být vzorem pro mladé, začínající podnikatele. Soutěž Podnikatel roku je koncipována jako mezinárodní, proto jsou kritéria, podle nichž jsou posuzováni jednotliví účastníci, v každé zemi srovnatelná. V současné době se jako jediná světově uznávaná soutěž svého druhu pravidelně vyhlašuje již v téměř 50 zemích na šesti kontinentech.

Podrobnější informace naleznete na www.podnikatelroku.cz.

© 2009 EYGM Limited
Všechna práva vyhrazena

Název Ernst & Young používají všechny společnosti sdružené v celosvětové organizaci, kterou zastřešuje britská Ernst & Young Global Limited. Každá z členských společností má vlastní právní subjektivitu. Ernst & Young Global Limited neposkytuje služby přímo klientům.