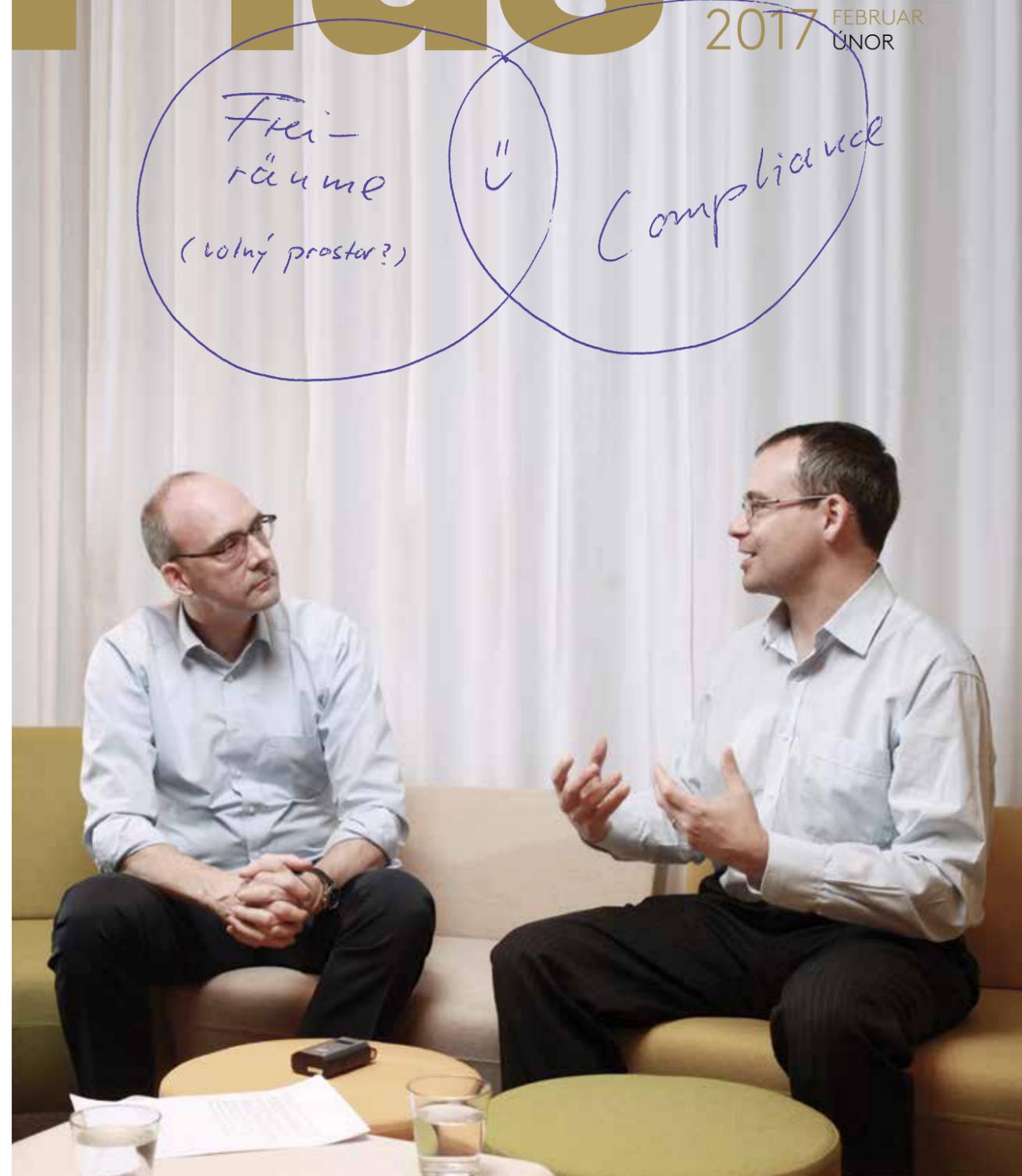


Plus

INTERVIEW | ROZHOVOR:
Martin Herrmann (innogy)
& Pavel Konečný
(Startup Neuron soundware)

2017 FEBRUAR
ÜNOR

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft
Magazin česko-německého hospodářství



Veränderung braucht Offenheit!
Změny potřebují otevřenost!



Startup-Ökosystem
in Tschechien



Innovationen: Wo geht's lang?
Kudy k inovacím?

BUSINESS ATHLETE.

THE ALL-NEW BMW 5 SERIES.



Sheer
Driving Pleasure

Combined fuel consumption in l/100 km 4,2-6,9. CO₂ emissions in g/km 109-159.

Die Erfolge von gestern sind
eine schöne Sache, aber ...

Digitalisierung, Industrie 4.0, Tech-Startups und Social Media gehören mittlerweile zu unserem täglichem Brot. Aber es gibt einfach ein paar Dinge, die nicht nur aus Bits und Bytes bestehen sollten. Die neue Plus gehört dazu. Wir hoffen, dass Sie das auch meinen und Ihnen das Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft gut in der Hand liegt. Sie können sich Seite für Seite darauf verlassen, dass nichts ist, wie es mal war. Wir haben die Plus neu buchstabiert. „Veränderung ist die einzige Konstante“, sagt innogy Chef Martin Herrmann in unserem Titelinterview. Bleiben wir in Bewegung!

In der neuen Plus stellen wir Ihnen Menschen, Macher und Innovatoren vor. Die Gesichter hinter den Unternehmen. Geschichten vom Wandel, der so viele in dieser Zeit umtreibt. Wir möchten es Ihnen leichter machen, die Perspektive zu wechseln und den Blick zu weiten. Wir sind überzeugt: Offenheit und Inspiration sind der Weg, der Weg ist das Ziel, und das Ziel heißt Erfolg.

Und das ist auch der Grund, warum wir mit unserem neuen TopThema Intelligente Infrastruktur Schlüsselunternehmen zusammenbringen, die mit ihrer Expertise einen wesentlichen Baustein für die Zukunft liefern. Dabei geht es auch, aber nicht nur, um Smart City. Es geht darum, gemeinsam Visionen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, mit Startups zusammenzuarbeiten und dabei das große Ganze im Blick zu haben. Und dazu gehören auch die Regionen. Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen Teil dieser Plattform werden wollen, kontaktieren Sie uns.

Und dass nicht immer alles verändert werden muss, dafür sind sicher unser traditionelles Sommerfest im Garten der Deutschen Botschaft und die vielen weiteren Events der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer der beste Beweis. Wir freuen uns auf die Begegnung mit Ihnen!

Liebe Leserinnen und Leser, wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre mit der frischgedruckten, rundum erneuerten Plus, die Sie natürlich auch auf Ihrem Tablet zur Verfügung haben werden.

Včerejší úspěchy jsou
hezka věc, ale ...

Digitalizace, průmysl 4.0, technologické startupy a social media se již staly naším denním chlebem. Přesto je stále pár věcí, které by neměly být jen z bitů a bytů. Patří k nim i nový Plus. Doufáme, že to vidíte stejně a že Vám Magazin česko-německého hospodářství dobře padne do ruky. Až jím budete stránku po stránce listovat, zjistíte, že nic není jako dřív. Plus jsme změnilí od základu – doslova a do písmene. „Jedinou konstantou je změna,“ říká v titulním rozhovoru šéf innogy Martin Herrmann. Zůstaňme v pohybu!

V novém Plusu Vám představíme lidi. Osobnosti a inovátory, kteří za firmami stojí. Příběhy o změnách, které v dnešní době mnohým z nás nedávají spát. Změnit perspektivu, rozšířit si obzor – to bychom Vám chtěli usnadnit. O jednom jsme totiž přesvědčeni: otevřenost a inspirace jsou tou správnou cestou, cesta je cíl a tento cíl se nazývá úspěch.

A to je také důvod, proč naším novým TopTématem Intelligenti infrastruktura přivedeme k jednomu stolu klíčové firmy, které svým know-how dají budoucnosti konkrétní obrysy. Ano, půjde při tom i o chytrá města, ale zdaleka nejen o ně. Cílem je společně vytvořit vize a nové obchodní modely, spolupracovat se startupy a udržet si přitom pohled na širší celek. A k tomu patří i regiony. Pokud se chcete stát součástí této platformy, kontaktujte nás.

Ale ne vše je třeba vždy měnit. Toho je nejlepším důkazem tradiční Letní slavnost v zahradě německého velvyslanectví v Praze a mnoho dalších akcí Česko-německé obchodní a průmyslové komory. Těšíme se na setkání!

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, přejeme Vám inspirativní čtení čerstvě vytištěného, kompletně nového Plusu. Můžete si ho přečíst i na svém tabletu.

Christian Rühmkorf
Chefredakteur, Bereichsleiter Kommunikation
šéfredaktor, vedoucí komunikace

Bernard Bauer
Geschäftsführender Vorstand
výkonný člen představenstva

HAMBURG
FRANKFURT AM MAIN
DÜSSELDORF
BERLIN
DRESDEN
WARSCHAU
KIEW
MOSKAU
NÜRNBERG
KÖLN
PRAHA
BRATISLAVA
MÜNCHEN
POTSDAM
LEIPZIG
WIEN
BUDAPEST
LJUBLJANA
BUKAREST
ZAGREB
TIRANA
VILNIUS
TALLINN
RIGA

MAZARS GERMAN DESK CEE:

- ▶ Precizní služby pro německy mluvící klienty v oblasti auditu, daní, poradenství a účetnictví
- ▶ Nikoliv pouze jedna kontaktní osoba v dané zemi, ale tým lokálních i německých poradců
- ▶ Lokální přístup, ale mezinárodní zázemí společnosti působící v 77 zemích světa
- ▶ *Hochwertige Dienstleistungen für deutschsprachige Kunden im Bereich Prüfung, Steuern, Beratung und Buchführung in der gesamten Region*
- ▶ *Nicht nur ein Ansprechpartner im jeweiligen Land, sondern ein Team von lokalen und deutschen Beratern*
- ▶ *Unterstützung vor Ort mit dem Rückhalt eines in 77 Ländern international tätigen Unternehmens*

Pro více informací nás neváhejte kontaktovat. Rádi vám budeme kdykoliv k dispozici.
 Für mehr Informationen zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren. Gern stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.


Adrian CLOER

Partner, vedoucí German Desk CEE/
 Partner, Leiter der German Desks in CEE
 Tel.: +420 224 835 730
 E-mail: adrian.cloer@mazars.cz

www.mazars.cz


Inhalt

Obsah



12

- | | | |
|---|--|---|
| 3 Editorial
Bernard Bauer, Christian Rühmkorf | 23 Analyse.cz
Startup-Ökosystem in Tschechien | 32 Querdenker Inovátoři
Jan Buk, der NanoMann
Nanočlověk Jan Buk |
| 6 news.de/cz
+ Wirtschaftsnachrichten
Ekonomické zprávy
+ Labor für die digitale Zukunft
Laboratoř pro digitální budoucnost | 26 analýza.de
rozhovor s Mirkem Dragowski,
Svaz německých startupů | 34 Erfolg Úspěch
Ein Berliner Startup für die richtige Größe
Berlínský startup pro správnou velikost |
| 10 UnternehmensKULTUR
Firemní KULTURA
Veränderung braucht Offenheit
Změny potřebují otevřenost | 27 Ziffernblatt Číselník
Startups.de/cz in Zahlen v číslech | 36 Wandel Změna
Wege zu Innovationen
Kudy k inovacím |
| | 28 Blickwinkel Úhel pohledu
Investor Andrej Kiska,
Credo Ventures | 38 Gut zu wissen Je dobré vědět
+ Jetzt Energie sparen
Začneme šetřit energii
+ Innovationen: Es kommt auf die
Umsetzung an
Inovace: Nejdůležitější je realizace |
| | 29 die Frage Otázka
Wann endet der Startup-Hype?
Kdy skončí startupový hype? | |
| 12 Interview Rozhovor
mit innogy-Chef Martin Herrmann
und Gründer Pavel Konečný über die
Chancen einer neuen Zeit
se šéfem innogy Martinem Herrmannem
a startupistou Pavlem
Konečným o šancích, které nabízí
nová doba | | |

TitelThema

32


DTIHK | ČNOPK

- 43 Events/y
- 45 Neue Mitglieder | Noví členové
- 46 Termine | Termíny
- 47 Business Tip
- 48 Messen | Veletrhy
- 51 Info: Industrial Professional
- 52 News: Mitglieder | členové
- 54 7 Fragen | 7 otázek

Das erste Investitionsförderungsprogramm für Startups in Tschechien

Das tschechische Industrie- und Handelsministerium (MPO) und der Europäische Investitionsfonds (EIF) schaffen einen Risikokapital-Fonds. In den Fonds werden 40 Mio. Euro vom MPO, 10 Mio. Euro vom EIF und Gelder privater Investoren einfließen. Die Managerteams des Fonds werden im Laufe des Jahres ausgewählt, die ersten Investitionen in Startups Ende 2017 getätigt. In der zweiten Jahreshälfte soll der Nationale Innovationsfonds ins Leben gerufen werden, der einen Co-Investitionsfonds mit Fokus auf Seed-Projekte tschechischer Unternehmer verwalten wird.

Quelle: MPO

2,2
BILLIONEN
CZK VOLUMEN DES DEUTSCH-TSCHECHISCHEN AUSSENHANDELS 2016

FuE-Investitionen in Deutschland auf Rekordhoch

Noch nie wurde in Deutschland so viel in Forschung und Entwicklung (FuE) investiert wie 2015. Das Drei-Prozent-Ziel der Bundesregierung, gemessen am BIP, ist damit erreicht. Es ist das stärkste Wachstum seit Beginn der Erhebung Mitte der 1970er Jahre): 62,4 Milliarden Euro haben die deutschen Unternehmen im Jahr 2015 in eigene Forschung und Entwicklung investiert. Das sind 9,5 % mehr als im Vorjahr, heißt es in der aktuellen FuE-Erhebung des Stifterverbandes. Einen weiteren Rekord gab es beim Forschungspersonal: Auf Vollzeitstellen umgerechnet gab es 416.000 Beschäftigte in den Forschungsabteilungen der Wirtschaft, das ist eine Steigerung von 11,9 %. In Tschechien betrug die Investitionen in FuE 2015 2 % des BIP.

Quelle: BMBF

Durchschnittslöhne in Tschechien auf Wachstumskurs, jedoch weit unter dem EU-Durchschnitt

Im 1. bis 3. Quartal 2016 betrug der durchschnittliche Bruttomonatslohn in Tschechien 27.000 CZK (rund 1.000 Euro). Das ist zwischenjährlich real 3,9 % mehr. Die höchsten Löhne wurden in der Finanz- und Versicherungsbranche und im Bereich Information und Kommunikation ausgezahlt. Nach jüngsten Angaben von Eurostat lagen die Jahresdurchschnittslöhne in Tschechien 2014 bei 37 % des EU-Durchschnitts. Im Vergleich mit den anderen EU-Ländern belegte Tschechien Platz 19 und Deutschland Platz 9. Laut Statistikern ist das Lohnniveau niedriger, als es der wirtschaftlichen Leistung des Landes entspricht.

Quelle: ČSÚ

BMWi stärkt Anreiz für Investitionen in Startups

Das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) möchte die Anreize für Investitionen in Startups stärken. Dazu hat das Ministerium das Förderprogramm "INVEST-Zuschuss für Wagniskapital" um einige Komponenten erweitert. Künftig können Investoren unter anderem bis zu 100.000 Euro pro Jahr an Zuschüssen für neue Beteiligungen an jungen innovativen Unternehmen erhalten sowie die Steuer auf Veräußerungsgewinne erstattet bekommen. Auch wurde das Programm mit einem Exit-Zuschuss um eine weitere Förderkomponente ergänzt. Mit INVEST bezuschusst das BMWi seit Mai 2013 Investitionen von Business Angels in junge innovative Unternehmen mit 20 %.

Quelle: BMWi

Veranstaltungsbranche erfindet sich neu

Auch die Veranstaltungsbranche passt sich mit Blick auf Wissensvermittlung, Vernetzung und Partizipation der Teilnehmer dem hohen Innovationstempo an. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation entwickelt neue Formate, welche die Trends im Bereich Digitalisierung und Globalisierung integrieren. Ziel ist es, technische, organisatorische und räumliche Anforderungen für erfolgreiche und innovative Veranstaltungen zu entwickeln. Verschiedene Szenarien wurden vom Fraunhofer IAO gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Tourismus im Forschungsprojekt „Future Meeting Space“ ausgearbeitet. Dabei stehen neben der Digitalisierung auch Formate wie „Analog total“ im Fokus, die komplett auf Internet und digitale Geräte verzichten

Quelle: Fraunhofer IAO

Moderates Wirtschaftswachstum, höhere Löhne und Inflationsrate 2017

Die tschechische Wirtschaft wird dieses Jahr um geschätzt 2,6 % wachsen (2016: 2,3 %). Die neue makroökonomische Prognose des tschechischen Finanzministeriums lässt eine Arbeitslosenquote von 3,9 % erwarten. Das Ministerium rechnet damit, dass Löhne und Gehälter um 5 % zulegen und die Inflationsrate auf 2 % steigt. Positiv wird sich die wirtschaftliche Situation auch in Deutschland entwickeln. Das Wirtschaftsministerium geht von einem BIP-Wachstum von 1,4 % aus (2016: 1,9 %).

Quelle: MF ČR, GTAI

Nová kongresová turistika

Vysokému tempu inovací se přizpůsobuje také kongresová turistika, a to s ohledem na zprostředkování vědomostí, propojení a participaci účastníků. Fraunhoferův institut pro práci a organizaci vyvíjí nové formáty, které zohledňují trendy z oblasti digitalizace a globalizace. Cílem je stanovit technické, organizační a prostorové požadavky pro úspěšné a inovativní akce. Společně s partnery z vědy a cestovního ruchu institut v rámci výzkumného projektu Future Meeting Space vypracoval různé scénáře. Vedle digitalizace se výzkumníci zaměřili i na formát Analog total, který nepočítá s jakýmkoli využitím internetu a digitálních přístrojů.

Zdroj: Fraunhofer IAO

Podpora investic do startupů v Německu

Spolkové ministerstvo hospodářství a energie (BMWi) chce podpořit pobídky pro investice do startupů. Rozšířilo proto program INVEST – příspěvek na rizikový kapitál. Investoři budou moci mimo jiné získat až 100 000 eur ročně na nové podíly v mladých inovativních firmách a dostat zpět daň z příjmu z převodu podílu. Program nově zahrnuje také příspěvek na exit (plánovaný prodej podílu ve firmě). Prostřednictvím programu INVEST od května 2013 BMWi přispívá andělským investorům na investice do mladých inovativních firem 20 %.

Zdroj: BMWi

Ekonomika letos mírně zrychlí, zvýší se také mzdy a inflace

Česká ekonomika by letos měla růst o 2,6 % (2016: 2,3 %). Vyplývá to z nové makroekonomické predikce Ministerstva financí ČR. Míra nezaměstnanosti by se měla držet na 3,9 %. MF ČR očekává, že mzdy a platy porostou o 5 % a míra inflace se zvýší na 2,0 %. Vývoj v Německu bude také pozitivní. Podle Spolkového ministerstva hospodářství a energie (BMWi) vzroste hrubý domácí produkt o 1,4 % (2016: 1,9 %).

Zdroj: MF ČR, GTAI

Rekordní investice do výzkumu a vývoje v Německu

Ještě nikdy nebyly investice do výzkumu a vývoje v Německu tak vysoké jako v roce 2015. Cíl spolkové vlády, 3 % podíl na HDP, byl dosažen. Jedná se o nejvyšší nárůst od začátku provádění šetření v polovině 70. let. Německé firmy v roce 2015 investovaly do výzkumu a vývoje 62,4 mld. eur. Podle zprávy o výzkumu a vývoji německé asociace Stifterverband to je meziročně o 9,5 % více. Další rekord byl zaznamenán u výzkumného personálu. Přepočteno na plný pracovní úvazek bylo ve výzkumných odděleních v hospodářské sféře zaměstnáno 416 000 pracovníků, meziročně o 11,9 % více. V Česku dosáhly v roce 2015 investice do výzkumu a vývoje 2 % HDP.

Zdroj: BMBF

Průměrné mzdy v ČR rostou, zůstávají ale výrazně pod evropským průměrem

V 1. až 3. čtvrtletí 2016 dosáhla průměrná hrubá měsíční mzda v ČR 27 000 Kč. Meziročně se reálně zvýšila o 3,9 %. Nejvyšší mzdy byly vypláceny v odvětvích peněžnictví a pojišťovnictví a informační a komunikační činnosti. Podle posledních údajů Eurostatu byly roční mzdy v ČR v roce 2014 na úrovni 37 % průměru Evropské unie. V žebříčku unijních zemí obsadilo Česko 19. příčku a Německo devátou. Mzdy jsou v Česku podle statistiků nižší, než odpovídá hospodářské výkonnosti země.

Zdroj: ČSÚ

2,2
BILIONŮ
KČ OBJEM ČESKO-NĚMECKÉHO ZAHRA NIČNÍHO OBCHODU ZA ROK 2016

První program investiční podpory startupů v České Republice

Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) a Evropský investiční fond (EIF) zřídí fond rizikového kapitálu. MPO na něj vyčlenilo 40 mil. eur, 10 mil. eur přidá EIF a další prostředky budou pocházet od soukromých investorů. Letos budou vybrány manažerské týmy a první investice do startupů by měly být realizovány od konce roku 2017. V druhé polovině roku zahájí svoji činnost připravovaný Národní inovační fond, který bude spravovat koinvestiční fond zaměřený na seedové projekty českých podnikatelů.

Zdroj: MPO

Digitale Geschäftsmodelle sollen 2025 mit Kerngeschäft gleichziehen

2016 war ein Jahr der Weichenstellung für viele große Unternehmen, ganz gleich ob aus der Energiebranche, dem Bankwesen oder dem Bereich Automotive. Es geht um nichts Geringeres, als Handlungsfähigkeit zu sichern und sich zu öffnen für neue Geschäftsmodelle. Digitalisierung, Industrie 4.0, ein ganz neues Innovationstempo und disruptive Ideen einer jungen Gründer-szene geben den Rhythmus vor. Dass Digitalisierung nun fast überall Chefsache ist, davon zeugte der gemeinsame Besuch von Škoda-Vorstandschef Bernhard Maier und Premier Bohuslav Sobotka im neuen Digital Lab in Prag.

Was heute Kerngeschäft ist, muss es morgen nicht mehr sein. Das ist vielleicht eine der wichtigsten Erkenntnisse von Großunternehmen, der wichtigste Motor derzeit für ihre Weiterentwicklung. Neben all den Geschäftsideen, die von agilen Tech-Startups kommen und in manchen Fällen die Kraft haben, eine ganze Branche in Aufruhr zu versetzen.

Dass 2016 ein außergewöhnliches Jahr war, gilt insbesondere für das tschechische Vorzeigeunternehmen Škoda Auto. Erst kürzlich hatte der Autobauer aus Mladá Boleslav die Digitalisierung als zentralen Handlungsansatz innerhalb der Strategie 2025 definiert. Und auch die tschechische Regierung nahm 2016 mit ihrer Strategie Industrie 4.0 das Heft in die Hand.

„Die Entwicklung digitaler Technologien, vor allem im Hinblick auf neue Mobilitätsdienstleistungen, ist von zentraler Bedeutung für die künftige Ausrichtung unseres Unternehmens“, erklärte der Škoda-Vorstandsvorsitzende Maier, als er gemeinsam mit Premier Sobotka und dem slowenischen Regierungschef Miro Cerar Ende Januar das neue DigiLab des Unternehmens im Prager Stadtteil Holešovice besuchte. Neue Mobilitätsdienstleistungen, das ist das Zauberwort.

Die Eröffnung eines „digitalen Labors“ ist dabei einer der wichtigen Schritte des Unternehmens, um sich zu öffnen und mit digitaler Entwicklungskompetenz zu punkten. Gerade

Škoda

DigiLab: Digitální obchodní modely by do roku 2025 měly dohnat klasický byznys

Rok 2016 byl pro řadu velkých firem zásadním pro rozhodování o tom, kterým směrem se budou ubírat, nezávisle na tom, zda působí v oblasti energetiky, bankovníctví nebo automotive. Nejde o nic menšího než obstát v budoucnu a „otevřít“ se novým obchodním modelům. Rytmus při tom určuje digitalizace, průmysl 4.0, zcela nové tempo inovací a disruptivní nápady mladé startupové scény. Digitalizaci už téměř všude řeší samotní šéfové. Svědčí o tom i společná návštěva šéfa automobilky Škoda Auto Bernharda Maiera a šéfa české vlády Bohuslava Sobotky v novém DigiLabu v Praze.

auch durch die Zusammenarbeit mit Startups. Kreativteams erforschen und entwickeln hier neue Geschäftsmodelle. Das Ziel: die stärkere Einbindung digitaler Technologien in das bisherige Škoda-Kerngeschäft und die Entwicklung innovativer Konnektivitäts- und Mobilitätsdienste.

Beim Besuch der Regierungschefs startete Škoda die Internetseite www.skodadigilab.com. Startups können dort Projekte einreichen, die sich für eine Kooperation mit Škoda anbieten. Themen sind dabei unter anderem Lösungen für SmartCities, Shared Economy und Ideen zur Nutzung von Big Data.

„Wir freuen uns, dass die Politik Interesse an den Herausforderungen der Digitalisierung in der Automobilindustrie zeigt und die Entwicklung aktiv unterstützt“, so Škoda-Chef Maier. Ohne einen entsprechenden politischen Rahmen sei die Umsetzung komplexer digitaler Dienstleistungen schwierig. Beide Regierungschefs hoben die herausragende Bedeutung der Digitalisierung für die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Länder hervor.

Die Škoda-Umsätze in digitalen Geschäftsmodellen sollen bereits 2025 eine ähnliche Größenordnung erreichen, wie die Erlöse aus dem Kerngeschäft Fahrzeugbau.

(cr)

Co je dnes hlavní činností, ji zítra už vůbec být nemusí. To je zřejmě jeden z nejdůležitějších poznatků velkých firem a v současnosti hlavní motor jejich dalšího vývoje. Vedle všech podnikatelských nápadů, které pocházejí od agilních, flexibilních technologických startupů a které mají v mnoha případech dokonce potenciál od základů změnit celou branži.

To, že rok 2016 byl zcela výjimečný, platí obzvláště pro příkladnou českou firmu Škoda Auto. Mladoboleslavská automobilka teprve nedávno ve Strategii 2025 definovala digitalizaci jako jednu ze základních myšlenek. A také česká vláda v roce 2016 převzala v této oblasti iniciativu se strategií Průmysl 4.0.

„Rozvoj digitálních technologií, především s ohledem na nové služby související s mobilitou, má pro budoucí zaměření naší firmy stěžejní význam“, prohlásil předseda představenstva společnosti Škoda Auto Maier, když společně s premiérem Sobotkou a slovinským předsedou vlády Miro Cerarem koncem ledna navštívil nový DigiLab značky Škoda Auto v pražských Holešovicích. Nové služby související s mobilitou – tak zní ta magická formulka.

Otevření „digitální laboratoře“ je jedním z nejdůležitějších kroků firmy k tomu, aby se otevřela a zabodovala s vývojovou kompetencí v digitální oblasti. A právě také pro-

střednictvím spolupráce se startupy. V DigiLabu kreativní týmy zkoumají a vyvíjejí nové obchodní modely. Cílem je silnější zapojení digitálních technologií do dosavadní hlavní oblasti podnikání a rozvoj inovativních služeb souvisejících s konektivitou a mobilitou.

U příležitosti návštěvy předsedů vlád Škoda spustila webové stránky www.skodadigilab.com, kam mohou startupy zasílat projekty, v nichž automobilce nabízejí spolupráci. Jedná se o témata jako řešení pro smart cities, sdílená ekonomika a náměty pro využívání big dat.

„Jsme rádi, že politici jeví zájem o výzvy spojené s digitalizací v automobilovém průmyslu a že její rozvoj aktivně podporují“, uvedl Bernhard Maier. Bez odpovídajícího politického rámce by realizace komplexních digitálních služeb byla obtížná. Oba premiéři při své návštěvě zvýdhlí stěžejní význam digitalizace pro ekonomický rozvoj obou zemí.

Obrat značky Škoda z digitálních obchodních modelů by měl v roce 2025 dosáhnout podobné hodnoty jako tržby z hlavní činnosti, tedy výroby automobilů.

(cr)

HR Management = Change Management

Die richtigen Leute am richtigen Platz?
Správní lidé na správném místě?

April Magazin | Dubnové vydání

Ihr Unternehmen am richtigen Platz!
Vaše firma na správném místě!

Anzeigen | Inzerce: plus@dtihk.cz

Plus



Jiří Kůs

Gründer der Firma nanoSPACE und des Verbands nano asociace
zakladatel firmy nanoSPACE a nano asociace



Arne Springorum

Gründer HE Consulting
zakladatel HE Consulting



John Bölts

Geschäftsführer, a.hartrodt CZ
jednatel, a.hartrodt CZ



Filip Dvořák

Managing Director, BASF Tschechien
managing director, BASF ČR

In meinem Leben verlasse ich mich auf Intuition. Erst im nächsten Schritt geht es um eine klare Struktur. Ähnlich war es auch mit der Gründung meiner Firma. Ich interessiere mich seit jeher für neue Technologien, aber vor vier Jahren hatte ich immer mehr das Gefühl, dass gerade Nanotechnologie eine Schlüsseltechnologie für die Zukunft ist. So entstand Nanospace, zuerst eine

V životě se řídím intuicí, které až v dalším kroku dávám strukturu a jasný tvar. Podobné to bylo se zakládáním vlastní nanotechnologické firmy. Celý život mě zajímají nové technologie, ale před čtyřmi roky jsem měl silící pocit, že právě nanotechnologie jsou klíčovou technologií dalšího vývoje lidstva. Tak vznikl Nanospace, původně

+ Ich bin Quäker, und als ich 2013 über Open Book Management als Firmenphilosophie las, war mein Interesse sofort geweckt. Ich hatte damals gerade mein Unternehmen neu gegründet und fragte mich: Wie kann ich es auf der Basis von ethischen Grundsätzen aufbauen, die das Wachstum der Firma nicht bremsen, sondern beschleunigen? Wie kann ich die Motivation meiner Mitarbei-

Jsem kvaker, a když jsem v roce 2013 četl o open book management jako firemní filozofii, okamžitě mě to zaujalo. Tehdy jsem právě založil společnost a přemýšlel o tom, jak ji vybudovat na etických základech, které by nebránily růstu firmy, ale naopak jej urychlovaly. Jak podporovat motivaci zaměstnanců a vytvářet hodnotu, z níž bych

Ich habe vor 20 Jahren in der Tschechischen Republik angefangen, und von Anfang an gab es Probleme, qualifizierte Fachkräfte für Abwicklung und Verkauf unserer Transportdienstleistungen zu finden. Deshalb bin ich dann irgendwann dem Rat eines Mitarbeiters gefolgt und habe bei den Bewerbern nicht sofort Theaterwissenschaftler und andere Akademiker aus-

V České republice jsem začal pracovat před 20 lety a od začátku bylo problematické najít kvalifikované pracovníky, kteří by vyřizovali a prodávali naše přepravní služby. Proto jsem jednou dal na radu svého kolegy a z uchazečů hned nevyloučil divadelní vědce a další akademiky. Pozvali jsme je na pohovor a výsledek byl velmi zajímavý. Teď už dva

+ Innovationen spielten bei BASF immer eine Schlüsselrolle. Aber angesichts der heutigen technologischen Revolution in der Industrie spüre ich, wie notwendig es ist, den Konzern auf permanenten Wandel vorzubereiten. Die Fähigkeit, gemäß einer festgelegten Strategie langfristig zu planen, kann zur Last werden. Auch deswegen versuchen wir, das Beste aus der Startup-Kultur

Inovace hrály ve firmě BASF vždy klíčovou roli. Přesto cítím, že dnes, kdy průmysl stojí na prahu technologické revoluce, je potřeba připravit se na trvalé změny. Schopnost dlouhodobě plánovat dle vytyčené strategie se může stát zátěží. I proto se snažíme zavádět to nejlepší z kultury startupů – větší flexibilitu, hravost, možnost

Změny potřebují Veränderung

reine Handelsgesellschaft, die aber dann durch Zufälle zum Hersteller wurde. Eigentlich sagt die Quantenphysik, dass es keine Zufälle gibt, sondern dass Beobachtung die Wirklichkeit beeinflusst. Wir selbst sind Konstrukteure der Wirklichkeit, und unsere Intuition ist vielleicht dieser Beobachter, der sagt: Das wird schon irgendwie. Nötig sind aber immer auch Begeisterung und Freude. Wenn etwa jemand fragt, warum ich das Projekt „Tschechien ist nano“ initiiert habe, antworte ich: Es macht mir halt Spaß.

čistě obchodní firma, která se ale brzy stala shodou náhod výrobcem. Vlastně kvantová fyzika tvrdí, že náhoda neexistuje, ale že pozorování ovlivňuje realitu. Konstrukteury reality jsme my sami a naše intuice je možná tím pozorovatelem, který říká, že něco nějak bude. Intuice se nicméně musí spojit s nadšením a radostí. Když se někdo ptá, proč jsem se stal propagátorem nanotechnologií a iniciátorem projektu Česko je nano, odpovídám, že mě to prostě baví.

+ ter fördern und damit Wert schaffen, der nicht nur mir als Eigentümer, sondern allen Mitarbeitern in gerechter Weise zuteilwird? Nicht zuletzt: Wie können wir unser „Betriebssystem“ mit allen relevanten Zahlen so einrichten, dass wir alle jede Woche innerhalb von 15 Minuten einen Überblick haben, ob wir unseren jährlich neu definierten Zielen (inklusive dem Bonusziel) näher kommen? Uns steht noch ein gutes Stück Weg bevor, aber wir haben gemeinsam etwas angepackt und einen Weg der internen Öffnung beschritten. Das stärkt. Ich empfehle aus vollem Herzen Jack Stacks „Great Game of Business“.

neprofitoval jenom já jako majitel, ale také zaměstnanci. A v neposlední řadě jak vytvořit podnikový systém se všemi relevantními čísly tak, abychom si my všichni mohli každý týden během 15 minut udělat přehled o tom, zda se blížíme každoročně nově definovaným cílům (včetně bonusu). Před námi je ještě velký kus cesty, ale společně jsme se do něčeho pustili a vydali se cestou interní otevřenosti. A to nás posiluje. Všem vřele doporučuji knihu Jacka Stacksa Great Game of Business.

otevřenost braucht Offenheit

geschlossen. Wir haben sie eingeladen, und zwar mit dem interessanten Ergebnis, dass wir jetzt einen guten Verkäufer entwickelt haben, der als Doktor der Chemie eigentlich ganz andere Fähigkeiten hat. Das war vor zwei Jahren. Neugierde und Anpassungsfähigkeit haben zu einer guten Zusammenarbeit geführt. Bei Stellenausschreibungen wollen wir immer auch Quereinsteigern eine Chance geben, da sie Fähigkeiten haben können, die sich erst durch die Aufgabe und Förderung im Unternehmen zeigen.

roky máme výborného prodejce, který má jakožto doktor chemie vlastně úplně jiné dovednosti. Díky zvědavosti a přízpůsobivosti tak vznikla výborná spolupráce. Od té doby když vypisujeme volná místa, chceme vždy dát šanci i lidem mimo obor. Jejich schopnosti se totiž často prokážou, až když dostanou nové úkoly a jsou při tom podporováni firmou.

+ einzuführen: mehr Flexibilität, unverknappte Neugierde, die Möglichkeit, Fehler zu machen, und vor allem den Kunden in den Mittelpunkt all unserer Bemühungen zu stellen. Massenproduktion und Einheitsbrei sind bald Geschichte. Dennoch gebe ich zu: Wir akzeptieren nur langsam, dass manchem Projekt eine falsche Annahme zugrunde liegt. Deshalb will ich helfen, eine Kultur zu entwickeln, in der wir eigene Fehler annehmen, daraus lernen und alle bereit sind, Risiken einzugehen. Startups sind hier das Vorbild, auch für ein Unternehmen der Größe der BASF.

chybovat a především vnímat zákazníka jako středobod veškerého snažení. Uniformita myšlenek a masová výroba jsou již minulostí. Přesto přiznávám, že se jen pomalu učíme přijímat fakt, že některý z projektů stojí na chybném předpokladu. I proto bych chtěl pomoci změnit kulturu tak, abychom byli schopni přijmout vlastní chyby, poučit se z nich a byli ochotni podstupovat riziko každý sám za sebe. I společnost velikosti BASF si musí osvojit procesy dosud obvyklé jen u startupů.

+ Interview: Christian Rühmkorf
Foto: Tomáš Železný



OHR AM PULS DER ZEIT & HAMMER IN DER HAND NASLOUCHAT TEPU DOBY & MÍT KLADIVO V RUCE

Martin Herrmann (innogy)
und Pavel Konečný (Neuron soundware)
im Interview

Rozhovor s Martinem Herrmannem (innogy)
a Pavlem Konečným (Neuron soundware)

Ein Manager und ein Startupper, beide Familienväter, beide im besten Alter. Martin Herrmann und Pavel Konečný greifen nach den Chancen einer neuen Zeit. Und stoßen dabei jeder für sich auf ganz unterschiedliche Herausforderungen. Der eine als Top-Manager des RWE-Restarts innogy, der andere als Gründer des Startups Neuron soundware. Beide gehen wohl ein Stück des Wegs gemeinsam.

Herr Herrmann, ein anderer Herrmann, nämlich Herrmann Hesse, behauptet in einem sehr berühmten Gedicht: Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne. innogy ist an einem Anfang. Was ist der Zauber von innogy?

Martin Herrmann: Der Zauber ist, dass wir sehr konsequent gehandelt haben. Wir haben mit innogy die Blaupause für das Energieunternehmen der Zukunft geschaffen. Wir haben hier nicht nur die Bereiche Vertrieb, erneuerbare Energien sowie Netz und Infrastruktur gebündelt und uns so für die Zukunft fit gemacht. Wir wollen mit unserer neuen Marke auch eine neue Kultur schaffen – innogy ist kreativ, bunt, innovativ und natürlich kundenorientiert. Die zahlreichen positiven Kundenreaktionen, aber auch der erfolgreiche Börsengang Anfang Oktober zeigen uns, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Und für Sie ganz persönlich?

Herrmann: Der Zauber für mich ist, Teil dieser Reise zu sein. Es macht einfach Spaß, Dinge mit beeinflussen zu können und in einem hochmotivierten Team zu arbeiten.

Kohle und Atomenergie bleiben bei RWE. innogy kümmert sich um erneuerbare Energiequellen. Welche grundsätzliche Erkenntnis steht dahinter?

Herrmann: Es sind drei Dinge, die zur Bewältigung der Energiewende dazugehören: Das ist einmal die Erzeugung von erneuerbaren Energien. Das zweite Geschäftsfeld sind die Verteilnetze, die einen Großteil dieser Energiewende schultern müssen, weil wir immer mehr dezentrale Erzeugung bekommen. Konsumenten werden zu Produzenten, zu „Prosumers“. Und der dritte Bereich ist das gesamte Vertriebsgeschäft. Diese drei Dinge haben wir zusammengepackt. Aus industrieller Logik heraus und weil wir einfach wieder handlungsfähig sein wollten als Konzern.

Pavel, Sie sind wirklich am Anfang mit Neuron soundware. Spüren Sie immer noch den Zauber oder sind Sie schon in der harten Realität aufgeschlagen?

Pavel Konečný: Das Entdecken der Möglichkeiten ist schon passé. Jetzt haben wir die praktischen Dinge zu erledigen, von den vertraglichen Verpflichtungen bis zur Frage, wo wir Leute rekrutieren oder die Technologie verbessern. Der Zauber ist verschwunden. Jetzt bleibt viel Arbeit zu tun.

Jeden je manažerem a druhý startupistou, oba jsou otcové od rodin, oba jsou v nejlepších letech. Martin Herrmann a Pavel Konečný využívají příležitosti, které nabízí nová doba. A oba při tom čelí zcela rozdílným výzvám. První je top manažerem společnosti innogy, restartu RWE, druhý zakladatelem startupu Neuron soundware. Teď půjdou kousek cesty společně.

Pane Herrmann, jiný Herrmann, a sice Herrmann Hesse, v jedné velmi známé básni tvrdí, že každý počátek má své kouzlo. S innogy právě stojíte na počátku. Co je tím kouzlem v innogy?

Martin Herrmann: Kouzlem je, že jsme byli velmi důslední. Společností innogy jsme vytvořili vzor energetické společnosti budoucnosti. Nejen že jsme spojili oblast obchodu, obnovitelných zdrojů energie a sítě & infrastruktury a připravili se na budoucnost. S novou značkou chceme vytvořit také novou kulturu. Společnost innogy je kreativní, pestrá, inovativní a samozřejmě orientovaná na zákazníky. Pozitivní reakce zákazníků, ale také úspěšný vstup na burzu začátkem října nás utvrdily v tom, že jsme na správné cestě.

A pro Vás osobně?

Herrmann: Tím kouzlem pro mě je, že jsem mohl být součástí této cesty. Baví mě zkrátka, když mohu věci ovlivňovat a pracovat s vysoce motivovaným týmem.

Uhlí a atomová energie zůstávají v RWE, innogy má na starosti obnovitelné zdroje energie. Co k tomu vedlo?

Herrmann: Ke zvládnutí energiewende (odklon od jaderné energetiky k většímu využívání obnovitelných zdrojů, pozn. redakce) patří tři věci. První je výroba energie z obnovitelných zdrojů. Druhou oblastí jsou distribuční sítě, které na svých bedrech ponosou velkou část energiewende, protože výroba bude stále více decentralizovaná. Ze spotřebitelů se stanou výrobci, tzv. „prosumers“. A třetí oblastí je obchod. Tyto tři oblasti jsme spojili dohromady. Kvůli průmyslové logice a prostě abychom jako koncern mohli lépe reagovat na současný vývoj.

Pavel, Vy jste s Neuron soundware opravdu na začátku. Cítíte ještě to počáteční kouzlo, nebo už jste narazil na tvrdou realitu?

Pavel Konečný: Objevování toho, co bychom mohli dělat, už pominulo. Teď řešíme praktické věci, od smluvních závazků až po to, kde budeme nabírat lidi a jak vylepšíme technologii. Kouzlo už je pryč. Teď nám zbývá spousta práce.

Jaký byl pro Vás rok 2016?

Herrmann: Jedním z nejzajímavějších v mé kariéře, protože přinesl neuvěřitelně mnoho věcí zároveň. Firmu jako innogy nezaložili přes noc. Definovali jsme právní strukturu,

Was war 2016 für ein Jahr für Sie?

Herrmann: Das Jahr 2016 war eines der spannendsten Jahre in meiner persönlichen beruflichen Geschichte, weil es unglaublich viele Dinge gleichzeitig mit sich gebracht hat. Ein Unternehmen wie innogy gründen Sie ja nicht über Nacht: Wir haben die rechtliche Struktur bestimmt, entschieden, welche Assets bei RWE verbleiben, welche zu innogy gehen, welche Mitarbeiter in die neue Tochter wechseln. In der Spitze haben rund 1.500 Mitarbeiter an dieser Mammutaufgabe mitgearbeitet. Wir haben in Rekordzeit eine neue Gesellschaft aufgebaut und an die Börse gebracht. Der zweite spannende Teil war das Rebranding für innogy. Und für mich dann in dritter Rolle Vorstand für den Bereich Retail zu sein in dieser neuen Gesellschaft, ganz eng an den Entscheidungen dran und Teil des Veränderungsprozesses. Sie sehen also, das Jahr war super spannend, und ich bin sicher, es geht so weiter.

Pavel, 2016 ein Ausnahmejahr auch für Sie?

Konečný: Auf jeden Fall. Wir haben mit ein paar Zeilen Computercode und einer Liste von Ideen angefangen, wie unsere Technologie anzuwenden sein könnte. Und jetzt haben wir ein Produkt, eine Technologie, interessante Kunden, wir haben eine Firma und das alles innerhalb eines Jahres. Das ist eine Riesenveränderung.

Wie viele Kunden haben Sie?

Konečný: Wir haben fünf zahlende Kunden, mit einigen anderen setzen wir Pilotprojekte um. Dazu haben wir eine ganze Reihe von Dingen in der Vorbereitungsphase. Das Ziel ist, unsere Technik über eine Menge von Kunden „scalen“ zu können, das heißt, es geht um eine weitere Verbreitung der Technik, und dafür müssen wir sie zunächst einmal vorbereiten.

Haben Sie auch ausländische Kunden?

Konečný: Ja, momentan beschäftigen wir uns für die Deutsche Bahn mit Rolltreppen und verhandeln über eine Lizenzierung mit Siemens. Mit denen haben wir bereits ein Pilotprojekt für Windturbinen abgeschlossen. GE Aviation, Rolls-Royce und weitere Firmen haben Interesse angemeldet. Außerdem sind wir mit Mercedes-Benz Trucks in Kontakt, wo wir die Zuverlässigkeit von Lkws verbessern können, da wir in der Lage sind, Störungen herauszuhören.

innogy war ein Partner des DTIHK-Startup-Wettbewerbs „Connect Visions to Solutions“. innogy suchte nach Innovationen für die Smart Factory. Pavel, Sie haben den Wettbewerb gewonnen. Was kann Ihre Software in der Fabrik des digitalen Zeitalters leisten?

Konečný: Wir befassen uns mit der Zuverlässigkeit von Maschinen. Die meisten haben heute schon Sensoren für Temperatur- oder Vibrationsmessung. Wir erweitern die

rozhodli jsme, která aktiva zůstanou v RWE a která přesuneme do innogy, kteří zaměstnanci přejdou do nové dceřiné firmy. V horké fázi na tomto mamutím úkolu pracovalo 1500 lidí. V rekordně krátké době jsme vytvořili novou společnost, která vstoupila na burzu. Normálně to trvá mnohem déle. Druhou výzvou byl rebranding innogy. A třetí byla pro mě osobně funkce v představenstvu pro obchod v této nové společnosti, tedy být u důležitých rozhodnutí a stát se součástí procesu změn. Jak vidíte, byl to velmi zajímavý rok a jsem si jist, že stejně to bude i nadále.

Pavel, byl pro Vás rok 2016 výjimečný?

Konečný: Určitě. Začínali jsme s několika řádky kódů a seznamem nápadů, jak naši technologii použít. A teď máme produkt, máme technologii, zajímavé zákazníky, máme firmu, a to všechno se událo během necelého roku. To je ohromná změna.

Kolik máte zákazníků?

Konečný: Máme pět platících zákazníků, s několika dalšími realizujeme pilotní projekty. Pak máme celou řadu věcí ve fázi příprav. Chceme naši techniku „škálovat“ přes hodně zákazníků, to znamená nejprve ji na šíření připravit.



Martin Herrmann, COO, innogy SE & CEO, innogy ČR

Fähigkeit, eine Reihe von mechanischen Defekten zu erfassen, indem wir Geräusche der Maschine analysieren. Wir erkennen mit unserer Software, wenn zum Beispiel jemand vergessen hat, die Maschine zu ölen und sich eine Reibung ankündigt. Die Maschine arbeitet noch, aber sie fängt an, anders zu klingen. Das ist der Zeitpunkt, zu dem wir darauf aufmerksam machen. Bei den Kollegen von innogy hat das Interesse geweckt, und ich denke, dass dies auch der Richtung entspricht, in die die Firma gehen will: wertvollere Dienstleistungen hinzufügen. Zusammen bereiten wir ein Produkt für Smart Cities vor. Mit smarter Straßenbeleuchtung, die Geräusche auffängt, kann man einen interaktiven Stadtplan erstellen, auf dem etwa Beamte sehen könnten, wo und zu welchem Zeitpunkt welcher Lärm herrscht und warum.

Dass innogy gute Ideen und Startups zum Bereich Smart Factory sucht, was sagt das über die Strategie dieser neuen RWE-Tochter? Geht es eher um B2B oder um den Endverbraucher?

Herrmann: Wir sind immer auf der Suche nach Geschäftsmodellen, die für unsere Kunden werthaltig sind. Für B2C,



Pavel Konečný, Founder & CEO, Neuron soundware

Máte také zahraniční zákazníky?

Konečný: Ano, teď děláme eskalátory pro Deutsche Bahn a jednáme se s Siemensem o licencování. S nimi jsme už dokončili pilotní projekt pro větrné elektrárny. Zájem projevily GE Aviation a Rolls-Royce, jsme v kontaktu s Mercedes-Benz Trucks, kde bychom mohli poslechem poruch zvýšit spolehlivost nákladních automobilů, a jiné.

Společnost innogy byla partnerem startupové soutěže ČNOPK Connect Visions to Solutions. Hledala řešení pro chytrou továrnu. Pavle, Vy jste tuto soutěž vyhráli. Co umí Váš software v digitální době v chytré továrně?

Konečný: My řešíme spolehlivost strojních zařízení. Některé stroje už dnes mají senzory na měření teploty nebo vibrací. Přidáváme možnost detekce řady mechanických závad tím, že analyzujeme zvuk stroje. Náš software je schopný poznat, když například někdo zapomněl namazat olej nebo se začíná projevovat nějaké tření. Stroj pořád ještě funguje, ale už začíná znít jinak. To je ta fáze, kdy jsme schopni registrovat problém a upozornit na něj. To zaujalo kolegy tady z innogy a myslím, že to je i směr, kam se chce jako společnost vydat, tzn. přidávat hodnotnější služby. Společně připravujeme produkt pro chytrá města, kdy prostřednictvím chytrých lamp, které budou rozumět zvukům města, bude možné udělat interaktivní mapu, na níž úředníci uvidí, kde je v jakém místě ve městě jaká hlučnost a hlavně, co ji způsobuje.

V innogy, nové dceřiné firmě RWE, hledáte nápady a startupy zaměřené na chytré továrny. Co to

Was muss ein Startup können und machen, damit es mit innogy ins Geschäft kommt?

Herrmann: Es muss einfach eine gute Idee und die richtigen Leute haben. Menschen, die in ihrem Bereich Spezial-Know-how mitbringen. Die mit Leidenschaft zur Sache gehen, erfolgreich sein und das in eine Partnerschaft einbringen wollen. Das ist für mich unheimlich wichtig.

Haben Sie das, Pavel? Können Sie das?

Konečný: Wir glauben, ja. Aber man muss Geduld haben, denn in einem Startup spielt sich alles zehnmal schneller ab als in einem Großunternehmen. Wenn man dort nach einem Meeting fragt, dann ist das in zwei Wochen. Bei Startups laufen innerhalb von zwei Wochen eine Menge Dinge. Ich habe gelesen, dass es durchschnittlich 22 Meetings braucht, bevor mit einem Großunternehmen ein Vertrag geschlossen wird. Schauen wir, ob wir mit innogy schneller sind.

Herrmann: Hier wird klar, dass wir uns fragen müssen, was wir von Startups lernen können.

Wissen Sie das?

Herrmann: Ja, ich glaube schon. Höhere Agilität, weniger Hierarchieebenen usw. Es gibt viele Ansätze, um schneller zu werden.

Pavel, was ist Ihr Traum mit Ihrem Startup? Ein schneller Exit mit Gewinn? Oder eine langfristige B2B-Zusammenarbeit?

Konečný: Unser Thema ist die künstliche Intelligenz von Maschinen. Da gibt es keine genaue Grenze, wann man sagt: Jetzt habe ich ihnen alles beigebracht und es ist Zeit, die Firma zu verkaufen. Für uns ist das oft, als hätten wir jetzt einen Hammer in der Hand. Alles sieht aus wie ein Nagel. Es ist sehr verlockend, unsere Technologie für alle möglichen Aufgaben zu verwenden. Einer meiner Kollegen ist im Sommer in den Bergen Fahrrad gefahren, und die Wettervorhersage, also das Produkt eines Supercomputers, traf überhaupt nicht zu. Er sagte: „Bringen wir unserer Software bei, die Wolkenbewegung zuverlässiger vorherzusagen!“ Im Prinzip ist das möglich und es kann zuverlässiger sein als numerische Modelle. Aber wir haben es dem Kollegen verboten: Nein, das machen wir nicht. Wir haben nun unser spezifisches Startup und Kunden, und jetzt beschäftigen wir uns mit Maschinen.

Es kommt immer häufiger vor, dass Manager von Großunternehmen kündigen, mit ihrem Know-how ein eigenes Startup gründen und das neue Produkt dann dem ehemaligen Arbeitgeber anbieten. Ist dieser Brain Drain ein Problem auch für innogy?

Herrmann: Dass im großen Stil Manager den Konzern verlassen, um Dinge alleine weiterzuentwickeln, war noch nicht der

vypovídá o vaší strategii? Jde spíše o oblast B2B, nebo o koncového zákazníka?

Herrmann: Stále hledáme nové obchodní modely, které budou pro naše zákazníky přínosné. Může to být segment B2C, může to být segment B2B, mohou to být právě řešení pro chytrá města. My sami jsme rozpoznali, že výhledově bude nutné nabízet více než jen elektřinu a plyn. Proto se innogy silně zaměřuje na inovace.

Jak by měl energetický gigant nejlépe zacházet se startupy? Měl by je koupit, integrovat, nebo všemu nechat volný průběh?

Herrmann: Opatrně. Také u inovací, které vznikají v našem koncernu, musíme být velmi opatrní. V žádném případě nesmí dojít k tomu, aby celá administrativní koncernu zavalila inovativní nápady. To by je totiž zahubilo. To rozhodně nechceme. Proto musíme poskytnout volný prostor, ale zároveň také zajistit, aby zůstala zachována jistá pravidla. To se nám daří. Počet produktů a projektů, které pocházejí z naší inovační „pipeline“, stále roste.

„Najednou všechno vypadá jako hřebík.“

„Plötzlich sieht alles aus wie ein Nagel.“

Co musí umět a udělat startup, aby mohl spolupracovat s innogy?

Herrmann: Musí mít zkrátka dobrý nápad a správné lidi. Lidi, kteří mají ve svém oboru speciální know-how. Lidi, kteří k věcem přistupují s vášní, chtějí být úspěšní a to vše chtějí vnést do partnerství. To je pro mě nesmírně důležité.

Máte to, Pavle? Umíte to?

Konečný: Věříme, že ano. Myslím, že je potřeba mít trpělivost, protože život startupu je desetkrát rychlejší než život ve velké korporaci. Když se v korporaci někdo zeptá, kdy budeme mít meeting, je to za dva týdny. Startup stihne za dva týdny hodně věcí. Četl jsem, že se v průměru uskuteční 22 meetingů, než se uzavře kontrakt s velkou korporací. Uvidíme, jestli budeme s innogy rychlejší.

Herrmann: Tady je jasné, že se musíme sami sebe zeptat, co se můžeme od startupů naučit.

„Deswegen müssen wir Freiräume schaffen.“

„Proto musíme poskytnout volný prostor.“

B2B-Kunden, oder eben für Lösungen im Bereich von Smart Cities. Wir selbst haben erkannt, dass langfristig kein Weg daran vorbeiführt, mehr als nur Strom und Gas anzubieten. Deswegen sind wir als innogy ganz stark mit einem Innovationsfokus unterwegs.

Wie geht man als Energie-Gigant am besten mit Startups um? Kaufen, integrieren, ihnen freien Lauf lassen?

Herrmann: Vorsichtig. Auch Innovationen, die wir selber aus dem Konzern heraus jetzt pushen, muss man sehr vorsichtig anfassen. Was man in keinem Fall machen darf, ist, die gesamte Konzern-Administration auf eine innovative Idee draufzuwerfen. Die ist nämlich danach tot. Das wollen wir absolut nicht, deswegen müssen wir Freiräume schaffen, aber zugleich sicherstellen, dass trotzdem gewisse Spielregeln weiterhin eingehalten werden. Das gelingt uns. Und die Anzahl der Produkte und Projekte aus unserer Innovationspipeline nimmt immer mehr zu.

Fall. Wir haben aber erste Fälle, bei denen Manager sagen: „Lasst uns mal gemeinsam was machen. Ich nehme jetzt eine Auszeit, ich kümmerge mich wirklich um dieses Baby.“ Ich persönlich würde das erst mal als Chance denn als Bedrohung betrachten, denn es bedeutet nur, dass man gemeinsam angefangen hat, tolle, innovative Ideen zu entwickeln, die man dann in einem konzertierten Ansatz freilässt. Ich glaube, es gibt für uns als innogy schöne Möglichkeiten, dann mit diesen Startups zu „partnern“, gerade wenn sie aus dem eigenen Konzern kommen. Es ist aber sicher ein Thema, das wir in Zukunft stärker auf dem Radarschirm haben müssen. Freiräume zu schaffen ist unheimlich wichtig, damit kreative Ideen überhaupt eine Chance haben. Das wissen wir und bieten Startup-Umgebungen auch im Rahmen des Unternehmens an.

Pavel, Sie haben einige Jahre als leitender Solution Architect bei Accenture gearbeitet. Was war für Sie der Impuls, die Firma zu verlassen und Ihren eigenen Weg zu gehen?

Konečný: Wir haben damals eine innovative Lösung im Bereich des kognitiven Computings gesucht. Mich hat das

„Veränderung ist die einzige Konstante.“

„Jedinou konstantou je změna.“

Thema immer interessiert. Also haben wir unter Verwendung künstlicher neuronaler Netze ein kleines Pilotprojekt für die Gesichtserkennung von Cricketspielern gemacht. Zu der Zeit habe ich in Australien gearbeitet. Vor etwa einem Jahr kehrte ich wegen meiner Familie nach Tschechien zurück. Damals sagte ich mir, das ist das, womit ich mich voll beschäftigen will. So habe ich mit einem Freund einige meiner Ideen ausprobiert. Zuerst die Datenkompression im Audio-Bereich, von dort führte der Weg dann dazu, Maschinen abzuhören.

Wie hoch war das Risiko finanziell und persönlich? Sie haben drei Kinder...

Konečný: Den Start erleichtert hat uns StartupYard, ein Akzelerator in Prag. 2016 waren wir eine von neun Firmen in diesem Programm. Wir sind stolz darauf, weil sie mehr als 300 Bewerbungen bekamen. Sie gaben uns zum Start viele gute Ratschläge, wichtige Kontakte und eine Anschubinvestition. Es heißt, dass 90 Prozent der Startups innerhalb von anderthalb Jahren wieder vom Markt verschwinden. Mit StartupYard sinkt die Wahrscheinlichkeit auf 33 Prozent. Als

Víte to?

Herrmann: Myslím, že ano. Měli bychom být agilnější, mít méně hierarchických úrovní atd. Je celá řada možností, jak být rychlejší.

Pavle, co byste si přál pro svůj startup? Rychlý, ziskový exit? Nebo dlouhodobou kooperaci v oblasti B2B?

Konečný: Naším tématem je umělá inteligence strojů. Tam není přesná hranice, kdy si řeknete, tak už jsem je naučil všechno a je čas firmu prodat. Je to, jako když máte v ruce kladivo. Pak najednou všechno vypadá jako hřebík. Je hodně svůdné použít naši techniku na různé úkoly. Třeba jeden kolega v létě jezdil na horách na kole a nefungovala předpověď počasí, produkt jednoho superpočítače. Řekl si: „Naučíme náš software spolehlivě předpovídat, jak se pohybují mraky.“ V principu to jde a může to být spolehlivější než numerické modely. Ale my jsme mu to zakázali: „Ne, to dělat nebudeme. Máme tady náš startup a zákazníky a teď se věnujeme strojům.“

Stále častěji se stává, že manažeři velkých podniků dají výpověď, se svým know-how založí vlastní startup a nový produkt nabídnou bývalému zaměstnavateli. Je takovýto odliv mozků problémem také v innogy?

Herrmann: Zatím se nám ještě nestalo, že by manažeři opouštěli koncern ve velkém a sami dále rozvíjeli své projekty. Ale už máme první případy, kdy si manažeři řeknou: „Pojďme něco udělat společně. Nyní si vezmu oddechový čas, budu opravdu pečovat o toto ‚dítě‘“. Já osobně bych v tom však viděl spíše šanci než hrozbu, neboť to pouze znamená, že bychom společně začali rozvíjet výborné inovativní nápady, které bychom spolu přivedli na svět. A věřím, že také innogy má skvělé možnosti vytvořit partnerství s těmito startupy, obzvláště když manažeři pocházejí z vlastního koncernu. Je to ale jistě téma, kterému se v budoucnu budeme muset intenzivněji věnovat. Je nesmírně důležité dávat volnost, aby kreativní nápady vůbec dostaly šanci. To víme a v naší firmě jsme vytvořili prostředí pro startupy.

Pavle, několik let jste působil jako vedoucí solution architect v Accenture. Co pro Vás bylo hlavním impulzem opustit společnost a vydat se svou vlastní cestou?

Konečný: Tehdy jsme hledali inovativní řešení v oblasti cognitive computing. Tohle téma mě vždy zajímalo. Udělali jsme s kolegy malý pilotní projekt na rozpoznávání tváří hráčů kriketu použitím neuronových sítí. V té době jsem pracoval v Austrálii. Zhruba před rokem jsem se kvůli rodině vrátil do Čech a řekl si, že tohle chci dělat naplno. Tak jsme s kamarádem začali zkoušet nějaké mé nápady. Nejprve na kompresi dat v oblasti audio a od toho jsme se posunuli k poslechu strojů.

Startup hat man so eine mehr als sechsmal größere Chance, aus seiner Idee eine Firma zu machen, die überlebt – eine interessante Firma mit Kunden und Wertschöpfung.

Ist das Leben als Startupper leichter?

Konečný: Ich denke, Elon Musk hat recht. Eine Firma zu gründen ist wie Glas zu essen. Eine Herausforderung. Natürlich bringt jeder Tag etwas Neues und interessante Möglichkeiten. Das gibt Energie. Toll ist es, wenn ein Kunde kommt, der 500 eigene Softwareentwickler hat, die sich auch mit prädiktiver Wartung beschäftigen. Diesem Kunden schlagen wir etwas vor. Ihm gefällt unsere Lösung, aber er setzt erst einmal seine eigenen Leute darauf an. Anderthalb Monate hört man nichts mehr von ihm. Und dann kommt er und sagt: Wir machen das mit Euch!

Herrmann: Wie viele Mitarbeiter haben Sie jetzt, was steht gerade im Fokus?

Konečný: Im März wollen wir zwölf sein, das ist doppelt so viel wie gegen Jahresende 2016. Wir arbeiten derzeit vor allem daran, die Datenerhebung zu vereinfachen. Zum Beispiel im Fall der Rolltreppen. Es ist unglaublich, die Leute zu sehen, die seit Jahren die Rolltreppen warten. Wir spielen ihnen Aufnahmen vor, sie schließen die Augen und sagen, diese oder jene Komponente ist kaputt. Sie erkennen das. Und das, was wir von den Leuten erfahren, bringen wir der Software bei. Google spielt Computerspiele, Facebook manipuliert unbeabsichtigt Wahlen, und wir versuchen, die Technik der künstlichen Intelligenz für etwas Nützliches zu verwenden.

Herr Herrmann, wir sprachen vom Brain Drain. Reizt es Sie nicht auch manchmal, alles stehen und liegen zu lassen, um mit Ihren Fähigkeiten und vor allem Ihrem immensen Wissen über das Unternehmen ein Startup zu gründen?

Herrmann: Wenn ich mit begeisterten Startup-Unternehmern in Kontakt komme, dann denkt man natürlich darüber nach, warum man das nicht selbst gemacht hat oder ob man das jetzt auch noch mal starten würde. Aber für mich ist diese Managementaufgabe, einen Konzern wie innogy, einen „Restart“, professionell in eine Zukunft zu führen, die sich rapide verändert, auch eine Riesenherausforderung. Aber natürlich, wenn ich in Palo Alto bin und Kontakt zur Stanford University habe oder Richtung Berkeley gucke, dann sagt man sich: Wenn ich jetzt noch mal 30 Jahre jünger wäre, ein Student, das hätte mich jetzt schon sehr gereizt, ein Teil davon zu sein und dort hinzugehen.

Pavel, cool, schnell, flexibel, offen, enthusiastisch. Dies sind Attribute der Startup-Community. Was ist dran an dem Valley-Mythos?

Konečný: Diese Gemeinschaft entsteht rund um die Akzelerator-Programme. Man sieht, wie schnell im digitalen und vernetzten Zeitalter eine neue Idee die ganze Welt durch-

Jak velké finanční a osobní riziko to bylo? Máte tři děti...

Konečný: Rozjezd nám usnadnil StartupYard, což je akzelerční program v Praze. Loni jsme byli jednou z devíti firem, která tímto programem prošla. Jsme na to hrdí, protože mají přes 300 přihlášek. Dali nám spoustu dobrých rad a kontaktů na začátek a také počáteční investici. Říká se, že do roka a půl zmizí z trhu 90 procent startupů. U nich ta pravděpodobnost klesá na 33. To znamená, že máte více než šestkrát větší šanci udělat z nápadu firmu, která přežije, bude zajímavá, bude mít zákazníky a bude hodnotná.

Mají startupisté jednodušší život?

Konečný: Elon Musk má pravdu. Založit firmu je jako chroustat sklo. Je to náročné. Samozřejmě že každý den přinese něco nového, zajímavé příležitosti. To člověka vždycky nabije. Ale když pak něco vyřešíte pro klienta, který

„Nebo se rozhodnou zemřít“.

„Oder sie entscheiden sich für die Sterblichkeit.“

má jen na vývoj softwaru na prediktivní údržbu 500 lidí, tak pak měsíc a půl čekáte, zda to nebudou chtít řešit sami. Nakonec vám udělá radost, když vám řeknou, že se nikam neposunuli a že do toho půjdou s vámi.

Herrmann: Kolik zaměstnanců máte teď? A čím se právě zabýváte?

Konečný: Chceme, aby nás v březnu bylo dvanáct, dvakrát více než koncem roku 2016. Teď věnujeme nejvíc času zjednodušení sběru dat, abychom mohli zákazníkovi poslat jenom malou krabičku. Třeba u eskalátorů. Je to úžasné, když vidíte lidi, kteří v tom pracují léta. My jim pustíme nahrávky, oni zavrou oči a řeknou: „Tahle součástka je rozbitá.“ Už to poznají. A to je to, co my od lidí získáme a naučíme software. Google hraje počítačové hry, Facebook nechtěně manipuluje volbami a my se snažíme techniku umělé inteligence použít na něco užitečného.

Pane Herrmanne, mluvili jsme o odlivu mozků. Nemáte Vy sám někdy chuť nechat všechno ležet, využít svých schopností a především obrovských vědomostí o firmě, odejít a založit startup?

Herrmann: Když jsem v kontaktu se startupisty plnými nadšením, potom samozřejmě myslím na to, proč jsem to

dringt und sie plötzlich verändert. Wenn irgendwann jemand ein sehr effizientes, billiges Solarpanel entwickelt oder zu einem technologischen Durchbruch bei der Stromspeicherung gelangen würde, und wenn – Gott bewahre – beides zusammenkommt, dann bräuchte man keine Kohle mehr abzubauen und keine Atomkraftwerke mehr zu errichten. Ein ganzer Industriezweig würde plötzlich durch eine junge Idee ersetzt.

Was bedeutet das zum Beispiel für die sehr spezifischen und intensiven deutsch-tschechischen Wirtschaftsbeziehungen?

Konečný: In Tschechien und in Deutschland hat die Industrie den größten Anteil am BIP. Das gibt den Unternehmen die Hoffnung, sich in der materiellen Welt zu profilieren, in der Welt der Atome. Nicht nur in der Welt der Bits. Es ist kein Zufall, dass das tschechische Heimwerker-Volk einen 3D-Drucker entwickelt hat, von dem nun Tausende pro Monat verkauft werden. Für Startups haben wir hier ein sehr spezielles Umfeld, für das der DTIHK-Wettbewerb ideal ist, weil die großen Konzerne in Tschechien immer noch nicht die Tür für Startups geöffnet haben. In Deutschland schon. Dort hat jede größere Firma ein Programm, Einrichtungen, interne Mitarbeiter, die ihnen helfen, sich den Weg durch Regulierung und Compliance zu bahnen und die richtigen Leute von neuen Ideen zu überzeugen. Wenn dies erfolgreich in das tschechische Umfeld übertragen würde, das würde helfen.

Herr Herrmann, wie schaffen Sie es intern, Ihre angestammten Mitarbeiter für den neuen Weg von innogy zu öffnen? Und wie binden Sie zugleich neue, junge Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen?

Herrmann: Den Prozess, anders zu führen in Zeiten der schnellen Veränderung, das haben wir schon vor ein paar Jahren unter der Führung von Peter Terium begonnen. Das Wichtigste ist vielleicht das „Next-Level-of-Leadership“ – Programm gewesen, durch das wir unsere gesamte Top-Führungsmannschaft haben laufen lassen. Es öffnet Menschen für Veränderung und versucht, viel positive Energie freizusetzen. Angefangen von Themen wie Work-Life-Balance, bis hin zu „Was bietet und zeigt mir die Welt draußen?“ – rausgehen, mit anderen Firmen interagieren, sehen, was wir dort lernen können. Unsere Veränderungsreise beginnt also nicht bei null. Jede Führungskraft hat verstanden, dass Veränderung die einzige Konstante ist und Veränderung bei einem selbst beginnt. Das Gesamtpaket innogy wird junge Mitarbeiter motivieren, Teil einer Erfolgsgeschichte zu werden.

Fordert die neue innogy von Ihnen spürbar andere Managerqualitäten?

Herrmann: Ja, ganz eindeutig. Wir wollen weniger hierarchisch sein, offener, schneller in unseren Entscheidungen. Mehr auf die Kunden hören, innovativer werden. Wir haben eine ganze Reihe von positiven Attributen definiert, und dazu braucht es einen speziellen Managertypus, der damit umgehen kann.

neudělal já sám nebo zda bych to přece jen neměl ještě zkusit. Ale pro mě je také obrovskou výzvou manažerský úkol, profesionálně přivést koncern jako innogy, tedy restart, do budoucnosti, která se rapidně mění. Ale samozřejmě když jsem v Palo Alto a jsem v kontaktu s univerzitou Stanford nebo se dívám směrem k Berkeley, potom si říkám: „Kdybych byl o 30 let mladší a studoval, určitě by mě lákalo, být toho součástí a odejít tam.“

Pavle, cool, rychlý, flexibilní, otevřený, entusiastický. To jsou vlastnosti, které jsou často citované u komunity startupů. Co na tom vlastně je?

Konečný: Tato komunita vzniká třeba kolem akceleračních programů. Vidíte, jak rychle se dá v digitální a propojené době prosadit do celého světa klíčový nápad, který najednou změní svět. Kdyby někdo vyvinul opravdu velmi efektivní, levný solární panel nebo udělal zásadní průlom v ukládání energie a kdyby se nedej bože tyto dvě věci zkombinovaly, nepotřebovali bychom ani těžit uhlí, ani stavět atomové elektrárny. Celý průmysl by byl najednou nahrazen nějakou mladou myšlenkou.

Co to znamená například pro velmi specifické a intenzivní česko-německé hospodářské vztahy?

Konečný: V Česku a Německu má průmyslová výroba největší podíl na HDP. To dává naději firmám profilovat se ve hmotném světě, ve světě atomů. Nejenom ve světě bitů. Není náhodou, že v českém národě kutilů byl vyvinut nejpopulárnější model 3D tiskárny, kterých se teď prodávají tisíce měsíčně. Pro startupy máme specifické prostředí, pro něž je soutěž, kterou pořádala ČNOPK, ideální, protože velké koncerny v Česku pořád ještě nemají dveře otevřené pro startupy. V Německu ano. Tam má každá větší firma program, prostory, interní lidi, kteří vám pomůžou prosadit nápad skrz regulace a compliance a přesvědčí správné lidi. Kdyby se toto podařilo přenést do českého prostředí, moc by to pomohlo.

Jak zvládáte interně získat své kmenové zaměstnance pro novou cestu innogy? A jak se Vám daří nové, mladé zaměstnance dlouhodobě udržet ve firmě?

Herrmann: Proces odlišného stylu vedení v období rychlých změn jsme zahájili před několika lety za vedení Petera Teriuma (bývalý předseda představenstva RWE AG a současný předseda představenstva innogy SE, pozn. redakce). Tím nejdůležitějším při tom asi byl program Next-Level-of-Leadership, kterým si prošel celý náš top management. Otevírá lidi změnám a pokouší se uvolnit hodně pozitivní energii. Zahrnuje vše od témat jako rovnováha mezi prací a osobním životem až po „co mi nabízí a ukazuje svět venku“, tzn. jít ven, kontaktovat další firmy, vidět, co bychom se tam mohli naučit. Naše proměna tedy nezačínala od nuly. Každý vedoucí pracovník pochopil, že jedinou konstantou je změna a že se změnou musí každý začít sám u sebe. Celá nabídka innogy bude motivovat mladé lidi, aby se stali součástí tohoto úspěšného příběhu.

Bei Ihrer täglichen Arbeit bewegen Sie sich in einem strengen Koordinatensystem von verschiedenen Interessen: Mitarbeiter, Kunden, Aktionäre, Konkurrenten, Politik ... Wie schaffen Sie das?

Herrmann: Das ist eine gewisse Kunst und auch Management-erfahrung, die man über viele Jahre aufbaut. Man muss Prioritäten setzen, delegieren können, spezialisierte Mitarbeiter für verschiedene Aufgaben hinzuziehen und Wichtiges vom Unwichtigen unterscheiden können. Was heute wichtig ist, mag morgen schon nicht mehr wichtig sein. Darauf muss man besonders achten. Und was mir wichtig ist: Wenn man Spaß am Job hat, dann kann man auch viele Bälle gleichzeitig jonglieren. Man muss ein gutes Team haben und die notwendige positive Energie ausstrahlen. Dann kommt vieles zusammen, und man ist hoffentlich in der Summe erfolgreich.

Und Ihr Koordinatensystem, Pavel?

Konečný: Wir haben es viel einfacher. Für uns gibt es nur ein Wort: der Kunde. Wenn sich Uber damit befassen würde, ob seine Fahrer eine Taxikonzession haben müssen, wäre es nie entstanden. Es befasst sich damit erst, wenn es anfängt, wehzutun.

Was lässt Sie beide in der Nacht nicht schlafen?

Herrmann: Wenn ich nicht vernünftig schlafen würde, würde ich wahrscheinlich nicht genügend Kraft tanken, um das Gesamtprogramm zu bewältigen.



Máte pocit, že nová innogy od Vás požaduje úplně jiné manažerské kvality?

Herrmann: Ano, zcela jednoznačně. Chceme být méně hierarchičtí, otevřenější, chceme rychleji rozhodovat. Chceme více naslouchat zákazníkům a být inovativnější. Definovali jsme celou řadu pozitivních atributů a k tomu potřebujeme speciální typ manažera, který se s tím umí vypořádat.

Při své každodenní práci se pohybujete v přesně daném koordinacním systému mezi různými zájmy: zaměstnanci, zákazníci, akcionáři, konkurence, politika... Jak to zvládáte?

Herrmann: Je to jistě umění a také manažerské zkušenosti, které si časem vybudujete. Je potřeba stanovit si priority, umět delegovat práci, přivést specialisty na různé úkoly a rozlišovat důležité od nedůležitého. A to se také mění. Co je důležité dnes, zítra už důležité být nemusí. Na to je obzvláště potřeba dávat pozor. A pro mě je důležité, že když někoho práce baví, zvládne žonglovat s více míčky najednou. Je nutné mít dobrý tým a vyzařovat pozitivní energii. Potom se mnohé spojí a v celkovém součtu je to, doufejme, úspěšné.

A jak je to s Vaším koordinacním systémem, Pavle?

Konečný: My to máme mnohem jednodušší. Pro nás existuje jenom jedno slovo, a to zákazník. Kdyby Uber řešil, jestli jeho řidiči musí mít taxikářskou koncesi, nikdy by nevznikl. On to ale řeší, až když to firmu začne bolet.

Konečný: Dass ich morgens aufwache und meine Kinder groß sind und ich ihr Aufwachsen nicht miterlebt habe.

Mit wie vielen Stunden Schlaf kommen Sie in der Regel aus?

Konečný: Sieben.

Und, haben Sie die?

Konečný: Warten Sie mal (schaut auf seine Smartwatch). Heute habe ich nur sechs Stunden 47 Minuten geschlafen. Aber mein Durchschnitt der letzten Tage ist sieben Stunden 26 Minuten. Also diese Woche ist es gut.

Und Sie, Herr Herrmann?

Herrmann: Bei mir geht es eher so gegen sechs Stunden. Das brauche ich schon.

Und wenn Sie beide von der Welt von Morgen träumen, was entsteht da für ein Bild vor Ihrem inneren Auge?

Konečný: Ich denke, dass in ein paar Jahrzehnten die Menschen vor der Wahl stehen werden: Entweder sie übertragen ihr Bewusstsein auf eine Maschine und leben ewig. Oder sie entscheiden sich für die Sterblichkeit. Diese Entscheidung wird jeder für sich selbst treffen müssen.

Herrmann: Ich versuche, nicht so weit in die Zukunft zu sehen, weil ich glaube, dass alle Prognosen der Zukunft in der Vergangenheit doch eher falsch waren.

Und wenn Sie an Ihr persönliches Leben im Morgen denken?

Herrmann: Ich hätte gerne ein Leben, das eine Mischung aus analog und digital ist. Die neuen digitalen Möglichkeiten im Beruf und im Privatleben genießen – und manchmal einfach abschalten und in der Natur Kraft tanken.

Herzlichen Dank Ihnen beiden für das Gespräch.

Co Vám nedá spát?

Herrmann: Kdybych se v noci dostatečně nevyspal, pravděpodobně bych nenačerpal dost sil na to, abych zvládl veškerý svůj program.

Konečný: Že se ráno probudím a děti už budou velké a já jsem si je neužil.

Kolik hodin spánku zpravidla potřebujete?

Konečný: Sedm.

A máte je?

Konečný: Počkejte (dívá se na své chytré hodinky). Dneska jsem spal jenom 6 hodin a 47 minut, ale průměr za poslední dny mám 7 hodin 26 minut. Takže tento týden je to dobré.

A Vy, pane Herrmanne?

Herrmann: Já spím tak kolem šesti hodin. Ty určitě potřebuji.

Když sníte o zítřku, co vidíte?

Konečný: Myslím, že v horizontu desítek let budou mít lidé na výběr. Buď přesunou svoji mysl do stroje a budou žít věčně, nebo se rozhodnou zemřít. Tohle rozhodnutí bude mít každý před sebou.

Herrmann: Já se tak daleko do budoucnosti nedívám, protože si myslím, že všechny prognózy budoucnosti v minulosti spíše selhaly.

A když myslíte na zítřek ve svém osobním životě?

Herrmann: Byl bych rád, kdyby můj život byl digitální a analogový zároveň. Někdy je dobré nabrat sílu v přírodě a nebýt permanentně k zastižení.

Pánové, děkuji Vám za rozhovor.

EIN LAND IM GRÜNDER-FIEBER

In Tschechien gibt es bereits über 500 Startups. Die jungen, schnell wachsenden Technologiefirmen setzen meist von Anfang an auf globale Märkte. Sie finden immer mehr private Geldgeber, die in die Neugründungen investieren. Von tschechischem Risikokapital profitieren inzwischen sogar deutsche Unternehmen.

Gerit Schulze

Germany Trade and Invest

>>> Wenn Cedric Maloux über Prag spricht, gerät er schnell ins Schwärmen und zählt die Vorteile auf: die strategische Lage zwischen Berlin und Wien, die hohe Lebensqualität, die geringen Kosten für den laufenden Betrieb. Er ist Geschäftsführer von StartupYard, dem größten Seed Accelerator im Land. „Hinzu kommt, dass Tschechiens Hauptstadt als Hub für große Technologiekonzerne wie Oracle, Microsoft, Google und Avast viele Talente anlockt.“ Maloux' Firma hilft jungen Unternehmensgründern mit Kapital, Büroräumen, Kontakten und Beratung beim Sprung auf den Markt.

Prag entwickelt sich zu einem führenden Zentrum für innovative Startups in Mitteleuropa. Rund 300 solcher dynamischen Jungunternehmen sollen bereits in der Moldaustadt residieren. Hier finden sie Kapitalgeber und beste Infrastruktur. Neben dem StartupYard gibt es eine Reihe weiterer Starterzentren, Inkubatoren und Co-Working-Flächen für junge Firmen. Sie heißen Prague Startup Centre, TechSquare, Node5 oder Creative Dock, das inzwischen sogar eine Filiale in München unterhält. Selbst das New Yorker Innovationslabor Hatchery hat einen Ableger in Prag gegründet.

Europas Satellitensystem Galileo hat seinen Sitz in Prag und unterstützt hier im ersten Kosmos-Inkubator Mitteleuropas Startups im Bereich Weltraumforschung. Und Škoda Auto baut seit Herbst 2016 eine eigene Startup-Einheit an der Moldau auf, um Apps und andere IT-Innovationen für Autos entwickeln zu lassen.

Doch nicht nur in Prag, sondern in ganz Tschechien ist das Gründungsfever ausgebrochen. Anders als noch vor zehn Jahren streben Studierende zwischen Pilsen und Ostrava nicht mehr unbedingt eine Managerkarriere in großen Firmen an. „Vielmehr schlagen Absolventen heutzutage den Weg eines eigenen Unternehmens ein“, meint Michal Andera vom xPort-Programm der Prager Wirtschaftshochschule VŠE. Entsprechend bereiten die Universitäten Akademiker auf eine spätere Startup-Karriere vor. So hat die Wirtschaftshochschule VŠE in Prag einen Lehrstuhl für Entrepreneurship gegründet, an den der Business Accelerator xPort angeschlossen ist. Die Technische Universität ČVUT in Prag betreibt die Inkubatoren InQbay und InovaJET, und auch die Uni Ostrava leistet sich ein Gründerzentrum.

Der typische Gründer: männlich, 30 Jahre

Rund 550 Startups hat das Prager Aspen Institute landesweit ausfindig gemacht. Bei einer Untersuchung des Instituts kam 2016 heraus: Der durchschnittliche Gründer in Tschechien hat einen Universitätsabschluss, ist männlich und um die 30 Jahre alt. Etwa 60 Prozent der Umfrageteilnehmer kommen aus Prag. Daneben entwickelt sich vor allem Brno zum Geheimtipp; 15 Prozent der Startups haben in der südmährischen Metropole ihren Sitz, vor allem dank der guten Universitäten und des Innovationszentrums JIC.

Beim Blick auf die Produktpalette der tschechischen Wachstumsunternehmen fällt der starke technische und digitale Fokus auf. Die Studie des Aspen Institute hat ergeben, dass ein Großteil der Startups die Auslagerung von Software und



IT-Infrastruktur (Software as a Service) anbietet, Webservices, mobile Softwaredienste oder Cloud-Technologien. Aktuelle Industriethemen wie Nano- und Biotechnologie, neue Werkstoffe oder Photonik spielen nur eine Nebenrolle.

Zwei Drittel der Startups haben ein innovatives neues Produkt entwickelt. Der Rest imitiert vorhandene Ideen oder adaptiert diese. Beispiele sind die Taxi-App Liftago, die sich an Uber orientiert, oder der Lieferservice damejdl.cz. Jede dritte Jungfirma verfügt bereits über eigene Patente oder eingetragene Handelsmarken.

17%

der Startups haben ein Büro oder eine Niederlassung im Ausland gegründet

„Die Startup-Szene in Tschechien wird immer lebhafter“, bestätigt Philip Staehelin, Managing Partner bei Roland Berger, der selbst als Investor und Mentor für Startup-Projekte im Land tätig war. „Doch die Unternehmer sind noch mit zu vielen administrativen Hürden in der Startphase konfrontiert.“ Dadurch könnten sich die Existenzgründer häufig nicht auf ihre Kernaufgabe konzentrieren – den Aufbau eines Unternehmens mit nachhaltigem Geschäftsmodell. Das schreckt potenzielle Gründer ab, glaubt Staehelin. Helfen würden seiner Meinung nach Steuersparmodelle für Startup-Investoren (Business Angels), neue Beschäftigungsformen, bei denen für die Arbeitgeber weniger Sozialabgaben anfallen, oder direkte Subventionen der Sozialabgaben für Startups.

StartupYard-Geschäftsführer Maloux würde sich noch über eine neue Rechtsperson freuen, die moderner und flexibler auf die Bedürfnisse der Startups zugeschnitten wäre. „Sie sollte so ähnlich konstruiert sein wie die Limited Company im Vereinigten Königreich.“ Derzeit sei es schwierig, für Risikoinvestoren in tschechische GmbHs (s.r.o.) Wandelanleihen und ebenso für Mitarbeiter Aktienoptionen zu kreieren.

Daher verwundert es vielleicht nicht, dass laut der Aspen-Studie drei Viertel der tschechischen Startups ihre Projekte zunächst mit Eigenkapital auf den Weg bringen. Jede achte Firma hat auf die berühmten drei F zurückgegriffen (family, friends, fools). Bankkredite, Venture Capital Fonds oder öffentliche Förderung spielen für die meisten Firmen in der Startphase kaum eine Rolle. Für die künftige Entwicklung jedoch kommen sie selten an externen Finanzierungsquellen vorbei. Das gilt vor allem für die riskante Seed-Phase, in der es darum geht, das Produkt marktreif zu machen, und für die anschließende Skalierungsphase (Aufbau von Produkti-

onskapazitäten, Marketingaktivitäten). Für diese Finanzierungsrunden sucht jedes vierte tschechische Startup laut Aspen Institute einen strategischen Investor oder Business Angel. Auch Venture Capital Fonds, staatliche Unterstützung und Crowdfunding werden genutzt.

Netzwerk der Business Angels fehlt

„Die größte Hürde ist die Seed-Phase“, sagt Unternehmensberater Staehelin. „Besonders die ganz jungen Startups haben Probleme beim Kapitalzugang, weil das Netzwerk der Business Angels kaum entwickelt ist.“ Zudem seien tschechische Investoren grundsätzlich risikoscheuer als in den USA oder in Westeuropa, meint Staehelin.

In die Bresche springen könnte der Staat. Das Industrie- und Handelsministerium hat bereits den Nationalen Investmentfonds NIF gegründet, der sich ab 2017 als Co-Investor an jungen Firmen in der Seed-Phase beteiligen soll. Dafür stehen zunächst 53 Mio. Euro EU-Mittel zur Verfügung. Im Blick hat das Ministerium vor allem Ausgründungen von Forschungsprojekten etwa im Bereich Life Sciences oder Nanotechnologie. Dabei müssen aber private Investoren bereit sein, sich ebenfalls an dem Risiko zu beteiligen.

Die staatliche Wirtschaftsfördergesellschaft CzechInvest bietet Jungunternehmern kostenlose Beratung und Kontakte zu erfahrenen Branchenvertretern an (Programm CzechStarter). Ausgewählte Startups dürfen sich für drei Monate in Inkubatoren im Silicon Valley, in Singapur, New York oder London einmieten und dort Erfahrungen sammeln (Programm CzechAccelerator). Darüber hinaus finanziert die Agentur Messeauftritte und Konferenzteilnahmen (Programm CzechDemo).

Immer mehr große Unternehmen investieren in Startups

Außerdem steigen große tschechische Investitionsgesellschaften und Konzerne in die Förderung innovativer Geschäftsideen ein. Eigene Risikokapitalfonds haben zum Beispiel ČEZ (Inven Capital), J&T (J&T Ventures), KKCG (Springtide Ventures), Finep (Finep Innovation) gegründet, Millionär Karel Janeček hat sich an Credo Ventures beteiligt. Auch bereits erfolgreiche einheimische Unternehmen wie der Onlineshop Alza, Y Soft oder Avast investieren ihre Gewinne in vielversprechende Neugründungen.

Davon profitieren inzwischen sogar deutsche Unternehmen wie Price f(x) aus dem oberbayerischen Pfaffenhofen. Die Softwareschmiede optimiert Einkaufs- und Verkaufspreise und war zuvor vergeblich im Silicon Valley auf Kapitalsuche. Ende 2016 haben sich dann der tschechische Fonds

Credo Ventures und Avast-Gründer Eduard Kučera bei der deutschen Firma eingekauft, weil Price f(x) die komplette Entwicklung in Prag betreibt.

Der Blick über die Landesgrenze ist für tschechische Startups völlig normal. Schon 17 Prozent von ihnen haben ein Büro oder eine Niederlassung im Ausland gegründet; weitere 45 Prozent planen das für die Zukunft. Die USA, das Vereinigte Königreich und Deutschland sind dabei die beliebtesten Ziele. Ohnehin zielt fast jedes zweite tschechische Startup bei der Kundensuche auf große Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten, ergab die Studie des Aspen Institute.

Eine frühzeitige Internationalisierungsstrategie ist daher zwangsläufig. Die geringe Größe des Heimatmarktes sieht StartupYard-Geschäftsführer Maloux nicht als Manko an, im Gegenteil: „Venture-Investoren wollen ein weltweit skalierbares Geschäft ab dem ersten Tag. Sie vergeben keinen Bonus, wenn Ideen erst mal auf dem lokalen Markt getestet werden“, so Maloux. „Darum wachsen unsere Startups schneller und aggressiver, weil sie häufig sofort global denken.“

Das bestätigt Radek Sysel, einer von zwei Gründern von Easycon in Brno. Das Startup entwickelt smarte Geräte zum Messen des Energieverbrauchs. „Der kleine tschechische Heimatmarkt ist unser wichtigster Antrieb, besonders hart zu arbeiten und ins Ausland expandieren zu können.“

Vielen Gründern reicht der Heimatmarkt

Allerdings streben das nicht alle Gründer im Land an, weiß Berater Philip Staehelin. „Für viele Startups ist der tschechische und slowakische Markt gerade groß genug, um dafür einen Businessplan zu entwickeln.“ Auch bei der Aspen-Umfrage gaben fast 40 Prozent aller Startup-Gründer an, dass Tschechien der primäre Absatzmarkt für sie sei. Ein

globaler Fokus ist deshalb nicht immer nötig. Da obendrein die sogenannte Cash-Burn-Rate tschechischer Startups relativ niedrig ist, also die Geschwindigkeit, mit der vorhandene finanzielle Mittel aufgebraucht werden, bleibt den Unternehmen mehr Zeit für den Wachstumspfad, erklärt Unternehmensberater Staehelin.

Jungunternehmer Radek Sysel von Easycon berichtet aber auch, dass die Konkurrenz in Tschechien „ziemlich heftig“ sei. „Es gibt so viele Technologiefirmen, dass wir wirklich gut sein müssen, um Kunden zu gewinnen.“ Die Kundenakquise sei jedenfalls schwieriger als die Suche nach Investoren und Geldgebern.

Immerhin mehr als die Hälfte der vom Aspen Institute befragten Startup-Unternehmen erzielte spätestens zwei Jahre nach der Gründung stabile Einnahmen. Eines der bekanntesten Startups – damejdl.cz – hat fünf Jahre gebraucht, um in die Gewinnzone zu rutschen. Der Bestell- und Lieferservice für Restaurants bringt pro Monat über 300.000 Mahlzeiten in tschechische und slowakische Haushalte und konnte seine Umsätze 2016 um über ein Drittel steigern. Der Erfolg hat sich bis nach Deutschland herumgesprochen: Ende 2015 wurde das Prager Unternehmen von der Berliner Delivery Hero Holding übernommen.

Mehr Infos: www.gtai.de/tschechien oder Twitter: @GTAI_Prag



Zvyšování účinnosti a efektivity³
pro optimalizovanou spolupráci mezi lidmi a roboty

ingenics

Činnosti realizované společností Ingenics AG mají společného jmenovatele a lze je definovat takto: **Plánování. Optimalizace. Kvalifikace. Nebo zcela jednoduše: Zvyšování účinnosti a efektivity³. Společnost Ingenics se při tom zaměřuje zejména na tyto tři klíčové oblasti: plánování výroby, plánování logistiky a organizaci práce. Portfolio poskytovaných služeb doplňují specificky uzpůsobené nejnovější poznatky z koncepce čtvrté průmyslové revoluce (Průmysl 4.0).**

Právě v kontextu čtvrté průmyslové revoluce pracuje společnost Ingenics intenzivně na vývoji nových řešení pro spolupráci člověka s robotem (MRK) v odvětví automobilové výroby. Zejména v této oblasti bude mít optimalizované využívání robotických systémů v budoucnu stále větší význam, a to včetně všech s tím souvisejících ochranných opatření.

Společnost Ingenics proto sestavila rozsáhlý katalog kritérií, který umožňuje systematickou identifikaci, analýzu, klasifikaci a hodnocení případů využití spolupráce člověka s robotem. Na tomto základě pak bude vypracován obecný plán, který umožní rychlou realizaci potenciálních pilotních projektů - i ve Vaší společnosti. Sjednejte si proto nezávaznou konzultaci, nejlépe ještě dnes.

Další informace naleznete na adrese www.ingenics.cz

Ingenics s.r.o.
Office Park Nové Butovice, Building A, Floor 5
Bucharova 1281/2 · 158 00 Prague 13
Tel. +420 721 767 122 · contact@ingenics.cz



NĚMECKÁ STARTUPOVÁ KOMUNITA ROSTE

Rozhovor s Mirkem Dragowski,
ředitelem Spolkového svazu německých startupů

Vystudovaný právník Mirco Dragowski stojí od roku 2013 v čele Spolkového svazu německých startupů. Hovořili jsme s ním o německé startupové komunitě, financování startupů, spolupráci s etablovanými firmami a také o tom, které německé startupy bychom si rozhodně měli zapamatovat.

Svaz startupů, to zní hodně „německy“. Člověk si hned vybaví představenstvo, nekonečné schůzky, hierarchii. Co můžete startupům nabídnout?

Lobbujeme nejen u politiků za lepší rámcové podmínky v Německu. K hlavním tématům patří zapojení startupů do „chytrých“ regulací nových obchodních modelů, usnadnění vstupu talentovaných cizinců na německý trh práce, rozvoj podnikatelského ducha ve školách a na univerzitách a odborné vzdělávání. Vedle toho pořádáme přesvědčovací kampaně pro etablované firmy. Cílem je, aby vnitřní procesy v těchto firmách vycházely vstříc startupům a prohloubila se spolupráce, z níž budou profitovat obě strany. K tomu přispívají studie o Německu a Evropě deutscher-startupmonitor.de a europeanstartupmonitor.com. Zde představujeme startupovou komunitu a zveřejňujeme statistiky a fakta o tom, jak významné jsou startupy a čím se zabývají. Naše regionální skupiny působí po celém Německu. Společně s našimi odbornými skupinami, koordinátory a různými sítěmi vytváříme klastry a zabýváme se tématy jako mobilita, inovativní technologie pro zemědělství a potravinářství, kybernetická bezpečnost nebo průmysl 4.0. Zde si navzájem vyměňují zkušenosti jednak startupy mezi sebou, ale také s investory a korporátními členy a dalšími multiplikátory. Náš Startup Camp v Berlíně, který probíhá v angličtině, je s 1000 účastníky jednou z největších startupových akcí.

Berlínský „hype“ je proslulý. Může Německo nabídnout i něco dalšího? Co Mnichov, Hamburk, Kolín nad Rýnem? Nebo je někde ještě skrytý německý Valley?

Německá startupová komunita roste a rozšiřuje se po celé zemi. V některých regionech je stále viditelnější a silnější. Pro nás jako celoněmecký svaz je to dobré znamení a ukazuje to, že rozvoj regionálních startupových komunit rozhodně

jíci měrou vedle vysokých škol ovlivňují i klastry a zaměření na vybrané odvětví. Výborně se rozvíjejí také regiony Stuttgart, Karlsruhe, Lipsko, Drážďany, Hannover a Oldenburg, jak vyplývá z Německého monitoru startupů 2016.

Žádný německý startup zatím nebyl tak úspěšný jako Facebook nebo Google. V čem jsou německé startupy obzvláště dobré? Jsou konkurenceschopné v mezinárodním měřítku?

Německé startupy mají zpravidla potenciál vyrůst v úspěšné firmy střední velikosti. Jednou z největších výzev pro „škálování“, tzn. expanzi produktu na další trhy, je získat finance nad 10 milionů eur. Částky ve výši 25, 50 nebo 100 milionů eur zpravidla neinvestují německé fondy rizikového kapitálu, ale například američtí investoři, kteří však upřednostňují investice do amerických společností. Z německého startupu se tak stane americká firma, která dále roste nebo je na prodej hlavně v USA. K tomu, aby podniky nemusely získávat finance v zahraničí, může přispět také burza. Například Německá burza oznámila, že zavede nový segment pro malé a střední podniky.

Ve kterých oblastech spolupracují startupy s etablovanými firmami a jaké největší překážky jim při tom stojí v cestě?

Spolupracují v mnoha oblastech, například v marketingu, ve vědě a výzkumu, prostřednictvím rámcových smluv o dodávkách nebo v inkubátorech a akcelérátorech etablovaných firem. Startupy se při tom většinou zaměřují na technologické expertízy, zlepšení reputace a image, přístup na trh a k zákazníkům, získávání dat, fundraising nebo prodej firmy. Překážek při spolupráci je celá řada. Jsou způsobeny rozdílnou podnikatelskou kulturou – dlouhá doba splatnosti, rozsáhlé seznamy povinností, pravidla compliance nebo přísné směrnice pro zadávání zakázek v etablovaných podnicích ze soutěží často vylučují mladé, inovativní podniky. Jedním z našich hlavních cílů je tyto překážky odstranit.

Jak financují startupy v Německu svou počáteční fázi, která bývá obtížná, a odkud získávají například rizikový kapitál?

Na začátku startupisté často využívají vlastní úspory nebo peníze „family, friends, fools“. V další fázi mnoha startupům pomáhají andělští investoři, později fondy rizikového kapitálu. Tyto fondy ze 70 procent pocházejí z Německa, z 18 procent z dalších evropských zemí a téměř z 9 procent z USA.

Kterých 5 německých startupů bychom tady v Česku určitě měli znát?

Researchgate, který spojuje vědecké pracovníky v Evropě i po celém světě, Number 26, který působí na evropském finančním trhu, Door2Door pro městskou mobilitu, PEAT, startup z oblasti agrárních technologií, a trinckle, který se zabývá 3D tiskem.

Pane Dragowski, děkujeme Vám za rozhovor.

Startup-Szene in Deutschland Startupová scéna v České republice & Tschechien a v Německu

Im Vergleich | Srovnání

Finanzierungsquellen	Zdroje financování	.de %	.cz %
Ersparnisse	úspory	84	78
Staatl. Fördermittel	státní dotace	36	9
family, friends, fools	family, friends, fools	30	13
Business Angel	andělští investoři	23	18
Venture Capital	rizikový kapitál	19	13
Bankdarlehen	bankovní úvěry	15	7
Zielmärkte	Cílové trhy		
national	národní	20	39
global	globální	80	61

Deutschland | Německo

Top 3 Branche	Top 3 odvětví	%
IT/Softwareentwicklung	IT/vývoj softwaru	15
Software as a Service	Software as a Service	10
Industrielle Technologie/Produktion/Hardware	průmyslové technologie/výroba/hardware	9
Geografische Verteilung	Geografické rozdělení	
Berlin	Berlín	17
Metropolregion Rhein-Ruhr	metropolitní region Porýní-Porúří	14
Stuttgart/Karlsruhe	Stuttgart/Karlsruhe	9
Geschäftsklima	Podnikatelské klima	
gut	dobré	43
befriedigend	uspokojivé	47
schlecht	špatné	10
Kooperationen mit etablierten Unternehmen	Spolupráce s etablovanými firmami	
ja	ano	70
nein	ne	30

Tschechien | Česká republika

Top 3 Branche	Top 3 odvětví	%
Software as a Service	Software as a Service	28
web service	webové služby	21
mobile software service	mobilní softwarové služby	17
Geografische Verteilung	Geografické rozdělení	
Prag	Praha	59
Brünn	Brno	15
Ostrava	Ostrava	4
Innovation	Inovace	
Startups mit Patent/Trademark	startupy se zaregistrovanými patenty a ochrannými známkami	35
Startups ohne Patent/Trademark	startupy bez zaregistrovaných patentů a ochranných známek	65
Interesse an staatlichen Fördermitteln	Zájem o veřejné finanční zdroje	
ja	ano	57
nein	ne	43

Quellen | Zdroje: Für Deutschland | Údaje z Německa: Deutscher Startup Monitor 2016; Für Tschechien | Údaje z České republiky: Czech Startups Report 2016

WANN KANN KDY U MĚ STARTUP EIN STARTUP BEI ZABODUJE? MIR PUNKTEN?



>>> Při hodnocení startupů považujeme za nejdůležitější tři faktory: kvalita týmu, produktu a velikost trhu, který se tým snaží produktem oslovit. Těžko říci, který faktor je nejdůležitější, je to poměrně subjektivní. Pro nás platí, že pokud je výborný tým, tak stačí buď mít skvělý produkt, nebo velký trh. Když je totiž tým dostatečně silný, najde si cestu, aby produkt zlepšil nebo s ním pronikl na nové trhy.

Otázkou je, jak měřit, zda je tým silný. Pro nás je to v zásadě otázka, zda má schopnost vytvořit kvalitní produkt a zároveň ho umí „škálovatelně“ prodávat.

Co se týče hodnocení produktu, snažíme se identifikovat, zda je v něčem radikálně lepší než stávající řešení po celém světě a zda umí tu jedinečnost nějakým způsobem ochránit nebo ubránit před konkurencí.

No a na závěr je ještě otázka, jak definujeme velikost trhu. Pro nás je důležité, aby každá firma, do které investujeme, měla potenciál nám v případě prodeje vrátit investici. Náš fond má momentálně velikost 53 milionů eur. Dodnes jsme zainvestovali zhruba do 30 projektů. V průměru chceme vlastnit 20 procent firmy. Pokud tedy chceme, aby každá firma měla potenciál vrátit investici, měla by dosáhnout celkové valuace ve stovkách milionů eur. Na takovou valuaci se musí dostat v horizontu pěti až deseti let. A to je ambiciózní cíl. Proto je důležité, aby startup „útočil“ na dostatečně velký trh, a to s unikátním produktem a silným týmem.

Andrej Kiska

Partner bei Credo Ventures | partner Credo Ventures

Credo Ventures ist eine Venture-Capital-Firma, die sich an jungen Firmen in Mittel- und Osteuropa beteiligt. Diese Startups befinden sich in der Anfangsphase ihrer Entwicklung und entstammen vornehmlich den Bereichen Internet, IT und dem Gesundheitssektor.

Credo Ventures je venture kapitálová firma, která investuje do firem ze střední a východní Evropy v raných fázích rozvoje, zejména v oblastech internetu, IT a zdravotnictví.

>>> Bei der Bewertung der Startups sind für uns drei Faktoren am wichtigsten: die Qualität des Teams, das Produkt und die Größe des Marktes, auf den das Team mit dem Produkt zielt. Welcher Faktor am wichtigsten ist, ist schwer zu sagen, die Entscheidung ist ziemlich subjektiv. Für uns gilt: Wenn das Team ausgezeichnet ist, dann brauchen wir nicht mehr als ein ausgezeichnetes Produkt oder einen großen Markt. Wenn nämlich das Team stark genug ist, dann findet es einen Weg, das Produkt gegebenenfalls zu verbessern oder neue, große Märkte zu erobern.

Aber wie kann man messen, ob das Team stark ist? Für uns ist grundsätzlich die Frage, ob das Team die Fähigkeit hat, ein qualitativ hochwertiges Produkt zu entwickeln und es gleichzeitig skalierbar zu verkaufen.

Was die Bewertung des Produkts anbetrifft, versuchen wir zu identifizieren, ob es radikal besser als bestehende Lösungen ist – egal wo auf der Welt – und ob es diese Einzigartigkeit gegenüber der Konkurrenz verteidigen oder schützen kann.

Und zum Schluss gibt es noch die Frage, wie wir die Marktgröße definieren. Für uns ist es wichtig, dass jedes Unternehmen, in das wir investieren, das Potenzial hat, dass wir bei einem Verkauf des Unternehmens unsere Investitionssumme zurückbekommen. Momentan haben wir in unserem Fonds 53 Mio. Euro. Bis jetzt haben wir in etwa 30 Projekte investiert. Im Durchschnitt wollen wir 20 Prozent des Unternehmens besitzen. Da wir unser investiertes Geld wieder zurückbekommen wollen, muss bei jedem Startup die Möglichkeit bestehen, dass es eine Bewertung von Hunderten Millionen Euro erreicht. Das sollte es innerhalb von 5 bis 10 Jahren schaffen. Daher ist es wichtig, dass das Startup einen ausreichend großen Markt angreift, und das mit einem einzigartigen Produkt und einem starken Team.

Wann endet der Startup-Hype? Kdy skončí startupový hype?



Michael
Blank

Leiter des Referats New Economy & Startups, DIHK
vedoucí referátu new economy
& startups DIHK

An technologie-affinen, jungen Unternehmen führt kein Weg vorbei. Startups leiten „disruptive“ Prozesse ein. Damit werden traditionelle Geschäftsmodelle infrage gestellt, gleichzeitig aber auch enorme Chancen eröffnet, beispielsweise beim Einstieg in die Industrie 4.0. Große wie auch mittelständische Firmen können hier von den Startups lernen und tun dies auch schon, indem sie Teile ihrer F&E-Aktivitäten in Akzeleratoren auslagern. Echte Innovationen entspringen nur noch selten traditionellen Strukturen. Die Begeisterung für Startups ist daher berechtigt und hält hoffentlich noch eine Weile an.

Spolupráci s mladými technologickými firmami se nevyhneme. Startupy zavádějí disruptivní procesy. Jsou tak zpochybňovány tradiční obchodní modely, zároveň se ale otvírají obrovské šance, např. při přechodu na průmysl 4.0. Malé, střední i velké firmy se mohou od startupů mnohému naučit a již to i dělají tím, že část výzkumu a vývoje přesouvají do akceleratorů. Skutečné inovace už jen zřídka vznikají v tradičních strukturách. Nadšení ze startupů je tedy oprávněné a doufejme, že ještě nějakou dobu vydrží.

Wir hoffen, er wird nicht so schnell enden. Neue Technologien bieten ein Riesopotenzial, das bei Weitem noch nicht ausgeschöpft ist. Das schafft Raum für neue Ideen und Unterstützung von Seiten der Unternehmen und Investoren. Falls der Startup-Hype endet, dann weil entweder die technologischen Möglichkeiten ausgeschöpft oder die Finanzmärkte kollabiert sind. Weder um das eine noch um das andere mache ich mir Sorgen – und auch nicht um die guten Ideen.



Roman
Knap

Geschäftsführer von SAP CZ
jednatel SAP ČR

Doufáme, že jen tak neskončí. Nové technologie nabízejí obrovský potenciál, který ještě není zdaleka využit. To vytváří prostor pro nové nápady a podporu ze strany firem a investorů. Pokud startupový hype skončí, bude to důsledkem vyčerpání možností technologií nebo zhroucení finančních trhů, ani o jedno z toho se ale nebojím, stejně jako o dobré nápady.



Lukáš
Sedláček

Mitgründer & Geschäftsführer ELAI
zakladatel a ředitel ELAI

Ich denke, der Startup-Hype endet nie. Das Interesse für Startups wird mal größer und mal geringer sein, aber nie enden. Der Fokus der Investoren sollte sich bei Startups ohnehin nicht danach richten, inwieweit solche Investments „in“ sind, sondern lediglich nach den Fähigkeiten eines Startups, im Business international erfolgreich zu sein. Falls es zu vielen Fehlinvestitionen kommt, kann man einen Rückgang der Aufmerksamkeit auch für Startups erwarten. Daran sind jedoch nicht unbedingt die Startups schuld, sondern eher übertriebene Erwartungen und unrealistische Businesspläne.

Startupový hype myslím nikdy neskončí. Můžeme očekávat období nižšího a vyššího zájmu o startupy, ale nikdy o ně nepřestane být zájem. Investorský zájem by neměl podléhat tomu, nakolik je investování do startupů v módě, ale měl by se řídit pouze a jenom vyhodnocením schopností startupu uspět v mezinárodním měřítku. Pokud bude příliš mnoho investic do nekvalitních projektů, můžeme očekávat pokles zájmu. Na vině však nebudou ani tak startupy, ale spíše přemrštěná očekávání od nepromyšlených a ne-realistických byznys plánů.



E-learning ve výrobě: Věnujeme se digitalizaci a automatizaci školení, uchování know-how, vizualizaci informací, úspoře času specialistů.

E-Learning in der Produktion: Schulungsdigitalisierung und -automatisierung, Know-How-Sicherung, Informationsvisualisierung, Zeiteinsparung für Spezialisten.

Nástroj pro snižování chybovosti Instrument zur Senkung der Fehlerrate

SimpleJohn, s.r.o.
U družstva Práce 1468/60, Praha 4
Jan Komrška, jednatel | Geschäftsführer
+420 606 802 784
jan.komrska@simplejohn.com
www.simplejohn.com

SimpleJohn



Moderní systém komunikace v urgentních a krizových situacích pro průmysl, stavebnictví, facility management, IT, automotive, zdravotnictví, dopravu a mnoho dalších oblastí.

Alert messaging for your urgent situations

Maat s.r.o.
Na Veselí 1206/14
Praha 4
mail@maatrix.eu
www.maatrix.eu

maatrix



Zabýváme se dlouhodobým vývojem (primárně PHP technologie) a správou webových aplikací podle požadavků našich klientů. Kontinuálně vylepšujeme vlastní řešení pro administraci webových prezentací (WebIT CMS) a pro správu firemní agendy (CRM GOSys).

Jsme partneři firem podnikajících v online světě

1.Web IT, s.r.o.
PRAHA - NODE5, Radlická 50, Praha 5
BRNO - Vienna Point, Vídeňská 119d, Brno
+420 773 337 303
info@1webit.cz
www.1webit.cz

1. Web IT

Are You Feeling Lucky?

**Network security
without GREYCORTEX
means relying on
luck.***

GREYCORTEX

* Luck doesn't secure your customers' data or your technical know-how, prevent reputation loss, or protect the future of your organization.
www.greycortex.com

ABBRÜCHE – AUFBRÜCHE Z TĚLOCVIČNÝ NANOFASERN K NANOVVLÁKNŮM

Der Weg des Jan Buk vom Sportlehrer zum NanoMann.
Cesta Jana Buka od učitelství k nanotechnologiím.

Lucie Kúsová

>>> Wenn Pardam-Direktor Jan Buk über anorganische Nanofasern spricht, glaubt man nicht, dass er mal Englisch- und Sportlehrer war. Und nur zufällig zur Nanotechnologie kam. Heute hat Buk in Roudnice nad Labem eine Firma, die ihresgleichen sucht. Ihre Nanofasern sind der wichtigste Bestandteil einer revolutionären 3D-Batterie aus Tschechien. Für neue Membranen in der Lebensmittelfiltration erhielt Pardam den Preis „Visionär“.

„Vor acht Jahren wusste ich über Nanotechnologie gar nichts“, lacht Jan Buk. Nach dem Abitur ein Studium an der Technischen Uni Prag. Abbruch nach einem Jahr und Aufbruch für zwei Jahre nach England. Als Au-pair. Zurück in Tschechien dann kurzzeitig Kneipier, längerfristig Englischlehrer und parallel dazu ein Sportstudium. An seiner Mittelschule gründet Buk schließlich das Trainingszentrum „Fußballfarm“. „Damals bot ein Freund mir an, zum Tschechischen Fernsehen zu gehen“, erzählt Buk. Er sagt zu und arbeitet an der Entstehung des Live-Streamings der Fußball-Ligaspiele mit.

Der Weg war länger

2009 erhielt er schließlich ein Angebot, sich an einem Projekt im Bereich der anorganischen Nanofasern zu beteiligen. „Damals war mir das Umfeld im Fernsehen nicht mehr dynamisch genug, und so nahm ich die Herausforderung an. Und heute bin ich der Einzige aus dem Nano-Team, der durchgehalten hat“, sagt er und gibt zu, dass der Weg zum Erfolg mehr Kraft gekostet hat als erwartet.

>>> Když začne Jan Buk, ředitel společnosti Pardam, mluvit o anorganických nanovlákněch, nepoznalo by se, že se jedná o bývalého učitele angličtiny a tělocviku, který se k nanotechnologiím dostal pouze náhodou. Tato náhoda ale pomohla vybudovat v Roudnici nad Labem společnost, která nemá ve světě obdobu. Jejich nanovlákná jsou nejvýznamnější součástí separátoru revoluční české 3D baterie a za filtrační membránu pro potravinářské produkty získali cenu Vizionář 2016.

„Před osmi lety jsem o nanotechnologiích nevěděl vůbec nic,“ směje se Buk. Po střední škole se přihlásil na ČVUT, ale po roce z něj odešel a odjel na dva roky do Anglie, kde pracoval jako au pair. Když se vrátil, pronajal si hospodu a začal učit na střední škole angličtinu. U hospody vydržel jen půl roku, u učení zůstal osm let, dostudoval Fakultu tělesné výchovy a sportu a založil na střední škole tréninkové centrum Fotbalová Farma. „Kamarád mě už v té době lákal, abych šel do České televize, a nakonec jsem podlehl,“ říká Buk, který v ČT stál u zrodu iVysílání či živého streamování zápasů z fotbalové ligy.

Cesta k úspěchu byla dlouhá

V roce 2009 dostal nabídku podílet se na projektu v oblasti anorganických nanovláken. „Tehdy už pro mě prostředí ČT přestalo být dostatečně dynamické, a tak jsem to vzal jako výzvu. A dnes jsem jediný z původního týmu, kdo vydržel,“ přiznává, že cesta k úspěchu stála více sil, než všichni předpokládali. Když odcházela do Kertak Nanotechnology, počítal s tím, že se nakoupí stroje, začne se vyrábět a jeho jediným úkolem bude marketing a prodej.

Bei seinem Wechsel zu Kertak Nanotechnology dachte Buk, dass man Maschinen kauft, mit der Produktion beginnt und seine einzige Aufgabe Marketing und Vertrieb sein würden. „Wir fanden bald heraus, dass die Technologie nicht ausgereift war und es in Tschechien eigentlich keinen Markt für anorganische Nanofasern gibt.“ Dennoch sahen er und seine Mitarbeiter in den Nanofasern Potenzial und verbrachten drei Jahre damit, die Technologie zu studieren und zu verbessern. Knackpunkt war das Geld: Es war nicht möglich, für ein so junges Unternehmen wie Kertak Geld für Forschung zu erhalten. Es brauchte eine Gesellschaft mit wirtschaftlicher Vorgeschichte. Das war das Unternehmen Pardam. Heute hat es neun Mitarbeiter, drei Patente, zwei Patentanmeldungen und fünf Endprodukte. Außerdem befasst sich das Team mit der Entwicklung von Nanomaterialien und Produkten auf Kundenwunsch.

„Aus unseren Nanofasern wird der Separator für die 3D-Batterie des Unternehmens HE3DA hergestellt. Für die Batterie spielt der Separator eine Schlüsselrolle. Nur durch ihn ist sie bis 500 Grad Celsius thermometrisch stabil und gegen mechanische Belastung resistent. Man kann einen Nagel durch die Batterie schlagen und sie funktioniert immer noch“, erzählt Buk. Heute verwendete Kunststoff-Separatoren seien die größte Hürde in der Batterieentwicklung. Herkömmliche Lithium-Batterien sind fast unbrauchbar für größere Blöcke, weil sie überhitzen und explodieren können. Tesla Motors muss deshalb komplexere Steuerungssysteme einschließlich Kühlung verwenden.

Eine CZ-Firma ist keine US-Firma

Die Nano-Revolution bei Batterien ist nicht der einzige Forschungserfolg bei Pardam. Vieles dreht sich im Moment um Biomedizin und Nanofaser-Membranen als Schwimmbadfilter oder bei der Filtration von Wein oder Öl. „Dort ersetzen sie Zelluloseplatten. Im Vergleich dazu hinterlassen sie keinen Beigeschmack, und man kann sie wiederholt verwenden. Normalerweise werden 10 Prozent des Produkts weggeworfen. Das sparen unsere Membranen ein“, sagt der tschechische Nanotechnologe.

Wenn amerikanische Partner die Firma besuchen, sind sie überrascht, was man in Roudnice nad Labem alles kann. „Und ich sage ihnen immer: Das sind die goldenen tschechischen Hände, Jungs“, so Buk. Er ist überzeugt, dass sie es als ein amerikanisches Unternehmen leichter gehabt hätten. Als tschechisches Unternehmen mit weniger finanziellen Mitteln konnten sie nicht sinnlos Geld ausgeben, sondern mussten sorgfältig und effektiv investieren. „Einmal hat mich eine Schlagzeile beeindruckt, die genau zu Tschechien passt“ so Buk. „Geld verdirbt die Kreativität“.

„Brzy jsme ale zjistili, že technologie není dotažená a že tady vlastně trh pro anorganická nanovlákná vůbec není.“ Přesto viděli v nanovlákněch potenciál, a tak strávili tři roky tím, že technologii pouze studovali a vylepšovali. Peníze na výzkum ale nebylo možné jako startup Kertak Nanotechnology získat, jedinou možností bylo projekt přesunout pod firmu s finanční historií. A k tomu posloužila firma Pardam. Dnes má firma o devíti zaměstnancích tři patenty, dvě patentové přihlášky a pět konečných výrobků, ale zabývá se i vývojem nanovlákněných materiálů a produktů podle specifikací zákazníka.

„Z našich nanovláken je vyroben separátor 3D baterie firmy HE3DA, který má klíčovou funkci v baterce, díky nim je teplotně stabilní až do 500 stupňů Celsia a odolná vůči mechanickému stresu – baterkou můžete prohnat hřebík a stále funguje,“ tvrdí Buk, podle něj jsou dnes používané „plastové“ separátory hlavní limitující součástí baterií. Běžná lithiová baterie je téměř nepoužitelná pro větší bloky, protože může dojít k přehřátí a explozi. Tesla Motors proto musí využívat složité řídicí systémy včetně chlazení.

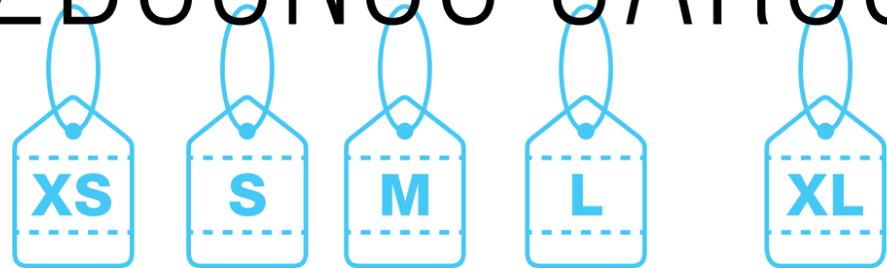


Česká firma není americká

Revoluce způsobená anorganickými nanovlákněmi nezůstává pouze u baterie, ve vývoji se firma zaměřuje na biomedicínu, její nanovlákněné membrány se využívají v bazénových filtrech nebo při filtraci vína či oleje. „Nahrazují celulóзовé desky, oproti kterým nezanechávají pachut a lze je použít opakovaně. Běžně se vyhazuje až 10 procent produktu, to naše membrány ušetří,“ prohlašuje český nanotechnolog.

Když je navštěvují američtí partneři, jsou překvapeni, co všechno v Roudnici nad Labem dokáží. „A já jim vždycky říkám: To jsou zlaté české ručičky, kluci,“ říká Buk, který je přesvědčen, že jako americká firma by to měli jednodušší. Jako česká firma s méně financemi si nemohli dovolit zbytečně utrácet, ale museli pečlivě a efektivně peníze investovat. „Kdysi mě zaujal jeden titulek, který přesně pasuje do naší české kotliny: Peníze kazí kreativitu,“ zakončuje Jan Buk.

ES MUSS NICHT UNBE- NENÍ NUTNÉ TO BRÁT DINGT LUFTLINIE SEIN VZDUŠNOU ČAROU



Ein Berliner Startup findet beim Onlineshopping die passende Größe.

Berlínský startup umí při online nákupu oblečení vybrat správnou velikost.

Christoph Lauer

DTIHK | ČNOPK

>>> Anruf bei Fit Analytics. Es ist Mitte Januar und Sebastian Schulze ist außer Haus. Der CEO des Startups aus Berlin befindet sich gerade auf einem Umweg, er wartet in London auf seinen Anschlussflug, der ihn über den Großen Teich bringt. Das Ziel heißt San Francisco, Sehnsuchtsort der digitalaffinen Gründerszene – und seit kurzem auch Standort einer Tochterfirma von Fit Analytics. Der ganz große Durchbruch: In der Bay Area mit dem Silicon Valley scheint er möglich. Dahin wollen viele, aber längst nicht für alle geht der Traum in Erfüllung.

Das Team von Fit Analytics widmet sich seit 2010 einem Kernproblem des Onlineshoppings. „Wir helfen Leuten dabei, die richtige Kleidungsgröße zu finden, ohne dass sie die Kleidungsstücke anprobieren müssen“, sagt Steffen Poralla, der mehr oder weniger von Anfang an dabei ist. Für Internethändler zahlt sich das in barer Münze aus. Um Kunden nicht zu vergraulen, halten sie den Rückversand trotz seiner

>>> Voláme do Fit Analytics. Je polovina ledna a Sebastian Schulze, CEO tohoto berlínského startupu, je mimo kancelář. Právě čeká v Londýně na letišti na přípoj, který ho oklikou dopraví přes Atlantik. Cílem je San Francisco, město, o němž sní celá digitální startupová scéna a kde byla nedávno otevřena dceřiná firma Fit Analytics. V Bay Area s proslulým Silicon Valley jsou možné opravdu velké věci. O tomto místě sní mnozí, málokomu se však jeho sen vyplní.

Tým Fit Analytics od roku 2010 řeší jeden z hlavních problémů online nakupování. „Pomáháme lidem vybrat správnou velikost oblečení, aniž by ho museli vyzkoušet,“ říká Steffen Poralla, který je ve firmě v podstatě od začátku. Internetovým obchodům se jejich produkt každopádně vyplácí. Nechtějí odradit zákazníky, a tak jim i přes poměrně vysoké náklady umožňují co možná nejjednodušeji zakoupené zboží vrátit. Na druhou stranu se ale také potýkají s obrovským množstvím vráceného zboží. Například největší evropský internetový obchod Zalando v roce 2015 vyexpedoval 55 milionů objedná-

Kosten so einfach wie möglich, sehen sich im Gegenzug aber auch mit einem Berg an Retouren konfrontiert. Zalando etwa, Europas Branchenprimus, hat 2015 gut 55 Millionen Bestellungen auf den Weg gebracht. Die Hälfte aller Artikel wandert nach dem Auspacken wieder ins Paket und geht zurück. Vielfach deswegen, weil die Größe nicht passt. Da sich Angaben wie S oder M mitunter als wesentlich dehnbarer erweisen als das gelieferte Stück Stoff, generiert Fit Analytics individuelle Größenempfehlungen. Händler integrieren das Beratungstool des Startups in ihren Shop und Kaufinteressierte machen einige Angaben zu Figur und präferierter Passform. Dann erfahren sie, wie viele ihnen vergleichbare Kunden den entsprechenden Artikel in dieser oder jener Größe behalten haben. Das Ergebnis: Die Retourenquote sinkt.

Beratungsfunktionen dieser Art haben für Händler mehrere Vorteile. So können sie auch die Größe des Warenkorb erhöhen. Das Verringern der Rücksendungen gilt aber als Königsdisziplin. „Von den verbreiteten Lösungen sind wir die Einzigen“, heißt es bei Fit Analytics, „die das nach wie vor garantieren und auch einhalten können.“ In der Praxis bedeutet das: Die Rücksendungen gehen um drei bis sechs Prozent zurück. Bisweilen liest man von ähnlichen Angeboten, die mehr in Aussicht stellen. „Versprechen von 50 Prozent sind völlig an den Haaren herbeigezogen“, sagt Poralla. Die Gründe für die Rückgabe sind schließlich vielfältig. Mal kratzt die Wolle, mal sieht die Farbe nach nichts aus.

Die Kundenliste des Berliner Startups wächst schnell, im letzten Jahr um mehr als 50 Prozent. Etliche Branchengrößen wie Hugo Boss oder The North Face zählen zu den Partnern. Profitabilität, deutlich mehr als 10 Millionen Empfehlungen pro Monat und einen Fuß im Land der unbegrenzten Möglichkeiten – zu diesen Erfolgen gelangten Firmengründer Schulze und seine Mitstreiter allerdings nicht auf der Luftlinie. Fit Analytics, gegründet 2014, ist der zweite Anlauf. Am Anfang, das war 2010, stand mit Upload ein anderer Lösungsansatz für dasselbe Problem. Per Webcam wurden die Maße des Kunden exakt erfasst. „Aus technologischer Sicht war und ist das Produkt hervorragend“, sagt Poralla, „nur haben wir in unserer Begeisterung die Bereitschaft der Nutzer, fünf Minuten zu investieren für vielleicht nur ein T-Shirt, ein bisschen überschätzt.“ Kundenorientierung ist das Zauberwort.

Das junge Team entschied sich schließlich beherzt für eine Kurskorrektur. „Natürlich gab es Widerstände, natürlich musste argumentiert werden“, sagt Poralla. Es war schließlich ein Abrücken von dem, was Kunden und Investoren überhaupt erst überzeugt hatte. Gleichwohl: „Sie haben uns nicht den Stecker gezogen. Das rechnen wir ihnen nach wie vor hoch an.“ Heute hat das Unternehmen 35 Mitarbeiter, zwei davon sitzen in Prag. Ende des Jahres sollen es 40 sein. Die Entscheidung umzudenken, sie war nicht einfach. Aber sie hat sich ausgezahlt.

Flüge, die auf direktem Weg von Berlin nach San Francisco gehen, gibt es übrigens nicht.

vek. Polovina veškerého zboží putovala po vybalení opět do krabic a zpět k prodejci. Častým důvodem bylo, že neseseděla velikost.

Ukazuje se, že konfekční velikosti jako S nebo M se od sebe často dost liší. Fit Analytics proto vyvinul software, který zákazníkům individuálně doporučuje vhodnou velikost. Obchodníci jej mohou integrovat do svého obchodu. Kupující pak zadají své individuální míry a to, jak má vybrané zboží padnout. Následně zjistí, kolik jim podobných zákazníků si vybrané zboží v této nebo jiné velikosti ponechalo. Výsledkem je, že množství vráceného zboží klesá.

Takovéto poradenské služby mají pro obchodníky i další výhody. Například mohou zvýšit množství objednaného zboží. Královskou disciplínou je ale snížení množství vráceného zboží. „Z řešení, která jsou na trhu, jsme jedini,“ uvádí Fit Analytics, „kdo to může stále garantovat a také dodržet.“ V praxi to znamená, že se obchodům vrací o tři až šest procent zboží méně. Někdy se objeví podobná řešení, která slibují více. „Slibovat 50 procent je úplně přitažené za vlasy,“ říká Poralla. Důvody vrácení zboží jsou totiž různé. Někdy nesedí materiál, jindy třeba barva není tak hezká, jak zákazník očekával.

Seznam zákazníků berlínského startupu rychle roste, v loňském roce o více než 50 procent. Produkt využívají i některé velké firmy jako Hugo Boss nebo The North Face. Ziskovost, více než 10 milionů doporučení měsíčně a pobočka v zemi neomezených možností. Cesta zakladatele Schulzeho a jeho kolegů k takovému úspěchu ovšem nevedla přímo. Fit Analytics, založený v roce 2014, je totiž jeho druhým startem. Nejprve, to bylo v roce 2010, ve firmě Upload řešil zmíněný problém pomocí webové kamery, která přesně změřila míry zákazníka. „Tento produkt byl a stále je technicky dokonalý,“ říká Poralla. „Ale nějak jsme v tom našem nadšení trochu neodhadli to, jestli bude uživatel ochoten strávit pět minut třeba jen kvůli tomu, aby si koupil jedno tričko.“ Zákazník musí být na prvním místě.

Mladý tým nakonec sebral odvahu a rozhodl se vydat jinou cestou. „Samozřejmě jsme se potýkali s odporem, samozřejmě jsme museli argumentovat,“ říká Poralla. Koneckonců pustili se do něčeho jiného, než o čem předtím přesvědčili zákazníky a investory. Nicméně „oni nás nenechali na holičkách. Toho si stále velmi ceníme.“ Dnes má firma 35 zaměstnanců, dva z nich v Praze. Koncem roku by jich mělo být 40. Rozhodnutí změnit směr nebylo vůbec jednoduché. Ale vyplatilo se.

Ostatně z Berlína do San Franciska také neexistují přímé lety bez mezipřistání.

OHNE GEHT'S NICHT. UNTERSCHIEDLICHE WEGE ZU INNOVATIONEN BEZ NICH TO NEJDE. K INOVACÍM VŠAK VEDOU RŮZNÉ CESTY

Ein kleiner Einblick in Firmenstrategien.
Krátký pohled do firemních strategií.

Bára Procházková

>>> „Aufgehende Sterne gesucht, wir bieten drei Millionen Kronen“, heißt es in einem Inserat, das gerade um die Welt ging. Die Firma Metro/Makro, die ihre Tore zum dritten Jahrgang ihres Startup-Akzelerators öffnet, sucht einzigartige Ideen. „Es gibt keine geografische Begrenzung, wir bekommen sogar Ideen aus Ländern, in denen wir gar nicht aktiv sind. Es besteht also die große Chance, dass wir eine wirklich fantastische Idee bekommen“, sagt die Kommunikationschefin von Makro Cash & Carry ČR Romana Nýdrle. Ein Großteil der Makro-Kunden sind Restaurants oder kleine Geschäfte, die nicht die Mittel haben, um sich intensiv mit Innovationen zu beschäftigen. Für Makros Business muss es aber auch den Kunden gut gehen. Das Unternehmen nimmt daher die Ideensuche selbst in die Hand. „Das bereichert auch uns. Wir zeigen Startups, welcher Bedarf besteht, während sie uns mit modernen Gedanken inspirieren“, fügt Nýdrle hinzu.

Etliche Firmen haben bereits eigene Inkubatoren gegründet. Auch E.on sucht auf diesem Weg seit 2013 Innovationen für das Energiewesen. Im ersten Jahr konnten sich beim Akzelerator :agile nur die eigenen Angestellten melden. Später wurde das Programm allen geöffnet. „Mit Blick auf mehr Kundenorientierung haben wir unsere Vorgehensweise verändert. Wir unterstützen nur noch die Projekte, die nachweislich am Markt gefragt sind“, sagt Ingrid Land, Managerin des E.on-Akzelerators.

>>> „Hledají se vycházející hvězdy, nabízíme tři miliony korun,“ píše se v inzerátu, který zrovna obletěl svět. Jedinečné nápady takto hledá firma Metro/Makro, která otevírá brány třetího ročníku svého akcelérátoru pro startupy. „Neexistuje geografické omezení, dostáváme nápady i ze zemí, kde nepodnikáme. Existuje tak velká šance, že dostaneme opravdu fantastický nápad,“ říká vedoucí komunikace firmy Makro Cash & Carry ČR Romana Nýdrle. Velká část zákazníků Makra jsou restaurace či malé obchody a ti nemají prostředky věnovat se vyhledávání inovací. Pro Metro/Makro je ale důležité, aby se jejich zákazníkům dařilo, proto se společnost rozhodla, že pro ně bude nápady hledat sama. „Obohacuje to i nás. My startupům ukazujeme, jaké jsou na trhu potřeby, a oni nás inspirují moderními myšlenkami,“ doplňuje Nýdrle.

Svůj vlastní inkubátor založila už řada firem, inovace v energetice takto vyhledává od roku 2013 i firma E.on. První rok se do akcelérátoru :agile mohli přihlásit pouze zaměstnanci firmy, později se program otevřel. „V souvislosti s orientací na zákazníky jsme změnilí přístup, podporujeme už jen ty projekty, u kterých je prokazatelné, že je po nich na trhu poptávka,“ říká Ingrid Land, manažerka akcelérátoru.

Evropské firmy chtějí mít vývoj celkově více pod kontrolou. „Například v USA firmy dávají startupům velkou volnost. Začátky bývají pro startupy natolik těžké, že potřebují mít velkou míru motivace, která většinou v zaběhnutých

Evropské firmy wollen die Entwicklung insgesamt mehr unter Kontrolle haben. „In den USA beispielsweise lassen Firmen dem Startup große Freiheiten. Die Anfänge sind für Startups oft so schwer, dass sie ein hohes Maß an Motivation brauchen. Das gibt es zumeist in etablierten Firmen nicht mehr“, sagt Startup-Experte Marek Nový. Diese Vorgehensweise birgt aber natürlich auch ein größeres Risiko.

Eine größere Kontrolle über Ideen haben Firmen, die ihre eigenen Innovationsabteilungen gründen. „Die Entwicklung ist eine teure Angelegenheit und die Amortisation nur schwer berechenbar“, sagt Petr Závíčák von der Firma H&B delta aus Vsetín, die Fertighäuser und -dächer anbietet. Die Firma verfügte weder über die zeitlichen noch technischen Möglichkeiten für die Entwicklung. Der Druck der Kunden hat sie aber dazu gezwungen, sich mit Innovationen zu beschäftigen. „Wir wollten nicht mehr von den Produkten der Lieferanten abhängig sein, sondern etwas Eigenes auf den Markt bringen. Es sollte günstiger und designtechnisch modern sein“, sagt Závíčák. Der Entwicklung widmen sich daher seit 2015 erfahrene Kollegen gemeinsam mit jungen Leuten. „Mit Absolventen ist es manchmal schwierig, sie sind aber nicht mit Arbeitsprozessen überbelastet und haben einen freien Kopf“, sagt Závíčák.

Die Zusammenarbeit von erfahrenen Arbeitnehmern mit jungen Leuten hat sich bei Innovationen als Erfolgsrezept erwiesen, was auch der Verpackungshersteller Thimm Packaging bestätigt. Die Firma betreibt mehrere Entwicklungsabteilungen - in Deutschland und auch in Tschechien. „Wir wollen nah am Kunden sein und Lösungen für ihre Bedürfnisse in ihrer Muttersprache direkt vor Ort entwickeln. Vorteilhaft ist auch die Nähe der Entwicklungsabteilung zur Produktion“, sagt Thimm-Geschäftsführer Martin Hejl.

In Sachen Innovationen hat sich auch der Kauf von Startups bewährt. Abra Software erwarb vor vier Jahren FlexiBee und erlangte durch die Transaktion eine ganze Reihe neuer Technologien. „Man ist nie fertig. Wir müssen praktisch ständig Innovationen hervorbringen, weil es die Kunden von uns erwarten“, sagt Martin Jirmann, CEO des Softwareunternehmens Abra. Daher motiviert er seine Angestellten dazu, die Trends in ihrer Branche zu beobachten. „Die Leute machen das nicht des Geldes wegen, vielmehr haben sie Freude am Ausprobieren“, verrät Jirmann. Deshalb habe es sich immer ausgezahlt, Angestellte an eigenen Entdeckungen arbeiten zu lassen.

Auf die Notwendigkeit, sich in der digitalisierten Welt durchzusetzen, hat auch Škoda Auto reagiert. „Entscheidend wird sein, altbewährte Arbeitsprozesse mit den Anforderungen der jungen digitalen Welt optimal zu verbinden“, sagt Andre Wehner, Leiter der Unternehmensentwicklung und Digitalisierung bei Škoda. Škoda hat daher das DigiLab als eigenständiges Zentrum für die Entwicklung von Innovationen gegründet (siehe Seite 8).

Was ist also der Königsweg zu Innovationen? „Das kann man nicht sagen. Firmen versuchen, sich auf eine Zukunft vorzubereiten, die sie aber nicht kennen können“, so Marek Nový.

firmách není,“ říká odborník na startupy Marek Nový. Tento přístup ale s sebou samozřejmě nese i větší riziko.

Větší kontrolu nad nápady mají firmy, které založí vlastní inovační oddělení. „Vývoj je drahá věc a návratnost je těžko spočitatelná,“ říká Petr Závíčák z firmy H&B delta ze Vsetína, která nabízí střechy a stavby na klíč. Firma neměla časové možnosti pro vývoj a ani potřebné stroje, nicméně tlak zákazníků ji donutil se inovacím věnovat. „Nechtěli jsme už být závislí na produktech dodavatelů, ale chtěli jsme na trh přinést vlastní výrobek. Měl být

„Man ist nie fertig.“

„Nikdy to není hotové.“

levnější a designově moderní,“ říká Závíčák. Vývoji se tak proto od roku 2015 věnují zkušení kolegové společně s mladými lidmi. „I když je to s absolventy někdy těžké, tak nejsou zatíženi pracovními procesy a mají čerstvou hlavu,“ říká Závíčák.

Spolupráce zkušených pracovníků s mladými lidmi se v oblasti inovací ukazuje jako klíčová, což potvrzuje i firma Thimm vyrábějící obaly. Firma provozuje několik vývojových oddělení nejen v Německu, ale také v Česku. „Chceme být zákazníkům nablízku. Jejich požadavky chceme řešit v jejich mateřštině a přímo na místě. Výhodou je také blízkost vývojového oddělení k produkci,“ říká jednatel Thimm Packaging ve Vsetatech Martin Hejl.

Dalším tradičním modelem zavádění inovací do firem je kupování startupů. Firma Abra před čtyřmi lety koupila FlexiBee a díky transakci získala také celou řadu nových technologií. „Nikdy není hotovo. Musíme inovovat v podstatě neustále, protože to od nás klienti očekávají,“ říká CEO softwarové firmy Abra Martin Jirmann. Proto motivuje své zaměstnance, aby sledovali trendy v oboru. „Lidé to nedělají pro finanční odměny, spíše je baví si to vyzkoušet,“ prozrazuje Jirmann. Proto se vždy vyplatilo nechat pracovat zaměstnance na těch projektech, které sami objevili.

Na nutnost prosadit se v digitalizovaném světě reagovala i automobilka Škoda Auto. „Rozhodující bude optimálně propojit osvědčené pracovní postupy s požadavky mladého digitálního světa,“ říká vedoucí rozvoje podniku a digitalizace společnosti Škoda Auto Andre Wehner. Firma proto založila samostatné centrum pro vývoj inovací DigiLab (více na straně 9).

Která cesta k inovacím je tedy nejlepší? „To se nedá říct. Firmy se snaží připravit na budoucnost, kterou ale z principu znát nemohou,“ uzavírá Marek Nový.

Gut zu wissen, dass ...

jetzt die richtige Zeit für Energieeinsparungen in Firmen ist

- Der Industriesektor der Tschechischen Republik hat derzeit einen Anteil von 30% am Endenergieverbrauch des Landes.
- Die Energieintensität der tschechischen Industrie beträgt im Vergleich zum Durchschnitt der EU-15 nahezu das Dreifache.
- Die Energieintensität ist ein wichtiger Faktor, der sich auf Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz von Unternehmen und damit auf die Gesamtwirtschaft auswirkt.
- Das Potential für Energieeinsparungen ist in der Industrie größer als in Haushalten.
- Laut Expertenschätzungen könnten in der verarbeitenden Industrie Energieeinsparungen von bis zu 23% erzielt werden.

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile durch Investitionen in Energiesparmaßnahmen

Die Einführung von Energiesparmaßnahmen in Unternehmen muss nicht nur den gesetzlichen Vorgaben des Energiewirtschaftsgesetzes geschuldet sein, sondern kann auch einen Weg zu besserer Konkurrenzfähigkeit eröffnen. Dabei geht es nicht allein um das bloße Einsparen von Betriebskosten durch Einsatz moderner Technologien für Heizung, Kühlung und Beleuchtung bzw. durch die Einführung eines Energiemanagements. Die Renovierung und Wärmedämmung von Industrie- und Bürogebäuden verlängert deren Lebensdauer, und durch die Modernisierung von Produktionsanlagen wird dank geringerem Energiebedarf die Produktion effizienter. Insbesondere eine effiziente und weniger energieaufwendige Produktion ist der Weg, der langfristig zum Erfolg am Markt beiträgt. Die Entscheidung für Unternehmensinvestitionen im Bereich

Energieeinsparungen zahlt sich jetzt noch mehr aus. Aufgrund der langfristigen Erfolge der Komerční banka (KB) bei der Nutzung von Fördergeldern europäischer Finanzierungsinstitutionen wurde die KB von der Europäischen Investitionsbank (EIB) als einziger Bereitsteller des Förderprogramms für die vergünstigte Finanzierung von Energiesparprojekten in der Tschechischen Republik ausgewählt. Das Angebot des KB-Darlehensprogramms „EuroEnergie“ knüpft an die europäische Initiative PF4EE (Private Finance for Energy Efficiency) an und vereinfacht dank einer 80-prozentigen Garantie der EIB und günstiger Zinsen die Umsetzung von Energiesparmaßnahmen im Unternehmen. Die Möglichkeit der Kombination mit Fördergeldern (insbesondere im Rahmen des OPPIK-Programms) stellt eine ideale Gelegenheit dar, Ihr Unternehmen voranzubringen.

Je dobré vědět, že ...

je správný čas na energetické úspory ve firmách

- Průmyslový sektor v České republice spotřebovává v současnosti cca 30 % konečné spotřeby energie.
- Energetická náročnost českého průmyslu je téměř trojnásobná ve srovnání s průměrem EU-15.
- Energetická náročnost je jedním z faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost a efektivitu podniků, resp. celé ekonomiky.
- Prostor pro energetické úspory v průmyslu je větší než u domácností.
- Odborné odhady uvádí potenciál úspor energie ve zpracovatelském průmyslu ve výši cca 23 %.

Zvyšte svoji konkurenční výhodu investicí do energetických úspor!

Zavádění energetických úspor ve firmách nemusí být jen řešením jak splnit legislativní povinnosti dané zákonem o hospodaření s energií. Může být i cestou jak dosáhnout větší konkurenceschopnosti. Nejde přitom jen o prostou úsporu provozních nákladů v důsledku výměny technologií vytápění, chlazení, systému osvětlení či zavedení energetického managementu. Rekonstrukce a zateplení výrobních hal a administrativních budov prodlužuje jejich životnost. Stejně tak modernizace či prostá obnova výrobních zařízení s nižší energetickou náročností zvyšuje efektivitu výroby. Právě efektivní a s energetickými vstupy levnější výroba je cestou, která v dlouhodobém horizontu přispívá k úspěšnosti na trhu. Rozhodnutí investovat do energetických

úspor ve firmách je nyní ještě výhodnější. Díky dlouhodobé úspěšnosti Komerční banky (KB) ve využívání podpor evropských finančních institucí byla KB vybrána Evropskou investiční bankou (EIB) jako jediný poskytovatel programu na zvýhodněné financování energeticky úsporných projektů v ČR. Nabídka úvěrového programu KB „Euroenergie“ navazující na evropskou iniciativu PF4EE (Private Finance for Energy Efficiency) přináší díky 80% záruce EIB a výhodnější úrokové sazbě firemním klientům jednodušší realizaci energetických úspor. Navíc kombinovatelnost s dotačními tituly (především programem OPPIK) představuje ideální příležitost jak posunout své podnikání o kus dál.

Výhodné financování

Úvěr EuroEnergie je určen zejména malým a středním podnikům v ČR (u velkých podniků je výše úvěru omezena na 30 mil. Kč, případně 136 mil. Kč, pokud je investice zaměřena např. na zateplení budovy), které připravují nebo zvažují investice do energetických úspor. Úvěr pro firemní klienty představuje financování s 80% zárukou Evropské investiční banky, s čímž souvisí nižší požadavky banky na zajištění úvěru. Díky sníženým rizikovým nákladům banky je firmám poskytována další výhoda v podobě nižší úrokové sazby. Ta je snížena o 0,3 % p. a. (při kombinaci s programem na podporu zaměstnávání mladých lidí je úrokové zvýhodnění až 0,4 % p. a.). Výše úvěru, který lze čerpat jak v korunách, tak eurech, je až 136 mil. Kč. Spodní hranice začíná na jednom milionu Kč. Pro využití úvěru EuroEnergie stačí, pokud je projekt doporučen energetickým auditem (respektive energetickým posudkem). Toto kritérium je např. při žádosti o dotaci z OPPIK automaticky splněno. Dále musí uspořené náklady na energie během životnosti dosáhnout alespoň 50 % investičních nákladů, což je rovněž bez velkých obtíží splnitelná podmínka. Některé investice do energeticky úsporných opatření jsou většinou návratné ve střednědobém či dlouhodobém horizontu. Tomu odpovídá i splatnost úvěru, která je až 20 let.

Komplexní odborný servis

Komerční banka má dlouholeté zkušenosti s financováním projektů v oblasti energetiky. Od obnovitelných zdrojů přes investice do tepelárství, odpadových technologií až po energetické úspory v průmyslových provozech či veřejném sektoru. Kromě finančního servisu vám poskytneme i specializované poradenství.

K dispozici je vám

- tým specialistů na energetiku, schopný posoudit nejen ekonomická, ale i technická specifika každého projektu
- KB EU Point – poradenský servis odborníků, kteří zajistí komplexní financování včetně zpracování žádosti pro získání dotací z evropských či jiných veřejných zdrojů

Využijte tým specialistů KB na energetiku, příp. s bankou spolupracující poradenské společnosti. **Bezplatná infolinka 800 521 521** Více informací získáte také na www.kb.cz, stačí zadat EuroEnergie, nebo kontaktujte svého bankovního poradce KB.

Úvěr EuroEnergie

- Určen pro malé, střední a velké podniky
- Výše úvěru od 1 do 136 mil. Kč
- Splatnost úvěru 3–20 let
- 80% záruka EIB – nižší požadavky na zajištění
- Snížená úroková sazba o 0,3 % p. a.
- Opatření jsou doporučena energetickým auditem či posudkem

Program EuroEnergie využívá program LIFE Evropské unie.

TIP

Navštivte www.kb.cz a zadejte vyhledat EuroEnergie. Naleznete zde důležité informace včetně průvodce pro vyhodnocení potenciálu financování energetické úspory.



ÚVĚR EUROENERGIE

SPOLEČNĚ VYŘEŠÍME ÚSPORY ENERGIÍ VE VAŠEM PROVOZU

- UNIKÁTNÍ ÚVĚROVÝ PROGRAM POUZE U KB
- NIŽŠÍ NÁROKY NA ZAJIŠTĚNÍ A ÚROKOVÉ ZVÝHODNĚNÍ
- KOMBINOVATELNÝ S EU DOTACEMI
- ODBORNÉ A DOTAČNÍ PORADENSTVÍ

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



Gut zu wissen, dass ...

es bei Innovationen nicht nur um Ideen, sondern auch um die Umsetzung geht

Der einzige Weg, die Lebensfähigkeit und das Wachstum eines Unternehmens im aktuellen konkurrenzstarken Umfeld zu sichern, sind Innovationen. Daher ist es mehr denn je notwendig, neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen, neue Vertriebswege und neue Geschäftsmodelle zu suchen. Ein Beispiel für eine hervorragende Innovation ist ein Projekt des Innovationsdienstleisters Direct People für LMC, der u.a. die beiden größten Jobportale in Tschechien betreibt: Prace.cz und Jobs.cz. Das Unternehmen wandte sich an die Innovatoren mit einer interessanten Aufgabe: Es gibt wenige Arbeitskräfte und viel Arbeit. Die Suche nach neuen Mitarbeitern unter aktiven Bewerbern reicht nicht mehr. Wie kann man also einen relativ zufriedenen Mitarbeiter dazu bringen, über einen anderen Job nachzudenken?

**PRÁCE
ZA
ROHEM**

Welchen Wert hat Ihre Zeit?

Das Team von Direct People verließ den Schreibtisch und befragte Personaler, Manager, Bewerber und zufriedene Angestellte. Sie fanden heraus, dass oft die Fahrzeit zur Arbeit ein großes Problem darstellt. Laut Statistiken verbringen in Tschechien bis zu 1,2 Millionen Leute eine ganze Stunde pro Tag auf dem Weg zur Arbeit und zurück nach Hause. Jährlich verlieren sie dadurch ca. 250 Stunden, die sie angenehmer verbringen könnten. Aufgrund dieser Beobachtungen hat Direct People neun Konzepte geschaffen, von denen drei zum Prototyp wurden.

Die Arbeit findet Sie

Zum Gewinner des Prototypings und Testings wurde eine App, die interessante Jobs in der ausgewählten Umgebung „überwacht“. Es stellte sich heraus, dass ein Schlüsselfaktor für den Erfolg der App eine möglichst einfache Form der Antwort auf die Stellenanzeige ist, im Idealfall nur durch ein paar einfache Klicks direkt in der Anwendung. In mehreren Phasen wurden einfache Modelle bei potenziellen Nutzern getestet.

Zuerst verkaufen, dann herstellen

Ein halbes Jahr nach dem Start des Projekts hat Direct People das Design der App entworfen. Mit einigen Ansichten und einer einfachen Präsentation begannen die Entwickler, die App den Unternehmen zu verkaufen. Im ersten Monat waren sie in fünf Unternehmen erfolgreich, den zweiten in 20 weiteren. Bevor es zum eigentlichen Start der App kam, kauften 90 Unternehmen die Dienstleistung.

Start & Optimierung

Die erste öffentliche Version wurde genau ein Jahr nach Projektbeginn gestartet. Am ersten Tag wurden 2.500 Arbeitsplätze angeboten. Kurz danach haben die Innovatoren herausgefunden, dass Leute die App heruntergeladen haben, jedoch ohne eine Erstanmeldung. Daher wurde der gesamte Prozess erheblich vereinfacht.

Die Seite entstand in Zusammenarbeit mit Direct People / Stránka vznikla ve spolupráci s Direct People

Je dobré vědět, že ...

inovace nejsou jen o nápadech, ale také o realizaci

Jedinou cestou k udržení životaschopnosti a růstu firmy jsou v dnešním extrémně konkurenčním prostředí inovace. Proto je dnes více než kdy dříve nutné uvádět na trh nové produkty a služby, hledat nové způsoby distribuce nebo nové byznys modely. Ukázkou skvěle fungující inovace je i projekt, který dělali Direct People pro společnost LMC, mimo jiné provozovatele dvou největších pracovních portálů v ČR – Prace.cz a Jobs.cz. Firma se na inovátory obrátila se zajímavým zadáním: Lidí je málo, práce hodně. Hledání nových zaměstnanců mezi aktivními uchazeči najednou nestačí. Jak ale přimět relativně spokojeného zaměstnance, aby začal přemýšlet o práci jinde?

Jakou cenu má váš čas?

Direct People vyzpovídali skutečné lidi, personalisty, manažery, uchazeče i spokojené zaměstnance. A zjistili, že je často páli délka dojíždění do zaměstnání. Dle statistik až 1,2 milionu zaměstnanců tráví na cestě za prací celou hodinu denně. Za rok tak ztratí cca 250 hodin, které by mohli strávit příjemněji. Na základě těchto postřehů Direct People vytvořili devět konceptů, z čehož tři se dočkaly prototypování.

Práce, která si vás najde sama

Vítězem prototypování a testování se stala aplikace, která hlídá zajímavé pracovní pozice ve vybrané lokalitě. Ukázalo se, že zásadním faktorem pro úspěšnost aplikace je co nejjednodušší forma odpovědi na inzerát. Ideálně přes pár jednoduchých kliků přímo v rámci aplikace. V několika vlnách otestovali jednoduché modely na potenciálních uživateli.

Nejdříve prodat, poté vyrábět

Půl roku od startu projektu navrhli Direct People samotný design aplikace. S náhledy několika obrazovek a jednoduchou prezentací začali službu prodávat firmám. První měsíc uspěli v pěti firmách, druhý v dalších 20. Dříve, než došlo k samotnému spuštění aplikace, si službu koupilo 90 firem.

Start & ladění

První veřejnou verzi aplikace spustili přesně rok od startu projektu a v den spuštění nabízela 2500 pracovních pozic. Krátce poté inovátoři zjistili, že lidé aplikaci sice stahují, avšak bez toho, aby prošli přes úvodní přihlášení. Proto celý proces výrazně zjednodušili.

Kontakt: Direct People, Jankovcova 1603/47a, 170 00, Praha 7, Tel.: +420 724 048 808, E-mail: info@directpeople.cz

Nach sechs Monaten – Top 3 auf dem Arbeitsmarkt

Das Finetuning der App ging weiter. Innerhalb eines halben Jahres nach dem Start der Version für Android wurde auch eine für iOS gelauncht. Gleichzeitig begann auch eine verstärkte Kampagne. Damals haben mehr als 500 Firmen Jobs angeboten und mehr als 100.000 Leute haben die App heruntergeladen. Es kamen durchschnittlich 1.000 Antworten auf Anzeigen pro Tag. So wurden die ursprünglichen Ziele überschritten. Und die „Arbeit um die Ecke“, wie der Name der App lautet, wurde zum drittgrößten Jobportal in Tschechien.

Wie wir mit Direct People bei der App „Arbeit um die Ecke“ zusammengearbeitet haben

Die Zusammenarbeit mit Direct People ist der Hauptgrund dafür, dass wir es geschafft haben, mit einer neuen Dienstleistung auf dem Markt durchzustarten. Natürlich hatten und haben wir immer viele Ideen, aber das Problem ist die Umsetzung. Es gibt nämlich immer einen Konflikt zwischen Prioritäten und Kapazitäten: Einerseits arbeitet man daran, das bestehende Geschäft zu erhalten, und andererseits versucht man, etwas Neues zu schaffen. Und eine Zusammenarbeit mit einem externen Unternehmen ermöglicht dadurch das Outsourcing. Das löst somit das Problem des Kapazitätsmangels.

Ich bin davon überzeugt, dass die App „Arbeit um die Ecke“ erfolgreich ist, weil es eine externe Zusammenarbeit mit klar definierten Zielen und Bedingungen war. Wir spürten einen enormen Antrieb und die Bemühung von Direct People, das Projekt erfolgreich zu Ende zu führen. Die Leute dort sind keine Consulter, die nur beraten. Direct People übernahm Verantwortung dafür, dass das Projekt gutgeht. Sie haben – genauso wie wir – ihre Haut zu Markte getragen.

Milan Jasný, Generaldirektor LMC

Za šest měsíců top 3 na trhu práce

Do půl roku po spuštění verze pro Android byla uvedena také verze pro iOS. Společně s ní odstartovala i masivnější kampaň. Pracovní pozice v ten moment nabízelo více než 500 firem a aplikaci si stáhlo přes 100 tisíc lidí a denně přes aplikaci průměrně odpovídalo 1000 lidí. Cíle byly výrazně přeplněny a Práce za rohem se stala třetím největším pracovním portálem v ČR.

Jak jsme spolupracovali s Direct People na aplikaci Práce za rohem

Spolupráce s Direct People je hlavní příčinou toho, že se nám podařilo na trh prorazit s novou službou. My jsme samozřejmě měli a stále máme spoustu nápadů, ale problém je s exekucí. Vždy se totiž jedná o konflikt priorit a kapacit: na jedné straně pracujete na udržení stávajícího byznysu a na straně druhé se snažíte vytvořit něco nového. A spolupráce s externí firmou umožňuje outsourcing problému ven z firmy, což problém s nedostatkem kapacit vyřeší.

Jsem přesvědčen, že aplikace Práce za rohem je úspěšná, protože se jednalo o externí spolupráci s jasně domluvenými cíli a podmínkami. Cítili jsme obrovský drive a snahu ze strany Direct People, aby se výsledek podařil. Nejsou to konzultanti, kteří jen poradí, Direct People převzali zodpovědnost za to, že projekt dopadne dobře. Takže stejně jako my šli i oni se svou kůží na trh.

Milan Jasný, Generální ředitel LMC

Seien Sie mit Ihrem Unternehmen Teil der Plattform Intelligente Infrastruktur. Machen Sie die Dimension der Zukunft greifbar. Wie? Sie kooperieren mit Partnern aus allen relevanten Branchen und entwickeln gemeinsam neue Geschäftsmodelle. Wir matchen Sie außerdem mit Startups, die für Ihr Business Marktpotenzial haben. Sie entscheiden, wer der Beste ist.

Intelligente Infrastruktur

TopThema

Staňte se se svou firmou součástí platformy Intelligenční infrastruktura a dejte vizím a budoucnosti skutečný rozměr. Jak? Budete spolupracovat s partnery ze všech relevantních odvětví a vytvoříte společně nové obchodní modely. Kromě toho Vás propojíme se startupy, které mají slibný tržní potenciál pro Váš individuální byznys. Vy rozhodnete, který startup je ten nejlepší.

Platform | Matching | Contest

Melden Sie sich, kontaktujte nás!

*mieten
pronajmout?*
⇒ skopalova@dtihk.cz

Intelligenční
infrastruktura

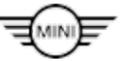


WEIHNACHTS- JOUR-FIXE

DTIHK-Kuppel



Sponsor | Sponzor:



Partner:



ASTENHOTELS

oneuran

VÁNOČNÍ JOUR FIXE

Kopule ČNOPK



8.12.2016



Foto: Jaromír Zubák



NEUJAHRSS- JOUR-FIXE

Hergetova Cihelna



NOVOROČNÍ JOUR FIXE

Hergetova Cihelna



Foto: Jaromír Zubák

A-21
Industrie 4.0-Architektur
architektura pro průmysl 4.0

Zdeněk Havelka
zhavelka@a-21.cz
Praha

ABDULLA KHAYDAROV
App-Entwicklung
vývoj aplikací

abdulla.khaydarov@yahoo.com
Praha



BATSUITE
Smart Devices
smart devices

Lucia Medvěď-Pataková
lmedvedp@gmail.com



EASY HOME&WEB CONTROL s.r.o.
Web applications & Smart Devices
vývoj aplikací & smart devices

Radek Sysel, Pavel Vejnar
sysel.radek@easycon.cz
Brno
www.easycon.cz



IMPERIAL KARLOVY VARY a. s.
Hotel, Kur- und Wellness-
behandlungen
hotel, lázeňské a wellness služby

Ing. Miloslav Smrž
miloslav.smrz@imperial-group.cz
Karlovy Vary
www.imperial-group.cz



MARCEL LEBDUŠKA – Komplexní úklid
Reinigungsdienstleistungen
úklidové služby

Marcel Lebduška
info@komplexni-uklid.cz
Praha
www.komplexni-uklid.cz



MHZ HACHTEL CZECH s.r.o.
Sicht- und Sonnenschutz
zastiňovací technika

Ing. Martin Liebl
martin.liebl@mhz.de
Kraslice
www.mhz.de



NEURON SOUNDWARE
Künstliche Intelligenz
umělá inteligence

Pavel Konečný
pavel.konecny@neuronsw.com
Praha
www.neuronsw.com



PSYFIERS s.r.o.
Marketing Consulting
marketing consulting

Thilo Mutter
prague@psyfiers.com
Praha
www.cpopt.com



RANDSTAD s.r.o.
Personalagentur
personální agentura

Miroslava Chvojková
miroslava.chvojkova@randstad.cz
Praha
www.randstad.cz



TC ING s.r.o.
Baumanagement
stavební management

Tomáš Cedzo
cedzo@tcing.cz
Praha
www.tcing.cz



TREEWER
Soziale Medien
sociální média

Vladislav Davarashvili
v.davarashvili@outlook.com
Brno
www.treewer.com

Kontakt: Joana Skalicky, Zuzana Skopalová
Tel.: +420 221 490 363, +420 221 490 346, E-Mail: mitglieder@dtihk.cz, clenstvi@dtihk.cz


Messe Berlin
ITB BERLIN


světová špička mezi veletrhy
cestovního ruchu
8.-12.3.2017, BERLÍN

Novinka: „medicínské“
a „astronomické“ cestování

Přední mezinárodní veletrh a zároveň největší kongres v oblasti cestovního ruchu zaujme odborné návštěvníky i individuální zájemce. Hosté zde získají informace o více než 180 destinacích, zorientují se v nabídkách zájezdů cestovních kanceláří a hotelů a nahlédnou do možností rezervačních systémů a přepravy. Pro rok 2017 je oficiálním partnerem Botswana, což má přinést zvýšené povědomí o této zemi jako turistické destinaci. Na veletrhu se poprvé objeví Medical Tourism Pavillon, který se týká enormního nárůstu medicínsky motivovaného cestování, či tzv. astronomické cestování, jež je v současnosti velice perspektivní.

Další informace: www.itb-berlin.de

BEZPLATNÝ SERVIS PRO VYSTAVOVATELE

**WASSER BERLIN
INTERNATIONAL**

360° Water Management
Worldwide
28.-31.3.2017, BERLÍN

2017: Vodní zdroje
a ochrana před povodněmi



Veletrh a kongres se zaměřuje na celý koloběh vody a je mezinárodním setkáním v oblasti vodního hospodářství. Specializuje se na marketingovou platformu pro nové produkty a inovativní technologie, mimoto nabízí možnosti sdílení znalostí v oboru. Odborní návštěvníci se tak dostanou k nejrůznějším produktům, službám a tipům týkajícím se vody. V roce 2015 se veletrhu zúčastnilo 557 vystavovatelů z 26 zemí. Témata roku 2017 – vodní zdroje a ochrana před povodněmi – budou na veletrhu prezentována jako velice blízké sféry. Kromě odborných návštěvníků chce veletrh zaujmout také děti a dospělé, které zde v rámci projektu Voda je život interaktivně zasvěť do všech aspektů životně důležitých vodních zdrojů.

Další informace: www.wasser-berlin.de



V našem předprodeji **ZLEVNĚNÉ VSTUPENKY AŽ O 70 %**

10 LET CONHIT

kombinace zdraví
a inovativních IT
25.-27.4.2017, BERLÍN

2017: všechny vstupenky
platné i na kongres



Již desátým rokem představuje největší evropský veletrh informačních technologií v péči o zdraví využití IT pro kvalitu a efektivitu zdravotnictví. Přes 450 vystavovatelů bude na ploše více než 18 tisíc metrů čtverečních prezentovat nejnovější inovace. Součástí programu budou též praktické přednášky, semináře a možnost navštívit vzorová nemocniční zařízení. ConhIT je ideální příležitostí pro diskuzi všech renomovaných společností v oblasti IT ve zdravotnictví. Klíčovými tématy jubilejního ročníku jsou digitalizace, IT a řízení rizik, mobile health a aplikace a mezisektorová komunikace. Nově budou letos všechny vstupenky platné také pro účast na kongresu.

Další informace: www.conhit.de



Zdeňka Goedertová, tel.: +420 221 490 310, e-mail: messe1@dtihk.cz


**WORLD OF TOYS BY
SPIELWARENMESSE EG**
mezinárodní program veletrhů

Na rozvíjejících se trzích často vznikají národní veletrhy a výstavy, protože se obchodníci a výrobci snaží rozšířit svou činnost nejprve na domácím trhu. Tyto události jsou zajímavé také pro firmy, které se chtějí otevřít novým exportním trhům. V reakci na tuto potřebu se zrodil veletržní program nazvaný World of Toys by Spielwarenmesse eG, určený pro firemní účasti na národních a mezinárodních veletržích formou společných pavilonů. Díky světovým pavilonům hraček mohou zúčastnění spoluvystavovatelé objevovat nové trhy např. na veletrhu Hong Kong Toys & Games Fair, Kids India v Bombaji a na Středním východě na veletrhu Kids Turkey. Odborný personál společnosti Spielwarenmesse eG poskytuje osobní péči zákazníkům nejen ve fázi plánování, ale také přímo během akce formou mnoha podpůrných služeb.

KIDS INDIA

20.-22.9.2017, BOMBAY

Kids India udává jasnou představu o indickém hračkářském trhu a poskytuje možnost setkat se s nejdůležitějšími aktéry v branži.

Přihláška: www.world-oftoys.org/indien

KIDS TURKEY

26.-29.10.2017, ISTANBUL

Díky vynikající geografické poloze je přitažlivý nejen pro turecké, ale i pro odborné návštěvníky ze sousedních zemí a stal se tak nejdůležitějším odborným veletrhem hračkářské branže v celém regionu Blízkého východu.

Přihláška: www.world-oftoys.org/mittlerer-osten



MESSE ISET



Sicherheit in allen Facetten 31.5.-3.6.2017, BRÜNN

Die ISET-Messe konzentriert sich auf Sicherheitsausrüstung, Sicherheitservices und Technologien für die Bereiche Lebensschutz, Informations- und Vermögensschutz. Hierzu gehören unter anderem Polizeiausrüstung, Anti-Terror-Ausrüstung und Sicherheitsdienstleistungen. Netz und Datensicherheit (Cyber-Security) ist das diesjährige Schwerpunktthema der Messe ISET. Aber auch der Hochwasserschutz ist ein aktuelles Thema der Messe.

Weitere Informationen unter: www.bvv.cz/de/pyros

Foto: Fotolia.com / G1ebstock

MESSE IDET



Verteidigungstechnologie 31.5.-2.6.2017, BRÜNN

Die Internationale Fachmesse für Abwehr- und Sicherheitstechnik IDET ist eine der weltweit größten Präsentationen von Verteidigungstechnologien in Mittel- und Osteuropa. Aussteller aus rund 30 Ländern präsentieren ihre Produkte vor Armeedelegationen und Fachleuten aus aller Welt. Die Ausstellung umfasst die Gesamtbreite der militärischen und der zivilen Sicherheitstechnik.

Die bedeutendste Rahmenveranstaltung ist traditionell die internationale Konferenz CATE: ein internationales Austauschforum von Verteidigungsfachleuten.

Weitere Informationen unter: www.bvv.cz/de/iset

MESSE PYROS



Keine Angst vor dem Feuer - Brandschutz 31.5.-3.6.2017, BRÜNN

Feuerwehrtechnik und Brandschutz sind die Hauptthemen der PYROS. Sie gehört mit ihrer fast 45-jährigen Tradition zu den wichtigen Events in Tschechien. Die Berufsfeuerwehr und die Freiwillige Feuerwehr planen eine umfangreiche Modernisierung ihrer Ausstattung und Technologien, wie die Messe Brunn berichtet. Die tschechische Feuerwehr verfügt mit 8,7 Mrd. Kronen über ein üppiges Budget – es erhöhte sich im Vergleich zu 2016 um rund 900 Millionen Kronen. Geplant sind Investitionen vor allem in Ausrüstungsgüter und die Modernisierung der Feuerwahrstationen.

Weitere Informationen unter: www.bvv.cz/de/pyros



Fotolia.com/klinglele

UMFANGREICHER SERVICE FÜR AUSSTELLER
Barbara Vávra, Tel.: +420 221 490 334, E-Mail: vavra@dtihk.cz

Die ersten 13 Industriemeister in První absolventi akademie pro mistry Tschechien ausgebildet Industrial Professional

>>> Industriemeister nehmen in Unternehmen Schlüsselpositionen ein. Weil es in Tschechien eine solche Qualifikation bislang nicht gibt, starteten die DTIHK, die IHK Regensburg, die IHK-Akademie in Ostbayern und weitere Partnern das Weiterbildungsprogramm zum „Industrial Professional“.

Nach einem Jahr berufsbegleitender Weiterbildung haben am 19. Januar in Pilsen die ersten 13 tschechischen Fachkräfte ihre Zertifikate verliehen bekommen. „Mit Ihrem Meistertitel helfen Sie den langfristigen und nachhaltigen Erfolg Ihres hochindustrialisierten Landes zu sichern“, wandte sich geschäftsführender DTIHK-Vorstand Bernard Bauer an die Absolventen, „darauf können Sie stolz sein.“ Der Regensburger IHK-Geschäftsführer Jürgen Helmes sprach von der Leerstelle, die Industrial Professionals füllen: „Sie schließen die Qualifizierungslücke zwischen der praktischen Fach- und Führungsebene“.



Die Zusatzausbildung vermittelt Inhalte des deutschen Industriemeisters und schließt mit einem Zertifikat der bayerischen IHK-Akademie ab. Einen Schwerpunkt bilden Organisation und Personalführung. Das fachliche und methodische Konzept wurde zuvor auch mit Unternehmensvertretern diskutiert und den konkreten betrieblichen Anforderungen angepasst.

Bernard Bauer bezeichnete den Pilotlehrgang als einen wichtigen Meilenstein. „Mit dem Meistertitel Industrial Professional öffnen wir tschechischen Fachkräften aus der Produktion eine qualifizierte, praxis- und bedarfsorientierte Weiterbildung mit Karriereperspektive.“ Die Nachfrage nach der neuen Weiterbildungsmöglichkeit ist groß, und so zählt der nächste Jahrgang 2017 zu seinem Start bereits 23 Teilnehmer. Die DTIHK möchte das neue Weiterbildungskonzept künftig auch in anderen Regionen Tschechiens etablieren.



>>> Mistr ve výrobě je jednou z klíčových pozic v průmyslu. Odpovídající kvalifikace však v České republice dosud chybí. Proto ČNOPK, Obchodní a průmyslová komora (IHK) Regensburg a východobavorská vzdělávací akademie IHK-Akademie in Ostbayern společně s dalšími partnery odstartovaly akademii pro mistry ve výrobě s názvem Industrial Professional.

Po absolvování roční rozšiřující kvalifikace obdrželo 19. ledna prvních 13 mistrů certifikáty. „S novou kvalifikací přispějete k dlouhodobému a trvalému úspěchu silně rozvinutého průmyslu v Česku. Můžete na to být pyšní.“ Tato slova adresoval absolventům výkonný člen představenstva ČNOPK Bernard Bauer. Ředitel IHK Regensburg Jürgen Helmes hovořil o dosud chybějící odborné kvalifikaci, kterou první absolventi akademie Industrial Professional získali: „Zaplníte mezeru mezi prakticky orientovanou odbornou pozicí ve výrobě a managementem.“

Akademie pro mistry se zaměřuje na stejné odborné a osobnostní požadavky jako známá a uznávaná německá kvalifikace Industriemeister (mistr v průmyslu) a je zakončena certifikátem východobavorské IHK-Akademie in Ostbayern. Kurz zprostředkovává cenné know-how, a to především v oblasti organizace a personálního vedení. Odborný a metodický koncept akademie byl konzultován se zástupci regionálních firem a přizpůsoben jejich konkrétním požadavkům.

Bernard Bauer označil pilotní ročník akademie za důležitý milník: „Certifikátem pro mistry Industrial Professional nabízíme českým odborným pracovníkům ve výrobě kvalifikované rozšiřující vzdělání orientované na praxi a potřeby firem a kariérní uplatnění na vedoucích odborných pozicích zároveň.“ Poptávka po nové akademii pro mistry je velká, do dalšího ročníku akademie v roce 2017 se přihlásilo 23 účastníků. ČNOPK plánuje tento koncept v budoucnu etablovat i v dalších českých regionech.

Noch Fragen? Chcete vědět více? Karla Stánková, Tel.: +420 377 555 003 , E-Mail: plzen@dtihk.cz

Ein Plus von 6.000 Arbeitsplätzen

In den Geschäfts- und Industriebauten des Immobilienentwicklers CTP arbeiten mittlerweile 53.000 Menschen, wie aktuelle Daten zeigen. Das sind 6.000 mehr als vor einem Jahr, ein Plus von 13 Prozent. In ganz Mitteleuropa, vor allem aber in der Tschechischen Republik realisiert CTP Businessparks. Sie sind der Arbeitsplatz für vornehmlich hochqualifiziertes Personal, in Tschechien für 44.000 Angestellte. „Das Wachstum von CTP in der ganzen MOE-Region erhöht unmittelbar die Zahl der Stellenangebote, die unsere Kunden im CTPark-Netzwerk ausschreiben“, sagt Stefan de Goeij, Leiter Immobilienmanagement bei CTP.

O šest tisíc pracovních míst více

V průmyslových areálech a office parcích společnosti CTP ve střední a východní Evropě v současné době pracuje více než 53 tisíc lidí, což je o šest tisíc a 13 procent více než před rokem. Mezinárodní developer, působící ve střední a východní Evropě s těžištěm činnosti v České republice, zajišťuje správu technologických průmyslových zón. V areálech CTP pracují převážně vysoce kvalifikovaní zaměstnanci, v České republice je jich celkem 44 tisíc. „S expanzí CTP napříč regionem střední a východní Evropy roste i počet příležitostí, které naši klienti v CTParcích nabízejí,“ říká Stefan de Goeij, ředitel oddělení správy budov ve společnosti CTP.

Neuer Bosch-Repräsentant in Tschechien und der Slowakei

Milan Šlachta ist seit 1. Januar 2017 Direktor der regionalen Gesellschaften Robert Bosch odbytová Praha und Robert Bosch Bratislava sowie Repräsentant der Bosch Group in Tschechien und der Slowakei. Er ersetzt Klaus Peter Fouquet. Šlachta arbeitet für Bosch seit 1994, zuletzt als Vertriebsleiter und Geschäftsführer von Bosch in Budweis. Davor hatte er verschiedene Führungspositionen in den Bereichen Finanzen, Controlling und Betriebsplanung in Tschechien und Deutschland inne. Er studierte an der Technischen Universität ČVUT in Prag. Klaus Peter Fouquet bleibt wie bisher Geschäftsführer der Robert Bosch AG in Wien, Repräsentant von Bosch in Österreich sowie verantwortlich für den Vertrieb in MOE.

Nový reprezentant společnosti Bosch v České republice a na Slovensku

Milan Šlachta se stal 1. ledna 2017 ředitelem regionálních společností Robert Bosch odbytová, Robert Bosch Bratislava a reprezentantem Bosch Group v Česku a na Slovensku. Nahradił tak Klause Petera Fouqueta v jeho funkci na území Česka a Slovenska. Šlachta pracuje pro Bosch od roku 1994, naposledy působil jako obchodní ředitel a jednatel ve společnosti skupiny Bosch v Českých Budějovicích. Předtím zastával různé vedoucí pozice v oblastech financí, controllingu a podnikového plánování v České republice a v Německu. Milan Šlachta vystudoval ČVUT v Praze. Klaus Peter Fouquet zůstává ve funkci jednatele společnosti Robert Bosch AG ve Vídni a reprezentanta Bosch Group v Rakousku a je dále zodpovědný za odbyt Bosch ve střední a východní Evropě.

Neuer Leiter des German Desks bei Mazars in Prag

Adrian Cloer verstärkt als neuer Partner das tschechische Büro des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Mazars. Dort übernimmt er die Leitung des German Desks und wird sich von Prag aus um den Ausbau der Beziehungen mit deutschsprachigen Kunden in der gesamten Region Mittel- und Osteuropas kümmern. Gleichzeitig bleibt der Fachmann für internationales Steuerrecht dem Berliner Büro des Unternehmens als Partner erhalten. Adrian Cloer studierte Jura und VWL in Frankfurt/Oder und Hannover. An der privaten Wirtschaftsuniversität EBS in Wiesbaden hält er Vorlesungen zu internationalem Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung.

Nový vedoucí German Desk v pražské pobočce Mazars

Adrian Cloer, odborník v oblasti mezinárodního zdanění, se stal novým partnerem poradenské společnosti Mazars Česká republika a zároveň vedoucím German Desk, kde bude odpovědný za rozvoj vztahů s německy mluvícími klienty v celém regionu střední a východní Evropy. Vedle pražského působení bude i nadále zastávat pozici partnera berlínské kanceláře Mazars. Adrian Cloer vystudoval práva a ekonomii na univerzitě ve Frankfurtu nad Odrou a v Hannoveru a jako profesor mezinárodního daňového práva a auditu přednáší na EBS University of Business and Law ve Wiesbadenu.

IMPRESSUM

Plus

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft
Magazin česko-německého hospodářství

© Herausgeber | Vydavatel:



Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

I Výkonný člen představenstva:

Bernard Bauer

Chefredakteur | Šéfredaktor:

Christian Rühmkorf (cr)

Redaktion | Redakce:

Zdeňka Janská

Redaktionsanschrift | Adresa redakce:

DTIHK | ČNOPK

Václavské nám. 40

CZ-110 00 Praha 1

Tel.: +420 224 221 200

Fax: +420 224 222 200

E-Mail: plus@dtihk.cz

www.dtihk.cz

IČO: 49708210

Anzeigen | Inzerce:

DTIHK | ČNOPK

Tel.: +420 224 221 200

E-Mail: plus@dtihk.cz

Titelfoto | Titulní fotografie:

Tomáš Železný

Layout & Satz | Layout & sazba:

Dan Bek, GrauMauz

Druck | Tisk:

AKONTEXT, s. r. o.

Erscheinungsweise | Vychází:

5x pro Jahr | 5x ročně

Erscheinungsort | Místo vydávání:

Prag | Praha

Nummer | Číslo:

2017 Plus 1

Datum | Datum:

24. 02. 2017

ISSN 1213-3469

MK ČR E 6980

Schutzgebühr | Volný prodej:

80 Kč / 3,50 EUR

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben die Meinung der Autoren wieder, die nicht notwendigerweise mit der der DTIHK übereinstimmen muss. Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Haftung und behält sich ggf. deren Überarbeitung vor. Inhalt der Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Der Inhalt der Artikel ist urheberrechtlich geschützt.

Martin Záklasník

jednatel společnosti E.ON Česká republika
Geschäftsführer von E.ON Česká republika

FRAGEN OTÁZEK



Die Gesichter hinter den Mitgliedsunternehmen. Sieben Fragen und sieben persönliche Antworten – diesmal mit Martin Záklasník, Geschäftsführer von E.ON Česká republika.

Worüber können Sie herzlich lachen?
Über einen guten Witz und über Wichtiguer.

Wo hört bei Ihnen der Spaß auf?
Wenn es lebensgefährlich wird.

Was können die Deutschen von den Tschechen lernen?
Flexibilität.

Und umgekehrt?
Die Fähigkeit, langfristig zu planen.

Mit welcher Persönlichkeit würden Sie gerne einen Abend verbringen?
Mit Václav Havel, wenn er noch leben würde.

Ein Buch, das Sie in letzter Zeit beschäftigt hat:
„Who says elephants can't dance“, praktische Change-Management-Beispiele bei IBM.

Was würden Sie heute Ihrem jüngeren Selbst empfehlen?
Höre besser zu – sowohl in der Arbeit als auch im privaten Leben.

Kdo se skrývá za členskými firmami? Sedm otázek a sedm osobních odpovědí. Tentokrát odpovídal Martin Záklasník, jednatel společnosti E.ON Česká republika.

Co Vás dokáže rozesmát?
Dobry vtip a náfukové.

Kdy pro Vás končí legrace?
Když jde o život.

Co se mohou naučit Němci od Čechů?
Flexibilitu.

A naopak?
Schopnost dlouhodobého plánování.

Se kterou ze známých osobností byste chtěl strávit večer?
S Václavem Havlem, kdyby žil.

Která kniha Vás v poslední době zaujala?
„Who says elephants can't dance“, praktické příklady change managementu v IBM.

Co byste dnes poradil svému mladšímu já?
Více naslouchej lidem, v byznysu i v soukromí.

Kaufland in der Tschechischen Republik = innovative Einstellung auf den Kunden

- ✓ Übersichtliche und gut erreichbare Geschäfte
- ✓ Große Parkplätze
- ✓ Modernes Design der Einrichtung
- ✓ Neueste Technologien und technische Anlagen (ISO 50001)
- ✓ Neue Bedienungstheken mit Fleisch und Fisch
- ✓ Bäckerei mit verschiedensten Backwaren
- ✓ Salate und Baguettes „Snack to go“ für den Schnellimbiss
- ✓ Moderne und komfortable Sanitäreinrichtungen
- ✓ ... und vieles andere

Kaufland Tschechien führt gegenwärtig einen umfassenden Umbau der Geschäfte durch. In Zusammenarbeit mit tschechischen und deutschen Firmen entstehen moderne Einkaufsstätten, wo Kunden gerne einkaufen.



Kaufland ČR v.o.s.
Bělohorská 2428/203
169 00 Praha 6

Unsere aktuellen
Auszeichnungen:



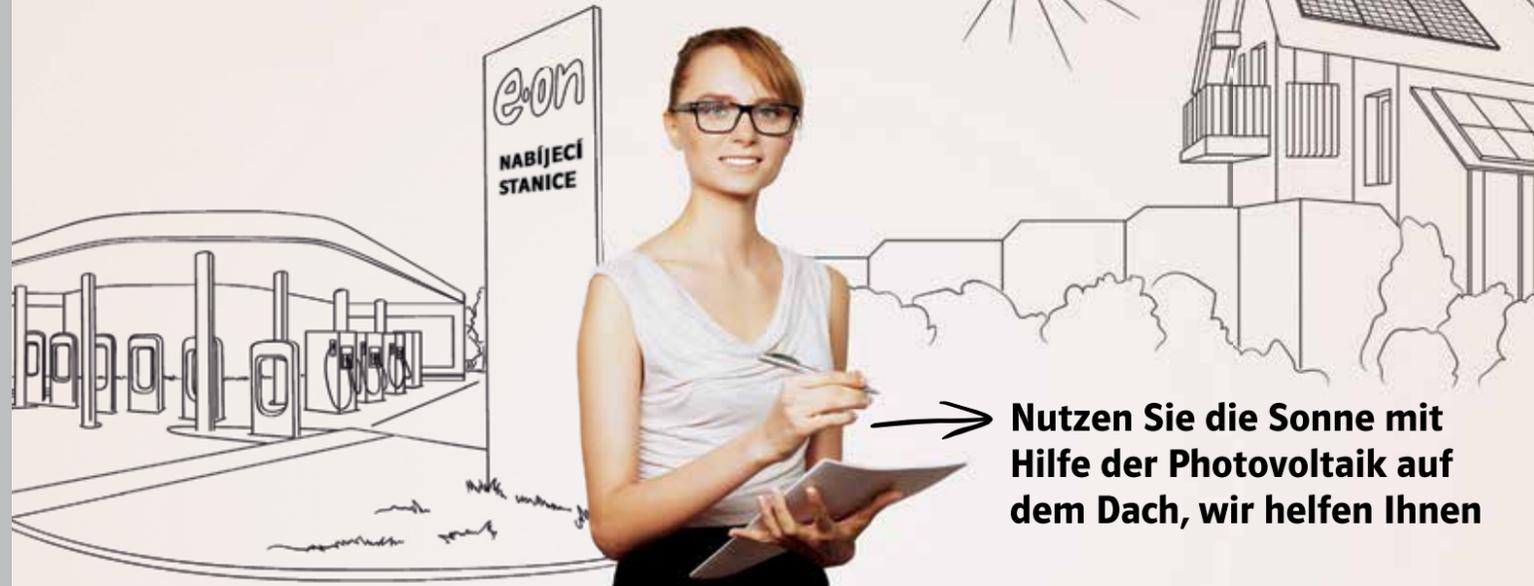
Obchodník
roku 2016

Obchodník s potravinami

MODERNE DIENSTLEISTUNGEN UND ANGEBOTE FÜR JEDEN

Mehr Infos unter www.eon.cz und www.facebook.com/EON.CZ

→ **Wir unterstützen E-Mobilität
- Verkehr, der hilft, unseren
Planeten sauber zu halten**



→ **Nutzen Sie die Sonne mit
Hilfe der Photovoltaik auf
dem Dach, wir helfen Ihnen**

→ **Wir tauschen Ihre öffentliche
Beleuchtung aus gegen eine
moderne und effiziente**



→ **Lassen Sie sich digital betreuen
- kostenlos und bequem von
zu Hause aus**

