

Zpravodaj

Vážení čtenáři,

letošní rok byl pro naši banku nesmírně důležitý. A to nejen kvůli tomu, že jsme se na základě rozhodnutí vlády stali národní rozvojovou bankou. Podařilo se nám také dojednat podmínky pro řadu dalších produktů, díky nimž můžeme ve větší míře podporovat podnikatelský sektor. Ke klíčovým programům pak jednoznačně patří Expanze a rozšířený program Záruka 2015 – 2023.

Proto Vám přinášíme tři různé pohledy podnikatelů na tyto produkty. Tři příběhy našich klientů, kterým některý z těchto produktů pomohl zrealizovat jejich nápady a usnadnil tak další fázi jejich rozvoje. A ať už šlo o poskytnutí záruky či zvýhodněného úvěru, tak něco mají společného – pomohli jim naše produkty.

Přeji příjemné čtení, krásné Vánoce a do nového roku jen to nejlepší!

Michal Pluta, ředitel OSM

Několikanásobně navýšit kapacitu skladu pomohl program Expanze

Petr Jurek působil v 90. letech minulého století jako agronom v jednom větším zemědělském podniku na Vysočině. Podnik v té době hledal vhodný způsob skladování krmiv pro svoji mléčnou farmu. Pan Jurek se proto ocitl s několika svými kolegy v Kanadě, kde měli s danou technologií již několik let zkušeností. Tehdy ho napadlo, že by mohl začít podnikat. V roce 1998 proto založil společnost EURO BAGGING, která působí v zemědělství a navazuje na zkušenosti svého zakladatele. V letošním roce firma přistoupila k zefektivnění skladového hospodářství, díky čemuž došlo k navýšení kapacity skladu a usnadnění dalšího rozvoje. Na tento projekt využila zvýhodněné prostředky z programu Expanze.

Společnost EURO BAGGING se ve svých počátcích zaměřovala na výrobu a distribuci silážních vaků a výrobu senážních lisů AMITY. Soustředila se především na český a slovenský trh, později začala působit i na dalších trzích Evropy (např. Německo, Maďarsko, Ukrajina, Rusko či Chorvatsko). Společnost začala postupně růst, inovovat a rozšiřovat portfolio svých strojů. Dnes se zabývá hlavně skladováním píce ve vacích jako alternativa tradičních technologií. Jde o specifický obor, v němž je na trhu jedinečná. Prostřednictvím svých prodejců, agentů a distributorů působí již ve více jak 35 zemích a jejich konečnými klienty jsou farmáři a zemědělské podniky jak z Evropy, tak Afriky, Asie či Austrálie.



V posledním roce firmu EURO BAGGING v dalším rozvoji brzdil především chybějící systematický sklad. A proto se rozhodla nakoupit vysokozdvizné vozíky a další technologie, jež by jí pomohly tento problém vyřešit. Vzhledem k časovému omezení a dalším komplikacím, které jsou spojeny s dotacemi, se firma rozhodla řešit financování tohoto projektu prostřednictvím programu Expanze. Více již v rozhovoru s Lukášem Jurkem, spolumajitelem společnosti EURO BAGGING a zároveň synem jejího zakladatele Petra Jurka.

Letos na podzim jste pořizovali nové technologie. Proč jste k nákupu přistoupili a o jaká zařízení přesně šlo?

Potřebovali jsme pořešit skladové hospodářství. U divize výroby strojů nám chyběl systematický sklad. I když jsme měli nový velký sklad, mohli jsme skladovat jenom „po zemi“ díky absenci řádných regálů.

Navštívili jsme proto několik firem, které skladují hutní materiál, abychom se inspirovali, a rozhodli se pro pořízení 4cestného vysokozdvížného vozíku, díky kterému spoříme místo v uličkách skladu a jsme schopni skladovat až do výše 6,3 metrů, takže se kapacita skladu několikanásobně zvýšila.

Dále jsme pořídili nový konstrukční program, který umí provázat výrobní dokumentaci se skladem a využívat data pro plánování a řízení výroby. Do výrobní divize jsme ještě pořídili CNC pásovou pilu od českého výrobce, protože ta stará již dosloužila. U divize pro výrobu silážních vaků jsme sklad rozšířili o patrový „DRIVE-IN“ regálový sklad, díky kterému budeme schopni rychleji reagovat na poptávky a objednávky od zákazníků, kteří se v sezóně rozhodují pro koupi na poslední chvíli.

Jak moc byl nákup nových technologií důležitý pro vaše podnikání?

O reorganizaci výroby a skladu jsme uvažovali již delší dobu, protože stávající situace nás brzdila a omezovala, pouze jsme potřebovali vše důkladně promyslet.

Nyní víme, že vše bude mít řád a budeme schopni na zakázky reagovat rychleji. Proto je pro nás pořízení nových technologií velice důležité.

Proč jste se rozhodli využít zvýhodněný úvěr právě z programu Expanze?

Mnoho firem v České republice se soustředí na využití dotačních titulů na pořízení technologií a celků, ale tyto dotační programy mají své velké nevýhody. Nemůžete si pořídit to, co přesně chcete, jste časově omezeni ve výběru a jste podrobováni neskutečným kontrolám po realizaci projektu. Právě těmto nevýhodám jsme se chtěli vyhnout, protože víme, jak svět dotací funguje. Jednoduše jsme si vybrali, přesně CO jsme potřebovali, přesně KDY jsme potřebovali a ještě k tomu za zvýhodněných podmínek, takže o dotacích jsme již neuvažovali.

Jak jste se o programu Expanze dozvěděli?

O tomto programu jsme se nejprve dozvěděli na jednom semináři spojeným právě s vývojem dotací, ale tato informace byla pouze prvotní, neověřená, neoficiální. Nicméně jsme si počkali, až se program Expanze spustil a pak již nebylo co řešit.

V čem spatřujete jeho hlavní výhody?

Neomezenost jak časová, tak hmotná (můžeme si pořídit, co potřebujeme, ne na co je vypsáný dotační titul). Výhodné finanční podmínky. Méně „papírování“ pro vyřízení úvěru.

Jak moc složité bylo úvěr získat a jak dlouho trvalo vyřízení žádosti?

Naše účetní měly velkou většinu dokumentů k dispozici již z účetních uzávěrek a jiných běžných výkazů, nicméně vyřízení žádosti a seskupení všech dokumentů vyžaduje nějaký čas a soustředění, je to však daleko jednodušší než příprava dokumentů pro získání dotace.

Doporučil byste úvěr z programu Expanze i dalším podnikatelům?

Program Expanze můžeme doporučit všem firmám, které chtějí investovat do nových technologií a nechťejí být omezovali. Zajistěte bych se programem Expanze nebál a udělal první krok k jeho získání.



Zpracování dřeva vyžaduje tvorbu zásob a tím i jejich profinancování

V Jizerských horách v obci Kořenov sídlí společnost Jizerská pila, která se zabývá zpracováním kvalitního českého dřeva do produktů řeziva pro stavební, konstrukční, truhlářské a další způsoby využití. Protože jde o sezónní výrobu, musí vždy ke konci roku nakoupit co nejvíce kulatiny do zásoby, v zimních měsících je totiž složité se k dřevní hmotě dostat. Letos na podzim proto řešila možnosti profinancování těchto zásob. Rozšíření programu Záruka 2015 – 2023 tak pro ni přišlo ve správný okamžik.

Jan Nechanický pracuje na pile v Kořenově od ukončení vysokoškolských studií dřevařského inženýrství. V letošním roce odkoupil 50% podíl ve firmě od předchozího majitele, který odešel do důchodu, a začal tak podnikat. „Nejtěžším rozhodnutím bylo, zda vůbec v tomto oboru dále pokračovat. Stejně jako jiné tradiční obory, tak i zpracování dřeva prochází překotnými změnami. Na trhu působí několik nadnárodních kolosů, které operují s obrovskými dotačními příspěvky a kterým nelze konkurovat. Tyto firmy jsou schopny nakupovat kulatinu za ceny, na které my v našem množství nikdy nedosáhneme,” popisuje situaci na trhu Jan Nechanický.

I z dalších důvodů, jako je např. pokles ceny stavebního i truhlářského řeziva na minimum, kdy se marže pohybovala okolo 3 až 5 %, a boj s druhotnou platební neschopností, se společnost Jizerská pila na začátku letošního roku rozhodla výrobu zredukovat a zaměřit se na služby s vyšší přidanou hodnotou. „Již nám nedává smysl konkurovat velkým hráčům, chceme se soustředit na vlastní strategii a cestu,” říká Jan Nechanický.

Společnost v minulosti dodávala stavební řezivo třeba i do Řecka a Anglie, ale dnes se chce soustředit jen na lokální prodej. „Nacházíme se v kraji, kde dřevo stále tvoří hlavní stavební materiál. Trend je vracet se ke starým osvědčeným praktikám a stavebním postupům, objevovat přírodní materiály. A dřevo je tím nejkrásnějším. Okolo naší pily stojí v okruhu 20 km stovky roubenek, chat a chalup a také stovky pensionů a hotelů. Těm všem chceme nabídnout přímý prodej dřeva, dřevěných opracovaných materiálů, ale také hotových konstrukcí garáží či pergol. Typickým

zákazníkem je chalupář, který přijede na pilu, my mu nabídneme tři verze garáže, on si vybere a my mu ji dodáme nařezanou a připravenou k sestavení do 14 dnů,” přibližuje spolumajitel firmy Jizerská pila Jan Nechanický.

Potřeba profinancování zásob

Zpracování dřeva a výroba řeziva je z povahy věci sezónní záležitostí. „Naše klíčové měsíce jsou duben, říjen, březen a listopad se vždy vyvíjí v závislosti na počasí a prosinec, leden a únor téměř výroba stojí,” říká pan Nechanický. Firma proto musí ke konci roku nakoupit co nejvíce dřevní hmoty do zásoby, v zimních měsících je totiž těžké se k této surovině vůbec dostat. „Využití možnosti profinancování zásob je proto pro nás velice důležité,” doplňuje spolumajitel firmy Jizerská pila.

Na podzim letošního roku při řešení možností profinancování zásob se od bankovního poradce Komerční banky dozvěděl o možnosti využití záruky ČMZRB. V té době totiž došlo k jejímu rozšíření a jeho firma, malý podnik z mimopražského regionu působící v oblasti zpracovatelského průmyslu,



ji tak mohla získat. „Byl jsem velice mile překvapen s jakou ochotou a profesionálním přístupem byly všechny potřebné podklady k vyřízení žádosti poskytnuty. Vše nám bylo srozumitelně vysvětleno a po dodání všech potřebných podkladů došlo k podpisu naší žádosti. Celý proces trval jen několik týdnů,” pochvaluje si rychlost vyřízení záruky Jan Nechanický. Program Záruka by proto doporučil i ostatním.

Společnost Jizerská pila se od začátku letošního roku maximálně snaží zefektivnit veškeré procesy. Díky tomu se jí třeba podařilo zvýšit výtěž o 16 %, což pro ni představuje v konečných číslech desítky tisíc korun za rok. V novém roce se pak plánuje především zaměřit na marketing a péči o zákazníka. „Absolutně klíčový je pro nás zákaznický servis, to, jak budou zákazníci obslouženi na našich prodejnách, jaké služby jim nabídneme a jak budeme přistupovat k řešení nestandardních dotazů a požadavků,” uzavírá Jan Nechanický.



Evakuační výtah a schodiště jsou pro Dům seniorů Michle nezbytné

Na Praze 4 je již několik let v provozu vyhledávaný Dům seniorů Michle. Je jediným registrovaným sociálním a ambulantním zdravotnickým zařízením v Praze, potažmo zřejmě i v ČR, které seniorům kromě příjemného bydlení a zázemí nabízí také potřebnou nepřetržitou zdravotní a ošetrovatelskou péči. Manželé Barešovi se ho rozhodli založit, když sami nebyli schopni nalézt vhodné ubytování pro rodiče manželky. Vyřídit vše potřebné trvalo roky, samotné přizpůsobení budovy potřebám seniorů ale bylo poměrně rychlé. Dnes už jim v domě chybí zřídit jen evakuační výtah a schodiště. Na něj již mají schválený úvěr a vyřízenou záruku.

Manželé Barešovi původně podnikali v oblasti cestovního ruchu. V pražské Michli provozovali hotel a cestovní kancelář. Jenže zkraje nového milénia začali shánět vhodné ubytování pro rodiče manželky, avšak bez úspěchu. „Rozhodli jsme se proto vytvořit zařízení, které by splňovalo vše, co jsme očekávali a bylo ku prospěchu samotným uživatelům i jejich rodinám,“ říká Věra Barešová, zakladatelka a ředitelka Domu seniorů Michle. V běžných sociálních zařízeních totiž například nemusí být a často ani není lékař a vše se zdravím seniora spojené musí zřízovat rodina.

Nejtěžší bylo na samém počátku navázat spolupráci se zdravotními pojišťovnami. Dům pro seniory proto před osmi lety vznikl nejdříve jako sociální zařízení a na přelomu let 2014 – 2015 se rozšířil o ambulantní zdravotnické zařízení. „Museli jsme vypracovat studii, v níž bychom dokázali, že náklady vynaložené na věčný a neustálý odvoz seniorů sanitkami rychlé záchranné služby do nemocnic jsou vyšší než náklady vynaložené na mzdy lékařů, kteří by v domově působili trvale. Naštěstí se ukázalo, že se opravdu

náklady ušetří, a první pojišťovna, s níž jsme se domluvili, byla VZP. Pak se začali nabalovat další, od příštího roku pak budeme mít smlouvu se všemi,“ prozrazuje Věra Barešová.



Plnohodnotné zázemí i díky záruce

Dům seniorů Michle s kapacitou 75 lůžek vznikl mírným přestavěním hotelu, který Barešovi do té doby provozovali. Nejprve měli budovu pronajatou, po čase se jim ji podařilo získat do osobního vlastnictví. Pak už jen stačilo ji uzpůsobit potřebám domu. Zrekonstruovaly se koupelny, kuchyně, prádelna, vytvořilo se zázemí pro personál. „Nikomu se dobrovolně do sociálních zařízení nechce. A proto jsme se snažili, aby to tu nedýchalo nemocniční atmosférou. Chceme, aby se tu lidé cítili

příjemně,“ přibližuje prostředí domu Věra Barešová. Dům tak seniorům zajišťuje důstojný a kvalitní život, pokoje a společné prostory navozují pohodu domova. Navíc jim zajišťuje pravidelnou kvalitní stravu a různé aktivační programy.

Veškeré stavební úpravy při přestavbě hotelu na dům pro seniory financovali manželé Barešovi z vlastních prostředků, na část rekonstrukce se jim podařilo získat dotaci od MPSV. „Nnutně ještě potřebujeme udělat evakuační schodiště a výtah. Ten, co máme, je nedostačující, protože je malý. Do nového výtahu, který bude jezdit po fasádě domu, se musí vejít lůžko,“ přibližuje zakladatelka a ředitelka Domu seniorů Michle. Na tento projekt využijí Barešovi komerční úvěr a záruku od ČMZRB, kterou se jim podařilo získat díky rozšíření programu Záruka 2015 – 2023 o střední podnikatele k 1. listopadu 2017. Evakuační výtah se schodištěm by tak měl být hotový v průběhu příštího roku.

Společnost Dům seniorů Michle dnes zaměstnává 90 lidí, z toho přibližně polovina je zdravotnický personál. „Máme zde 8 lékařských odborností,“ doplňuje Věra Barešová. Kromě tohoto domu pak provozuje ještě Odlehčovací službu na Praze 4 na Spořilově, kterou získala vítězstvím ve výběrovém řízení vyhlášeným touto městskou částí v roce 2015 a která nabízí seniorům stejné služby, avšak pouze na omezenou dobu tří, resp. po prodloužení až šesti měsíců.

Kontakty

Pobočka Praha – Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praha 1, tel.: 255 721 199, fax: 255 721 584, e-mail: infoAB@cmzrb.cz

Pobočka Brno – Hlinky 47/120, 603 00 Brno, tel.: 538 702 199, fax: 538 702 110, e-mail: infoBM@cmzrb.cz

Pobočka Ostrava – Přívozská 133/4, 701 77 Ostrava, tel.: 597 583 199, fax: 597 583 110, e-mail: infoOV@cmzrb.cz

Pobočka Hradec Králové – Eliščíno nábřeží 777/3, 500 03 Hradec Králové, tel.: 498 774 199, fax: 498 774 110, e-mail: infoHK@cmzrb.cz

Pobočka Plzeň – Bezručova 147/8, 303 76 Plzeň, tel.: 378 775 199, fax: 378 775 110, e-mail: infoPM@cmzrb.cz

Regionální pracoviště České Budějovice – Husova 9, 370 01 České Budějovice, tel/fax: 387 318 428, GSM: +420 602 838 537, e-mail: prochazka@cmzrb.cz

Zpravodaj vydává Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.,

IČ: 448 48 943, Odbor strategie a marketingu, Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praha 1, produktová informační linka: 255 721 260

<http://www.cmzrb.cz>, e-mail: info@cmzrb.cz.

MK ČR E 17449

Vydáno v Praze dne 18. prosince 2017

Tisk: VARIUS Praha s. r. o., U trati 52, 100 00 Praha 10

Vychází nepravidelně. Zdarma.