

Bulletin

3
2022



**OK
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážení klienti, milé kolegyně a kolegové,

Jistě jste si všimli, že nové vydání našeho bulletinu, které právě držíte ve svých rukou (anebo prohlížíte na monitoru), vypadá jinak, než jste byli doposud zvyklí. Nejen náš bulletin doznal značných změn, od dnešního dne měníme celkový vizuální vzhled všech členských firem uskupení OK HOLDING. A mě nesmírně těší, že první z těchto novinek, nový OK HOLDING bulletin, Vám mohou představit právě já.

Věřím, že náš bulletin bude i nadále pomyslným poslem dobrých zpráv. Proč? Protože pozitivních zpráv není nikdy dost! Anebo možná je, jen je problém ty dobré v záplavě dennodenního přílivu negativních informací najít. Ze všech stran se na nás valí zprávy o nestabilní politické situaci v Evropě a s ní spojenými problémy, o bezprecedentním zdražování a nedostatku energií i ostatního zboží, o zcela zásadních výkyvech makroekonomických ukazatelů s negativními dopady na rozpočty každého z nás, o nepomíjející hrozbě sucha a následcích globálního oteplování atd. Prostě, že lépe už bylo a naše vyhlídky do budoucna nejsou nijak růžové. Každý z nás, ať chce, nebo ne, tyto informace vnímá a člověka pak napadá, jestli by nebylo lepší se někde schovat a počkat, až se všechno vyřeší a bude zase dobře.

Jenomže takhle to nefunguje! Máme jen jednu šanci, jeden život. Každý den, každá hodina, každá chvíle je jedinečná, je právě teď a už se nebude opakovat.

Nebudeme mít další možnost, nemůžeme odložit naše žití na později.

Všechny generace před námi řešily „své“ problémy. Pandemie, válečné konflikty, ekonomické krize i přírodní katastrofy – snad vše tu už někdy bylo, naši rodiče, prarodiče nebo praprarodiče to už zažili. Byli postaveni před různé situace, nehroutili se, prostě se s tím, co život přinesl, museli poprat. Díky tomu tu dnes jsme. A proto bych si moc přál, abychom se nenechávali zastrašit obavami z budoucnosti. I když vím, že následující týdny a měsíce nebudou jednoduché, jakožto životní optimista věřím, že to nejlepší je teprve před námi!

Užijte si tedy pohodové léto, cestujte, navštěvujte (se), poznávejte, odpočiňte si a těšte se na vše dobré, co nám následující dny a měsíce přinesou!

Jan Maloch



LB Brokers, nový člen OK HOLDING



LB Brokers

V květnu jsme úspěšně dokončili další z našich akvizic a díky tomu dnes můžeme přivítat do naší OK HOLDING rodiny nového člena, jičínskou společnost LB Brokers s.r.o. Tou nejpopovolanější k představení LB Brokers je zakladatelka této firmy, Ludmila Brožová.

Makléřská pojišťovací společnost LB Brokers (LBB) byla založena v roce 2011 s jasným cílem: nabízet klientům co nejširší portfolio pojistných produktů. Dnes, po více než deseti letech tvrdé práce, patří mezi respektované makléřské firmy a těší se dobrému jménu jak u pojistitelů, tak zejména u svých klientů. Portfolio firmy je rovnoměrně rozložené. LBB se zabývá pojištěním jak malých a středních podnikatelských rizik, tak flotilovým pojištěním, pojištěním vozidel, retailovým pojištěním a životním pojištěním. Celkový objem pojistného kmene činí zhruba 40 milionů korun.

LB Brokers sídlí v Jičíně a klienti nás mohou navštívit i v kancelářích v Mladé Boleslavi a v Rychnově nad Kněžnou. Od prvopočátku pracují ve společnosti zkušené kolegyně Klára Archlebová, Eliška Mašínová a Klára Medková. Velmi si jejich odbornosti a podpory vážím a chci jim touto cestou poděkovat za skvěle odvedenou práci, za profesionalitu, důvěru a odvahu pracovat společně jako tým.

Covidová doba urychlila digitalizaci v pojištnictví. Nový zákon o daních z příjmů, legislativní požadavky a stále se zvyšující nároky – to vše ukázalo, jak důležité a potřebné je pro nás, pojišťovací zprostředkovatele, si vzájemně pomáhat. A netýká se to jen oblasti IT, poskytování právního poradenství, metodiky a obsáhlé správy pojištění. Z důvodu otevření nových obchodních možností a nutnosti kvalitního zázemí považuji za správné rozhodnutí majetkově propojit LBB s OK GROUP a začlenit se do uskupení OK HOLDING.

Děkuji Radkovi Kubišovi a Honzovi Malochovi za důvěru, kterou do nás vložili. Vážím si toho, že jsme se mohli stát součástí OK HOLDING. Těšíme se na novou spolupráci!

Ludmila Brožová

Po ukončení studia Střední ekonomické školy v Jičíně, obor všeobecná ekonomika, krátce působila na odboru školství Národního výboru v Jičíně. Následně nastoupila na mateřskou dovolenou a po jejím ukončení pracovala v JZD Podůlsí na úseku plánování a mzdy, ve funkci požárního a bezpečnostního technika. Po sametové revoluci profesně zacílila do pojištnictví, nejprve v nově vzniklé průmyslové agentuře České pojišťovny v Jičíně. V prosinci roku 1993 přijala pracovní nabídku k budování nově založené Živnostenské pojišťovny. V roce 1995 zde začala pracovat jako externí výhradní obchodní zástupce průmyslu a podnikatelů. Vstupem akcionáře České spořitelny do ŽP se rozšířila činnost pojišťovny o retailové a životní pojištění a díky tomu si doplnila znalosti i z této oblasti. Od roku 2004 pak působila jako vázaný agent pod hlavičkou regionální makléřské společnosti. Po osmi letech se rozhodla k osamostatnění, požádala ČNB o licenci pojišťovacího agenta a pojišťovacího makléře a založila společnost LB Brokers.





Máme za sebou velmi dobrý začátek roku. S vyhlídkami na další měsíce jsme však opatrní

0

Société Générale Equipment Finance (SGEF) je jednou z předních finančních společností v České republice i na Slovensku. Patří do mezinárodní finanční skupiny Société Générale, jejímiž vlastníky jsou Komerční banka a Société Générale Equipment Finance SA. Je řádným členem České leasingové a finanční asociace (ČLFA) a Asociácie leasingových spoločností Slovenskej republiky.

SGEF poskytuje finanční leasing, operativní leasing a úvěry, a to i s využitím dotační podpory a operačních programů Evropské investiční banky (EIB) a českých státních institucí. Kromě standardních produktů zajišťuje klientům doplňkové služby, zejména komplexní pojištění.

Partnerem SGEF pro oblast pojištění je již od roku 2010 naše společnost OK GROUP. A právě o této spolupráci, ale i o dalších aktuálních tématech jsme si povídali s Pavlem Bučkem, obchodním ředitelem SGEF.

Pane řediteli, můžete našim čtenářům podrobněji přiblížit naši více než dvanáctiletou spolupráci?

Pro SGEF, stejně jako pro OK GROUP, je zemědělství jedním z klíčových sektorů. Proto je základem naší spolupráce právě pojišťování zemědělské techniky. Klientům, kterým poskytneme úvěrové nebo leasingové financování, zároveň doporučujeme pojištění financovaných předmětů přes OK GROUP formou přistoupení k rámcové pojistné smlouvě, která je administrovaná vaší společností.

Ovšem portfolio SGEF je mnohem širší, že?

Ano, kromě zemědělské a lesnické techniky financujeme také aktiva pro hromadnou přepravu zboží a osob, tj. nákladní automobily, autobusy, železniční techniku a v neposlední řadě i business jetty. Dalšími klíčovými sektory jsou rozličné výrobní stroje a výrobní linky (zejména pro obrábění, tváření, vstřikování plastů, polygrafie atd.), stavební stroje, financování softwaru a hardwaru, kancelářské techniky nebo medicínských přístrojů.

Poradte, kdy zvolit finanční leasing, kdy operativní a kdy úvěr?

Na to nejde jednoduše odpovědět, záleží na preferencích klienta, jeho finanční kondici, tržní situaci, „dotačních“ podmínkách v daném sektoru, aktuální legislativě a dalších okolnostech. V každém případě se klient může spolehnout na naše kvalifikované poradenství, ať už řeší krátkodobé, dlouhodobé nebo alternativní způsoby financování. Pokud lze pro pořízení aktiva využít dotační programy, je nejvýhodnější úvěrové financování, kterému také naši klienti dávají přednost. U finančního leasingu se v roce 2020 změnila úhrada DPH, což jsme dokázali využít ve prospěch klientů, kteří u nás mají na výběr. Buď DPH rozpustíme do splátek, nebo je klient uhradí jednorázově na začátku smlouvy či v mimořádné splátce. Operativní leasing v naší nabídce nechybí. Jeho hlavní užití je při financování dopravních prostředků. I v zemědělství má určitě své výhody a opodstatnění. Nicméně díky silné vazbě zemědělců na program „Zemědělec“ od PGRLF (Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond) na svou příležitost v tomto segmentu zatím spíše čeká.

Jedním z velmi diskutovaných témat posledních měsíců a týdnů je Green Deal. Jistě není překvapením, že se



O



dotýká i pojištění. Zjednodušeně řečeno: není dnes problém pojiřit jakoukoliv „zelenou“ výrobu, ovšem umístit na pojistném trhu výrobu neekologickou je doslova nemožné. Je i pro vás při zajišťování financování důležité, jak moc jsou investiční záměry Vašich klientů „zelené“?

Na investiční záměry klientů se díváme optikou skupiny SG, pro kterou je ESG (z anglického „Environmental, Social, and Governance“ – od-kazuje na nové požadavky v oblasti společenské odpovědnosti a ekologické udržitelnosti) jednou ze současných priorit. Máme tedy definované oblasti, které vůbec nefinancujeme, ty se ale počítají na jednotky. Na druhou stranu rozšiřujeme zdroje na investice, na které lze pohlížet jako na „zelené“, a to nejen z pohledu ekologie, ale také z pohledu přínosů pro celou společnost. Například před měsícem jsme uzavřeli smlouvu s Rozvojovou bankou Rady Evropy (CEB) o zvýhodněném financování na podporu tvorby pracovních míst, rozvoje malých podniků a zlepšení veřejné infrastruktury v České republice a na Slovensku. Celková výše smlouvy je 150 milionů eur, tedy přibližně 3,9 miliardy korun. Zůstaneme-li

u zemědělců, tak například na obměnu stroje za stroj pohlízíme v souladu se směrnicemi EIB také jako na „zelenou“ investici.

Řada firem byla v posledních týdnech nucena změnit své investiční plány, a to zejména s ohledem na růst cen energií, surovin i nedostatek materiálů potřebných k výrobě. Také data z nedávného průzkumu Svazu průmyslu a dopravy ČR ukázala, že investiční aktivita firem bude v letošním roce menší, než se předpokládalo. Pokud již lze tuto situaci hodnotit, pozorujete tento trend, nebo naopak spíše zvýšený zájem o investice právě například do inovace zařízení, kde se v budoucnu předpokládá nižší spotřeba energií?

ČLFA v oblasti financování podnikatelských investic vykázala v prvním letošním čtvrtletí meziroční růst o 19 % při objemu 23,14 miliardy korun. Jde o velmi dobrý výsledek, takovou výši obchodů v úvodní fázi roku nezaznamenala ani v posledních předcovidových letech. Přesto je s vyhlídkami na další měsíce opatrná. Ve SGEF jsme na tom podobně. Máme za sebou velmi dobrý začátek roku – objem nových obchodů dosáhl 3,9 miliardy korun, což je v naší historii jedno

z nejvyšších čísel. Daří se nám ve všech segmentech i branžích, rozsah obchodních aktivit je srovnatelný s rokem 2021. Zatím tedy krizi v tvrdých datech nikde nevidíme, ale situace se mění skutečně rychle. Velmi pečlivě sledujeme a vyhodnocujeme vývoj ve všech klíčových sektorech SGEF. V některých z nich už evidujeme určitou míru nejistoty vyplývající jak ze zdražování a omezené dostupnosti některých komodit, tak z válečného konfliktu mezi Ruskem a Ukrajinou, což vede k narušování zaběhlých odběratelsko-dodavatelských vztahů. Obojí může mít již v příštích týdnech a měsících nepříznivý vliv na objem investic.

S přibližně 20% tržním podílem patříte mezi nejvýznamnější hráče v oblasti financování firemních investic. Kde aktuálně vidíte největší růstový potenciál?

Jak už jsem zmínil, SGEF se daří ve všech segmentech. S respektem i k výše popsaným obavám se domnívám, že růstový potenciál napříč všemi klíčovými obory SGEF bude vytvářet tlak především na energetické úspory, minimalizaci uhlíkové stopy, na vyšší automatizaci a digitalizaci výrobních procesů.

Vaše společnost poskytuje služby takřka pěti tisícům klientů z mnoha odvětví ekonomiky. Jistě i z pohledu velikosti subjektů je struktura firem, jimž pomáháte s financováním, značně rozmanitá. Přesto: existuje dle Vašeho názoru nějaká univerzální rada, kterou by se měly firmy, jež aktuálně zvažují konkrétní investiční projekt, řídit?

Mou radou je obrátit se na renomované specialisty, a to ať už z bankovního, nebo nebankovního sektoru. Klíčové je zvolit optimální strukturu a mix finančních zdrojů, a to jak z pohledu optimalizace nákladů, tak i rizik a jejich zajištění. Samozřejmě, že i naši investiční poradci jsou kdykoliv připraveni s klienty probrat podrobnosti jejich investičních záměrů.

Můžete nám prozradit, jaké novinky plánujete pro své klienty v nadcházejících letech?

Jednou z našich „horkých“ novinek je „Fotovoltaika za korunu“, díky které si naše firmy mohou pořídit střešní FVE bez nároků na vstupní investice a administrativu. Další naší produktovou novinkou, kterou připravujeme ve spolupráci s některými z našich partnerů, bude tzv. „Pay-Per-Use“. Ta umožní klientům splácet podle toho, jak financovaný předmět budou využívat. Těch rozpracovaných nápadů a produktů máme samozřejmě více, ale budeme je zveřejňovat postupně, až budou v pokročilejší fázi přípravy.

Pavel Buček

Prokurista, regionální obchodní ředitel

Pavel Buček vystudoval na Vysokém učení technickém v Brně Fakultu strojního inženýrství, obor Přístrojová, regulační a automatizační technika, a Fakultu podnikatelskou, obor Ekonomika řízení průmyslu. Absolvoval čtyřsemestrální kurz práva na Právnické fakultě Masarykovy univerzity v Brně a dvouleté postgraduální manažerské studium na Brno Business School certifikované od The Nottingham Trend University.

Pavel Buček patří k zakládajícím členům Sociétés Générale Equipment Finance v České republice. V roce 1995 nastoupil do Deutsche Bank v Praze, aby se podílel na rozvoji DB Leasingu, předchůdce SGEF. Začínal zde jako řadový zaměstnanec, později pracoval jako Account Manager, regionální manažer. Je prokuristou společnosti. Zastává funkci obchodního ředitele pro region EAST, Industrial Vendor Managera pro sektor Machinery a zodpovídá za oblast Other Incomes.

A row of diamond trophies is displayed on a white table. Each trophy consists of a clear, faceted diamond mounted on a square, multi-tiered base. The bases are engraved with the text "2. místo". The trophies are arranged in a line, receding into the background. The background is a warm, orange-brown color.

Pojišťovací makléř roku 2021

2. místo



Ve středu 25. května proběhlo již tradičně na půdě České národní banky slavnostní vyhlášení výsledků 21. ročníku prestižní ankety Pojišťovna a Pojišťovací makléř roku pořádané Asociací českých pojišťovacích makléřů a Českou asociací pojišťoven.

Společnost OK GROUP se umístila na 2. místě v kategorii Pojišťovací makléř roku 2021 a vylepšila tak své bronzové umístění v předcházejícím ročníku. Ocenění z rukou pořadatele převzali ředitelka pobočky Praha a členka představenstva Marieta Vodrážková Melichárková a ředitel centrály a útvaru podpory obchodu Matyáš Charvát. Děkujeme všem našim spolupracovníkům a obchodním partnerům za mimořádné pracovní úsilí (nejen) v loňském roce!

O



Z BLÍZKA

Galerie Harfa nabízí nákupy i radost navíc



V rubrice „Z blízka“ jsme tentokrát navštívili pražské obchodní centrum Galerie Harfa. S jeho ředitelem Pavlem Hradcem jsme si popovídali nejen o dopadu pandemie na chod nákupních center, ale také o nových trendech, očekávání zákazníků a o tom, jak jim jde Galerie Harfa naproti.

Jak dlouho už Galerie Harfa slouží pražským návštěvníkům?

Nákupní centrum bylo otevřeno 11. listopadu 2010, na podzim tedy oslavíme už dvanácté výročí. Od počátku se Galerie Harfa profilovala jako obchodní centrum nové generace. Vzdušné a přehledné prostory třípatrové budovy nabízejí 160 prodejních jednotek. Zákazníci u nás vyřeší nejen nezbytné nákupy, ale stále častěji se k nám vracejí za zábavou, sportem a gastronomickými zážitky. Výjimečným rysem Galerie Harfa je i propojení se sousední O2 arénou, která patří k nejmodernějším komplexům tohoto typu v Evropě.

Není v Praze obchodních center příliš, nekonkurujete si tak trochu?

Jsem přesvědčený, že ne. Každé nákupní centrum má svá specifika a svou spádovou oblast se stabilními zákazníky, kteří se do něj vracejí za každodenními nákupy. My bezesporu těžíme z výborné lokality širšího centra s dobrou dopravní dostupností. Navíc Vysočany za poslední dekádu prošly neuvěřitelným vývojem, vyrostla zde řada developerských projektů, stěhují se sem stálí obyvatelé, ale i firmy a jejich zaměstnanci. Věříme, že tato část Prahy 9 má velký rozvojový potenciál, na kterém se svezeme i my.

Zmínil jste unikátnost jednotlivých nákupních center. Na co lákáte zákazníky k vám do Harfy?

Kromě už zmíněné lokality a blízkosti O2 arény je to bezesporu náš střešní prostor Terasy Harfa. Zde je od roku 2011 umístěn DinoPark, který je jediný v Praze a do hlavního města přináší ověřený koncept zábavy a vzdělávání známý z Plzně, Ostravy a Vyškova. V zimních měsících provozujeme na střeše nákupního centra kluziště pro veřejnost, v letních měsících pak stejný prostor využívá už jedenáctou sezónu Letní scéna Harfa. V průběhu léta se zde odehraje na čtyřicet divadelních představení, která jsou pravidelně vyprodána. Součástí Teras Harfa je v teplých měsících i oblíbený gastronomický street foodový koncept, kde mohou zákazníci posedět u dobrého jídla a pití před divadelním představením, nebo si užít s přáteli sledování některého ze sportovních klání na velkoplošné obrazovce. Terasy využíváme stále častěji i pro různé akce, koncerty, letos zkoušíme například i pop-up akce typu Brazílský večer, ochutnávka španělské paelly nebo argentinského churrasca.

Je o tyto extra akce zájem?

Ano, zvláště o ty už zavedené, pravidelné akce, na které se lidé mohou spolehnout – vracejí se k nám za osvědčeným konceptem a zážitkem. Nákupní centra se v posledních několika letech proměňují. Stávají se z nich stále více multifunkční prostory, kde návštěvníci vyřeší na jednom místě nejen nákupy, ale i služby, jídlo



a zábavu. Tomuto trendu jdeme naproti a v posledních dvou letech jsme intenzivně pracovali především na podpoře gastro segmentu u nás. Otevřeli jsme Gurmán Harfa s nabídkou několika konceptů mezinárodní kuchyně a řemeslné pekárny. V rámci Teras Harfa nabízíme kvalitní street food zónu, uvnitř centra tradiční fast foody a máme tu i klasické restaurace vhodné pro obchodní jednání nebo rodinné oslavy.

Jak se vám daří nyní po období covidu?

Dva roky pandemických omezení byly pro obchodní centra nepříjemné, ale určitě ne devastující. Uzavření přicházelo ve vlnách a v mezidobí rozvolnění bylo vidět, že návštěvníci neztratili chuť se do nákupních center vracet. Snažili jsme se vycházet vstříc nájemníkům tak, aby byli schopni své prodejní plochy udržet a my mohli zákazníkům nabídnout i po pandemii mix obchodů, na který byli zvyklí. To se nám podařilo. Návštěvníci se do nákupních center rychle vrátili, v tuto chvíli jsme na zhruba stejné návštěvnosti jako před pandemií, navíc registrujeme zvýšenou chuť utrácet, vyšší zájem sledujeme zejména v segmentech sportovních potřeb nebo módního zboží.

A pokud jde o obsazenost prodejní plochy?

V období pandemie jsme přišli o jednotky prodejců, v rámci všech obchodních center se jednalo zhruba jen asi o 5% podíl ukončených nájemních smluv. Na druhou stranu i v tomto složitém období na český trh přicházely nové značky, u nás v Galerii Harfa jsme otevřeli několik nových obchodů, mimo jiné i první prodejnu módního řetězce HalfPrice v Česku. Výrazně jsme rozšířili nabídku obchodů letos na jaře. Aktuální vývoj nasvědčuje tomu, že v horizontu několika měsíců budeme na rekordní, téměř stoprocentní obsazenosti. Pevně věřím, že složitá období uplynulých dvou let je za námi a my budeme pokračovat na aktuální pozitivní vlně.

Kybernetické útoky,



kam se podíváš

Kybernetická rizika se dostávají do popředí již několik let, avšak v posledních dvou letech došlo k jejich téměř raketovému vzestupu, což lze přičítat i pandemii Covid-19. Mezi její důsledky, přetrvávajícími do dnešních dní, patří totiž i širší využití home office, různé formy vzdálené komunikace, a především výrazné zrychlení a rozvoj digitalizace ve všech sférách, což nabízí hackerům širší pole působnosti a více příležitostí. Jen málokterý podnikatel tak se stoupající mírou kybernetických rizik v dnešní době nějakým způsobem nekalkuluje. V roce 2022 dokonce obavy z ransomwarových útoků, úniků dat či výpadků IT systémů předčily i klasická rizika, jako jsou přerušení provozu nebo přírodní katastrofy. Vypořádat se s touto situací je jednou z největších výzev nadcházejících let.

České prostředí je jedno z nejohroženějších

Počet kybernetických útoků na české společnosti se dlouhodobě drží nad celosvětovým průměrem. V roce 2021 musela každá společnost na světě řešit průměrně 900 útoků týdně, avšak na české podnikatele bylo ve stejném období vedeno přes 1 000 kyberútoků týdně. Oproti roku 2020 narostlo toto číslo o 50 %. Nejčastějšími cíli byly vzdělávací a výzkumné instituce, následoval vládní a vojenský sektor, mezi hackery byly oblíbené také komunikační společnosti, poskytovatelé internetu a v neposlední řadě zdravotnické organizace. Kyberútoků přibývá i nadále, a to napříč všemi obory. V roce 2022 již analytici evidují v průměru 1 848 útoků týdně na jednu českou organizaci. Někteří experti dávají tento nárůst do souvislosti s válkou na Ukrajině, byť prokázat souvislost konkrétního kyberútku s válečným aktem je velice obtížné. Jiní se naopak přiklání spíše k tezi, že kybernetická kriminalita je na vzestupu dlouhodobě bez ohledu na aktuální geopolitickou situaci.

Co nás čeká v kyberprostoru v roce 2022

Podle expertů přinese letošní rok další zrychlení a větší agresivitu ze strany hackerů, jejichž ataky (bez ohledu na to, zda se jedná o sofistikované cílené ransomwarové kampaně, nebo jednodušší phishingové ataky) jsou relativně často úspěšné. Útočníci využívají nové metody, jak infiltrovat podnikové sítě a jak se vyhnout odhalení. Za předpokládaný nejčastější cíl napadení jsou opakovaně označovány cloudy. Nejohroženějšími sektory budou ty klíčové, jako např. zdravotnictví nebo školství, a kritická infrastruktura.

Právě zdravotnictví bylo častým cílem kyberútoků již za probíhající pandemie Covid-19 a tento trend nadále pokračuje. Důvody jsou nasnadě – v tomto sektoru se pracuje s citlivými osobními údaji a informacemi, které jsou jedněmi z nejdražších na černém trhu. Navíc v situaci, kdy je ohroženo zdraví a život lidí, se hledá primárně to nejrychlejší a nejsnazší řešení incidentu, a ochota zaplatit výkupné je tak daleko vyšší. České nemocnice evidují aktuálně především zvýšené množství phishingových e-mailových kampaní (jedná se o útok, kdy se hacker vydává za důvěryhodný subjekt s cílem nejčastěji vylákat přihlašovací údaje či citlivé informace od své oběti), s nimiž se setkávají v podstatě na denní bázi. Závažnější důsledky ale mají ransomwarové útoky (v tomto případě hacker využije škodlivý software, kterým uzamkne počítačový systém nebo některé soubory a za obnovení přístupu požaduje zaplacení výkupného). Z mediálně nejznámějších můžeme jmenovat útok na benešovskou nemocnici z konce roku 2019, který vyřadil nemocnici z provozu na zhruba tři týdny, a náklady na obnovení zašifrovaného systému se vyšplhaly na 60 milionů korun. Podobný incident řešila jen o pár měsíců později i Fakultní nemocnice v Brně, jejíž systémy byly mimo provoz více než týden. Ve fázi pokusu pak zůstal ransomwarový útok na Fakultní nemocnici v Ostravě v květnu tohoto roku. Takové štěstí neměla krajská Nemocnice s poliklinikou v České Lípě, byť její provoz byl v únoru tohoto roku omezen jen krátce a k citlivým datům pacientů se hackeři nedostali. Především tyto zkušenosti pak vedly k tomu, že Národní úřad pro kybernetickou a informační bezpečnost (NÚKIB)

rozšířil od 1. 1. 2021 působnost zákona o kybernetické bezpečnosti z původních 16 největších nemocnic nově na 46 zdravotnických zařízení. I menší nemocnice se tak musejí vypořádat s povinnými bezpečnostními opatřeními pro zajištění kybernetické bezpečnosti od řízení rizik přes zvládání incidentů po pravidelné bezpečnostní audity. Podle předpovědí expertů bude ransomware hrát prim i v roce 2022. Dochází k jeho zdokonalování, je stále cílenější a jeho účinky jsou větší. Právě náklady na obnovu provozu po ransomwarovém útoku činí více než 50 % nákladů na kybernetické škody. Kybernetické přerušení provozu je tak největším strachem tohoto roku. Kvůli operacím z prostředí home office budou nadále ve hře také ataky na VPN připojení. Phishingové e-maily budou věrohodnější, obtížněji odlišitelné od pravých sdělení kvůli využití informací získaných ze sociálních sítí. Výzvou se zdá být rovněž implementace pokrytí 5G urychlující rozšíření internetu, kdy hacker může zasáhnout zranitelné spojení a proniknout do vnitřní sítě.

Nesmíme zapomínat ani na relativně jednoduché, přesto do značné míry účinné DDoS útoky (tedy situace, kdy hacker zahltní internetovou stránku/službu obrovským množstvím požadavků, čímž ji znefunkční – stránka tzv. „spadne“). Takovým útokům od začátku roku 2022 opakovaně čelila veřejná správa (např. Úřad městské části Praha 5 byl téměř dva týdny mimo provoz), samotný NÚKIB, policie, hasiči, armáda, dopravní sektor (především České dráhy a regionální letiště) a média (nejvíce zpravodajské weby). Mnohé z těchto subjektů zaznamenávají postupný přechod od útoků zaměřených na získání finančních prostředků k útokům zacíleným na destrukci systémů a vyřazení IT služeb.

Pojištění jako jedna ze složek obrany

Možností, jak se bránit kybernetickým útokům a jak minimalizovat jejich následky, je více. Primárně by se každá instituce měla zaměřit na zvýšení kybernetické bezpečnosti, která rozhodně nestojí jen na kvalitním antivirovém programu. Je potřeba zavádět další opatření – např. aktualizace operačních systémů, pravidelná školení zaměstnanců, provádění penetračních testů zaměřených nejen na systémy, ale i na jejich uživatele, rozdělení vnitřní sítě na oddělené

segmenty apod. Jde sice o nemalé, ale bezesporu potřebné investice.

Úroveň zabezpečení vůči kybernetickým hrozbám je jedním ze základních faktorů rozhodujících o úpisu pojištění kybernetických rizik. Většina zajišťatelů a pojistitelů již přistoupila ke zpřísnění podmínek pojištění právě co do posuzování kvality zabezpečení. Avšak můžeme sledovat i zvyšování sazeb, popř. snížení obchodního apetitu. Pojistný trh teď stojí před otázkou, jak s pojištěním kybernetických rizik nadále naložit, protože dosavadní velice široce definovaný rozsah pojistného krytí a prudký nárůst škodních poměrů nutně vede k určité rekaliibraci kybernetických rizik. To však není jednoduchá disciplína. Kybernetické hrozby nejsou omezeny geografickými hranicemi, také jejich četnost a závažnost se v porovnání např. s živelními katastrofami jen obtížně posuzuje. Výpadek některých serverů nebo přerušení cloudových služeb může mít takové ekonomické dopady, které by byly srovnatelné s nejhrošími přírodními katastrofami. Jako možné řešení se jeví podrobná přísná klasifikace jednotlivých kybernetických incidentů a taxativní výčet pouze omezeného počtu typů, jejichž finanční dopady by pojištění kybernetických rizik krylo. Velkou výzvou pak bude řešení tradiční výluky pro válečné incidenty, jelikož, jak se můžeme aktuálně přesvědčit, prokázat, že nějaký konkrétní kyberútok má souvislost s válkou, nebo že za kyberútokem stojí konkrétní stát, případně jím podporovaná skupina, je velice obtížné, ne-li nemožné. Budoucí vývoj pojištění kybernetických rizik je tak dost nejasný a teprve následující roky ukážou, jakým směrem se bude ubírat. Stane se pojištění kybernetických rizik běžnou součástí pojistného programu většiny podnikatelů, či dokonce domácností, nebo se bude jednat o velice specifický úzce zaměřený produkt, který se stane privilegiem jen několika sektorů? Odpověď na tuto otázku nemáme. A domníváme se, že její hledání ještě nějaký ten čas potrvá.

Ivana Němečková



ČERVENÁ SDÍLÍ VAŠI VÁŠEŇ PRO PODNIKÁNÍ

ProfiPlán vám rychle a jednoduše
zajistí nejširší rozsah pojištění.
Více o podmínkách na
www.generaliceskaprofi.cz.

S NÁMI V TOM NEJSTE SAMI

Pojištění pohledávek, proč řešit?

Pojistit, či nepojistit pohledávky? To je otázka. Někdo si odpoví obratem, bez velkého přemýšlení: „Nepojistit.“ Dovolte mi se v krátkosti zamyslet nad současnou ekonomickou situací a dalšími okolnostmi, které s tím souvisejí. Na základě dlouholetých zkušeností si dovolím říct, že pokud tomu tak u firem doposud nebylo, právě nyní by jim pojištění pohledávek mělo dávat smysl. Jejich vymáhání totiž v budoucnu nemusí být tak úspěšné, jak jsou zvyklé, a výše nehrazených pohledávek se může zvýšit až na úroveň ohrožující existenci firmy.



Momentálně je podle informací od úvěrových pojišťoven ještě příliš brzy hodnotit dopad konfliktu na Ukrajině na globální ekonomiku, jíž je Česká republika součástí. Závažnost problému bude záviset na vývoji celkové situace. Bezpečně ale víme, že ceny energií budou v důsledku války na Ukrajině růst, stejně tak ceny materiálů, pohonných hmot a dalších komodit. To vše povede k prodloužení splatností a zvýšení rizika nezaplacení. Aktuální situace se tak promítne jak do snížení objemu obchodu, tak i do zvýšení cen.

Výše zmíněné, a nejen to, je důvodem, proč bychom měli našim klientům připomínat, že tento druh pojištění je účinným nástrojem pro řízení finančních rizik, který může ochránit jejich společnost před ztrátami z nezaplacených faktur. Doporučení specialistů je založeno na detailní znalosti tohoto pojistného produktu včetně všech možností, které mohou úvěrové pojišťovny nabídnout, samozřejmě s respektováním činnosti a potřeb každého konkrétního klienta.

Krátké setkání s klientem na téma pojištění pohledávek tedy určitě nelze považovat za ztracený čas. Mnoho společností při snižování nákladů na minimum má pocit, že náklady na pojištění pohledávek jsou právě tím zbytným nákladem. Nemyslí na ztráty minulé, ani případné budoucí. Ty minulé jsou již zapomenuty a budoucnost je právě spojena s úsporami bez ohledu na přínos pojištění pro případ, že jim odběratel závazek neuhradí. Doufají, že jsou schopni pohledávky uhlídat, a pokud se to nepodaří, začnou hledat další řešení. To už ale budou i pojišťovny reagovat na aktuální situaci a nemusejí být ve všech případech ochotny některá nová rizika pojišťovat.

Proč tedy řešit pojištění pohledávek?

Důvodů je samozřejmě celá řada, ale mezi ty nejvýznamnější patří:

- těžko predikovatelná ekonomická situace u odběratelů
- eliminace problémových odběratelů
- růst cen materiálů
- růst cen pohonných hmot
- růst cen energií
- zdražování úvěrů
- zhoršení platební kázně
- vymáhání pojištěných pohledávek pojišťovnou
- odškodnění neuhrazené pohledávky pojišťovnou
- odškodnění nákladů na vymáhání

Závěrem mohu dodat jen jediné: při využívání pojištění pohledávek může klient obchodovat v klidu s vědomím, že je s pomocí specialistů OK GROUP účinně chráněn proti kreditním rizikům.

Dana Šířoká



Následné vzdělávání OK HOLDING 2022

I v letošním roce mají naši spolupracovníci možnost využít exkluzivní řešení aby splnili zákonnou povinnost každoročního 15hodinového následného vzdělávání. Ve spolupráci s akreditovanou společností FAPIN jej vytvořili zkušení specialisté z OK GROUP, IBS-GROUP a OK KLIENT. Přestože systém následného vzdělávání doznal oproti loňskému roku určitých technických změn, zůstává nadále jednoduchý a uživatelsky přívětivý.



Celý kurz je přizpůsoben jednotlivým skupinám odbornosti a skládá se z 20 prezentací dvojího druhu – e-learningové prezentace a videopřednášky. Pro zajištění nezbytné kontroly jsou vzdělávacím systémem při studiu generovány i náhodné minitesty a časové kontrolní body. Úspěšným studentům je na konci celého kurzu vydán certifikát o splnění povinného celoročního 15hodinového vzdělávání.

Specialisté OK HOLDING se letos ve svých prezentacích zaměřili zejména na příklady škod, best practice a také záludná místa pojistných podmínek. Praktický pohled makléře představili naši specialisté na příkladech:

- nadstandardní asistenční služby v autopojištění a pojištění občanů
- vliv covidu a války v cestovním pojištění
- škody způsobené tornádem na občanském majetku
- srovnání úrazového pojištění a zákonného pojištění zaměstnanců
- parametry v pojištění pohledávek a záruk

- příklady výluk v pojištění odpovědnosti občanů i zaměstnanců
- specifika pojištění přerušení provozu
- přehled povinného pojištění profesní odpovědnosti
- příklady likvidace škod v zemědělském pojištění
- odlišnosti pojištění D&O od pojištění odpovědnosti podnikatelů a zaměstnanců
- ... spoustu dalších praktických souvislostí

Děkujeme všem zapojeným specialistům OK HOLDING

do projektu Následného vzdělávání 2022. Cílem kurzu je vedle splnění zákonné vzdělávací povinnosti především to, aby účastníkům poskytl další praktické znalosti a dovednosti, což je pro práci pojišťovacího makléře nezbytné.



Představujeme nový personální úsek

OK HOLDING se neustále rozvíjí v oblasti obchodu a služeb klientům, ale současně i v oblasti efektivity vlastních procesů, například při získávání nových spolupracovníků a jejich zaškolování do praxe jak u největšího výhradně českého makléře, tak u dalších společností tohoto unikátního uskupení.

Od letošního 1. května se personální manažerkou OK HOLDING stala naše zkušená kolegyně Michaela Škrobánková. Zastřeší tak kompletní činnost nového personálního úseku, který byl vytvořen v rámci útvaru podpory obchodu. Hlavními oblastmi působení personálního úseku jsou:

- získávání nových spolupracovníků
- adaptace a zaškolení nových spolupracovníků
- rozvoj a podpora stávajících kolegů

Michaela se ve své nové roli personální manažerky věnuje celé řadě praktických úkonů, které jsou nyní soustředěny do personálního úseku: od vedení pohovorů se zájemci o práci přes zajištění zaškolení a přístupů do systémů až po vyhodnocení adaptačních plánů a individuální rozvoj všech našich spolupracovníků.

Michaele přejeme mnoho úspěchů v nové roli!

KOLEGO, NA SLOVÍČKO...

Zuzana Bumbová

ZPOVÍDÁ



Petru Tillingerovou

Ve štafetě rozhovorů pro rubriku Kolego, na slovíčko jsem i já stála před otázkou, koho oslovit jako dalšího v pořadí. Nápad přišel velice rychle: kolegyně, která mě osobně zaujala hned při svém nástupu nejen svým výrazným outfitem, ale především svou osobností, přímostí, skvělou povahou a spolehlivostí. Dnes si již snad mohu troufnout říct, že zpovídanou je moje nejen dobrá kolegyně, ale zároveň kamarádka Petra Tillingerová. Děkuji, že sis na mě udělala čas.

Péťo, jak jsem zmiňovala už v úvodu, moc dobře si pamatuji tvůj příchod do OK GROUP na jaře roku 2017. Můžu se zeptat, jaký byl tvůj obor před nástupem do firmy? Pracovala jsi vždy v pojišťovnictví?

Poprvé jsem se s oborem pojišťovnictví setkala v České pojišťovně, kde jsem osm let pracovala na pozici manažerky přepážek severních Čech. Měla jsem na starost pobočky v Liberci, Jablonci, Turnově a v Mladé Boleslavi, dále několik menších příčleněných obchodních míst. Zažila jsem transformaci České pojišťovny a do dneška mám z této doby spousty

přátel a kamarádek. Byli jsme výborná parta. Práce mě moc bavila, byly to zlaté časy v korporaci. V roce 2009 jsem zde potkala i svého úžasného muže, který byl v té době na pozici náměstka generálního ředitele. Při seznámení nám hrál Paľo Habera a dnes společně vychováváme dvanáctiletého syna a stále se chvíli seznámení při vzpomínkách smějeme.

Z pojišťovny jsem odešla na mateřskou dovolenou a po synově nástupu do školy jsem začala pracovat v módním designu společnosti Windsors v Karlíně. Byla to obrovská zkušenost ve světě módy a pánské-

ho odívání. Díky této práci jsem poznala řadu vysoce postavených manažerů různých společností, které jsme na míru oblékali.

V roce 2017 mi Honza Maloch nabídl práci na klient-ském servisu společnosti OK GROUP. Na této pozici spolupracuji se skvělými lidmi, kteří mi od začátku hodně pomohli. Podnikatelské pojištění pro mě bylo úplně nové, takže díky osobnímu školení Pavly Bělské, která je mistrem ve svém oboru, a pomoci Ondry Sapouška jsem se rychle zapracovala.

V čem tedy vlastně spočívá tvoje práce? Co je tvou hlavní denní náplní?

Práce je každý den téměř stejná. Denně chodí tipy na pojištění malých podnikatelů, jejich nemovitostí a odpovědností především z dohodnuté obchodní spolupráce se společnostmi Partners, SIRIUS FINANCE a OK KLIENT. Někdy také zpracovávám nabídky na pojištění vozidel a malých flotil. Od května 2017 jsem zpracovala 2 445 nabídek a uzavřela 1 002 smluv. V jedné osobě je to 41% úspěšnost, kdy průměrné pojistné na smlouvě je do 10 tisíc korun. Na adresu info@okgroup.cz přijde za rok kolem sedmi tisíc e-mailů. Je to ale práce po telefonu, chybí mi osobní kontakt s klientem.

Díky velmi časté komunikaci s klientskými servisy v různých pojišťovnách jsem navázala nová přátelství. Spolupráce s nimi tak přináší rychlá jednání v předložení nabídek a uzavření klientských smluv, což oceňuji i obchodníci Partners. Daří se tak udržet kvalitní spolupráci a úspěšnost obchodů.

Vím o tobě, že velmi ráda cestuješ a poznáváš nová místa. Řekneš nám, kde jsi byla nejdál, který kraj tě nejvíc okouzlit a kam jezdíš nejraději?

Máš pravdu, cestuji opravdu ráda. Navštívila jsem už spoustu zemí, nejvíce se mi ale líbilo v Ománu, na Mauriciu a v Kostarice. Miluji Dubaj, tam bych se klidně přestěhovala. Tak jako u všech, covid mé cestování lehce zbrzdil, a proto jsme si s rodinou velmi oblíbili putování karavanem. Doufám, že blížící se léto naplno využijeme k poznávání nových míst. Mým nesplněným snem je poznávání Šumavy a chtěla bych se také podívat v zimě do Francie.

Je o tobě známo, že jsi velkou fanynkou sportu. U jaké aktivity si nejvíc odpočineš a který druh sportu máš nejraději?

Miluji pohyb všeobecně. Volno mám zpravidla tak dva dny v týdnu, jinak se snažím být stále „v klusu“. Můj muž si pořídil psa, se kterým se snažím chodit denně běhat. Venčení určitě pokrývá můj denní pohyb na 100 % už několik let. Syn se věnuje závodnímu lyžování a já jsem doposud byla jeho nosičem lyží

a dohledem téměř na všech ledovcích. A tak jsem propadla kouzlu tohoto sportu, který je určité jedním z mých nejoblíbenějších.

Kromě již zmíněného sportu a cestování máš ještě nějaké další zájmy nebo koníčky?

Jasně, mám ráda jógu, ale jen tu pod vedením kolegyně Bány Vilišové. Tímto velké díky, Báro, za tvé lekce. Miluju houbaření, vaření, víno a jsem velký pedant na úklid. Náš domov je totiž místem, kde se chlupy drží na všem kromě psa. V rodině máme dvě miminka, takže si synovce беру často na hlídání a užíváme si společných chvil. U mě platí heslo: Když zpomalím, nebudu. Život je premiéra, repríza už nebude, a proto si ho je třeba užít naplno!

Jsi velmi aktivní člověk, co když ale přijde takový ten den, kdy se člověku opravdu nic nechce dělat, jak relaxuješ?

Relaxuju nejvíce u kadeřníka, na masáži nebo si jdu prostě něco koupit. Ať už pořídím něco sobě nebo svým blízkým, mám z toho vždycky super pocit. Ale moc dní, kdy se mi nic nechce nebo nic nemusím, nemám. Doma bych nemusela mít ani televizi, jsem vážně prostě pořád v běhu.

Na závěr přichází obvyklá otázka: Kterého z kolegů nominuješ na rozhovor do dalšího čísla bulletinu?

Protože ti, Zuzko, nemohu otázky oplatit, zvolila jsem si mně blízkého člověka, který mi často a velmi ochotně pomáhá v oblasti pojištění odpovědnosti. Výběr padl na kolegyni z pražské pobočky Ivanu Němečkovou, abychom poznali i její osobní život.



Ohlédnutí za BUSINESS PÁRTY 2022

Řadu let patřival některý z dubnových či květnových čtvrtků pracovní-spoločenskému setkání spolupracovníků OK GROUP a dalších dceřiných společností, které se věnují pojišťovacímu zprostředkování. V posledních dvou letech (a rádi bychom věřili, že letos naposledy) jsme však museli oblíbenou výroční poradu přesunout do kyberprostoru a připravit živý stream z virtuálního studia našeho kreativního IT oddělení.

26

Ve čtvrtek 7. dubna jsme tak mohli být účastníky již druhé BUSINESS PÁRTY, letos s podtitulem „Není čas ztrácet čas“ a ústředním motivem bondovské/agentské mise. Nutno říct, že všichni přednášející se na tuto misi řádně připravili, a to nejen v rámci svých prezentací, které byly doslova nabity novými informacemi. O tom, jak to našim agentům a agentkám slušelo, se můžete přesvědčit na protější straně.

Ocenění těch nejlepších (agentů)

V rámci programu byli také vyhlášeni (a následně oceněni) vázaní zástupci, kteří v loňském roce dosáhli nejlepších obchodních výsledků. Kritéria hodnocení byla stejná jako

v letech minulých, posuzován byl tedy meziroční nárůst kmene, přičemž do vyhodnocení nebyli zahrnuti obchodní zástupci působící v OK GROUP prvním rokem.

Tři nejúspěšnější kolegy vyhlásila ředitelka sítě vázaných zástupců, Gabriela Vránová, a to následovně: bronzovou příčku obsadil Petr Krumpholtz, na druhém místě se umístil Jakub Zatloukal a absolutním vítězem se stal František Svoboda.

Oceněným kolegům upřímně blahopřejeme! A nejen jim, ale také ostatním kolegům, kteří se věnují obchodní činnosti, za jejich práci a dosažené obchodní výsledky děkujeme!

OK HOLDING® uvádí

BUSINESS PÁRTY

Radek Kubiš & Honza Maloch

NENÍ ČAS
ZTRÁCET
ČAS 007™

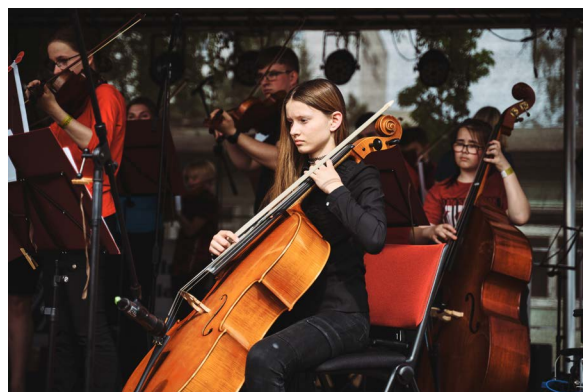


O

PROMUZIKA 2022



První ročník veletrhu českých hudebních nástrojů **PROMUZIKA** se uskutečnil ve dnech 20.–21. května v industriálních prostorech našeho dlouholetého klienta, **PETROF Gallery** v Hradci Králové. Veletrh se konal pod taktovkou Asociace výrobců hudebních nástrojů, patronem akce byla kapela Chinaski, generálním partnerem pak naše společnost **OK GROUP**.



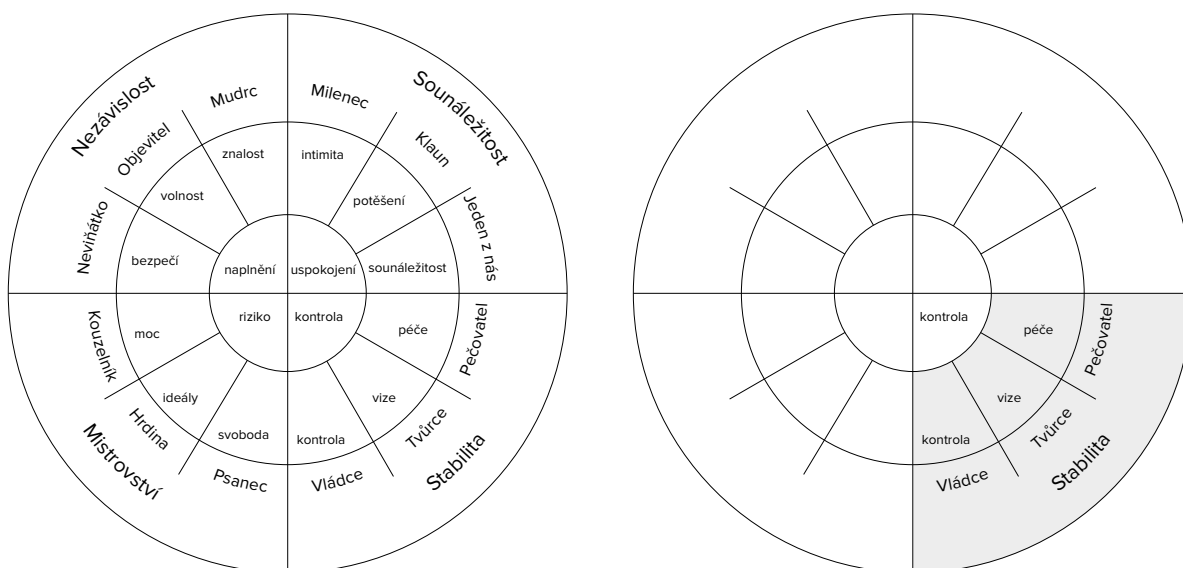
Během této dvoudenní akce se na jednom místě potkali nejvýznamnější čeští výrobci hudebních nástrojů (houslí, kytar, harmonik i nástrojů netradičních) a představili veřejnosti své novinky. Návštěvníci si mohli vyzkoušet i repliky slavných kytar světových hvězd, jakými byli Elvis Presley, Johnny Cash nebo Tony Rice. V rámci bohatého a opravdu pestrého doprovodného programu veletrhu probíhaly umělecké i odborné workshopy,

například dětský klavírní workshop s klavíristou Matyášem Novákem, dále koncerty základních uměleckých škol, konzervatoří a dětských sborů. Ve venkovních prostorech areálu společnosti PETROF zahrál po oba veletržní večery patron akce – skupina Chinaski, dále také Ivan Mládek a Banjo Band, kapela HASHBERRY a další.



Nová vizuální identita OK HOLDING

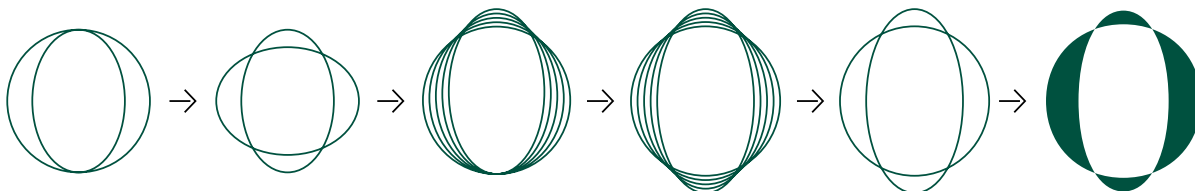
Na jaře roku 2021 jsme se poprvé pustili do úvah o rebrandingu OK HOLDING a společností, které do něj patří. Stejně, jako se vyvíjí a přizpůsobuje vše kolem nás, tak prochází neustálým vývojem i vizuální identita firem. V průběhu prvních debat a seznámení se s vizuálními výstupy všech společností bylo jasné, že se nebude jednat o jemný facelift, ale o vytvoření zcela nové značky.



Důvod byl prostý. Stávající logo neodpovídalo dnešní vizuální komunikaci, kombinovalo v sobě několik prvků, které se navzájem rušily a především spolu nijak nesouvisely. Zadání znělo přibližně takto: „Chceme vytvořit značku, která bude odpovídat dnešní době, bude moderní, bude propojovat a navzájem sjednocovat naše společnosti. Do dnešního dne jsme jednotlivé firmy odlišovali barevně, to může být jedna z cest, ale není nutné se po ní vydat. Chceme, aby logo OK HOLDING přímo navazovalo na jednotlivé společnosti. Následně chceme tuto vizualitu zpracovat do všech našich aplikací a grafických výstupů, jak navenek, tak dovnitř firmy.“

Jednalo se tedy o komplexní zadání s poměrně volnými mantinely. Než jsme se pustili do tvorby samotné značky, bylo nezbytné zjistit, co spojuje jednotlivé společnosti, čím se liší od konkurence a jakou tvář má jejich konkuren-

ce. Vždy je totiž dobré vědět v jakém vizuálním prostředí bude značka fungovat. Jestli se v dané situaci vyplatí značku výrazně odlišit, nebo se držet v mezích zvyků scény. OK HOLDING, resp. jeho členské společnosti, jsou silnými a dominantními hráči jak na pojistném, finančně-poradenském trhu, tak v dotačním poradenství. Tomu tedy musí odpovídat i jejich vizuální tvář, tvarosloví a v neposlední řadě i barevnost – právě ta je mnohdy klíčová a může celou grafiku povýšit, nebo shodit. Na diagramu archetypů společností, v němž rozlišujeme základní vlastnosti a postavení firem (nezávislost, sounáležitost, stabilita a mistrovství), jsme zařadili OK HOLDING jako celek do pole „stabilita“. Od toho se odvíjel další postup. U firem pohybujících se v tomto výseku je dobré znát, co je vlastní jejímu zaměření, jednání, očekávání jejích klientů, a tedy i jakou tvář má navenek mít. Zkrátka



**OK
HOLDING**

**OK
HOLDING**

jinou pozici na trhu má začínající start-up než firma s mnohaletou tradicí.

Základem bylo vyjít ze současné podoby, nebořit ji, ale přesto vystavět zcela novou tvář několika firem, a to s takovým konceptem, který bude udržitelný i v případě očekávaného rozrůstání holdingu. Po prezentaci prvních variant návrhů a několika debatách jsme se stále točili okolo stávajícího firemního schématu, které vycházelo z kruhového tvaru. Právě naskládání jednotlivých log společností dalo vzniknout myšlence na základní princip, který bylo třeba jen správně ztvárnit.

Všechny společnosti jsou propojeny do celku, uskupení OK HOLDING. Zde má však každá firma jeden jedinečný prvek, který si s sebou nese dál. Zároveň kruh společností tvoří pevné pouto mezi nimi. Každá společnost z tohoto kruhu lehce vystupuje svým směrem, svým zaměřením. Zároveň toto zaměření neodděluje základní princip a neodlišuje se naprosto jiným přístupem k práci a oboru, ve kterém podniká. Tyto firemní přesahy jsou různé; nejsou však divoce jiné, jsou do jisté míry nenápadné a ladí se zbytkem. Z těchto myšlenek vznikla cesta k výslednému tvaru nového loga, které vychází z kruhu a písmena „O“, ale zároveň se ladně rozrůstá do dalších směrů.

A co barva? Neopomenutelná součást nové identity. Bylo příjemné, že nová značka nemusela navazovat na stávající různorodou barevnou paletu bez hlubšího smyslu – jedna společnost byla světle modrá, jiná třeba hráškové zelená

a jiná zase oranžová. Jako novou hlavní barvu OK HOLDING a jeho společností jsme zvolili odstín zelené známý pod označením „British racing green“. Jedná se o barvu, která vyvolává pocit důstojnosti a klidu. Dříve se často objevovala v aristokratickém prostředí a dodnes ji s oblibou používá například automobilová značka Jaguar. Výslednou podobu nového loga už znáte. Nyní se můžete podívat i na průběh jeho vzniku, nerealizované, slepé cesty, nebo doladřování detailů, které vedlo k finální podobě.

V průběhu letošního roku se nová vizuální identita postupně propíše do všech používaných aplikací a merkantilů – od webů přes vizitky či hlavičkový papír až po označení kanceláří a poboček.

*Tobiáš Grolich a TWENTYFOURSEVEN Promotions
autoři nové vizuální identity OK HOLDING*



O Agroteam CZ

O CARE
INSURANCE BROKERS

O CLARO

O DOTin

O IBS-GROUP

O INTERWAY
INSURANCE BROKERS

O LB Brokers

O OK
BROKERS

O OK
GRANT

O OK
GROUP

O OK GROUP
SLOVAKIA

O OK
KLIENT

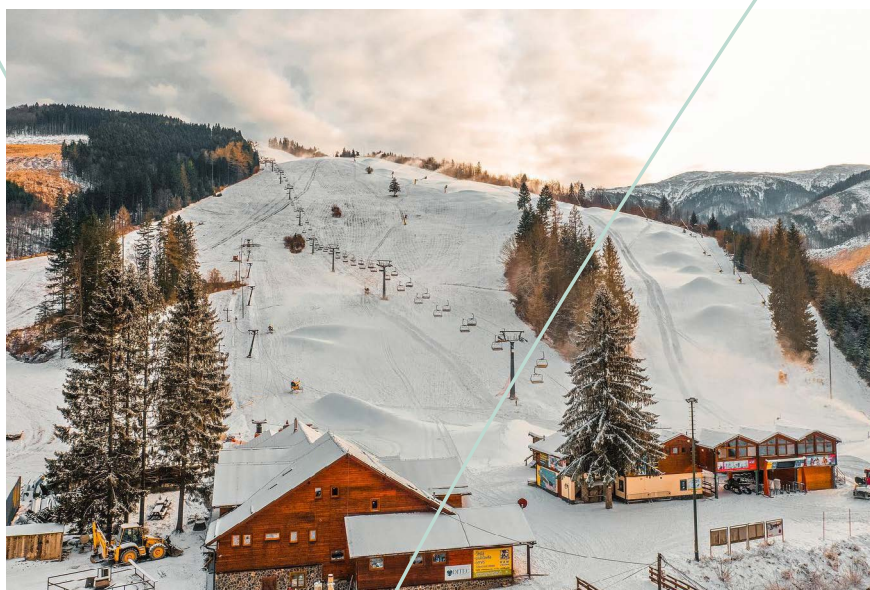
O OK
PROFIT

O OK
REAL ESTATE

O YSAT
PLZEŇ

Vrátna Malá Fatra

Miesto, kam se vždy radi vrátite



V ostatnom čase sme si zvykli na to, že dovolenku je bezpečnejšie plánovať doma. Mohlo by sa zdať, že taká malá krajina, akou Slovensko je, nemá z dlhodobého hľadiska čo ponúknuť. Opak je však pravdou. Ak ste ešte nenavštívili Vrátnu dolinu, nastal ten správny čas. O krásach prírody, možnostiach pre turistických nadšencov, plánoch do najbližšieho obdobia a spolupráci s OK GROUP SLOVAKIA sme sa rozprávali s manažérom strediska Ing. Jánom Holkom.

Nie všetci sme v histórii našich lyžiarskych stredísk zorientovaní, viete nám v krátkosti predstaviť Vrátnu dolinu z pohľadu cestovného ruchu?

Začiatky cestovného ruchu vo Vrátnej siahajú do 30. rokov minulého storočia, kedy sa začala výstavba jednoduchých lyžiarskych vlekov a horských chát. V 50. rokoch vzišla spoločenská požiadavka na vytvorenie turistického a lyžiarskeho využitia obyvateľov Považia. V tomto období začala výstavba prvej visutej lanovej dráhy, rozšírili sa ubytovacie kapacity o horské chaty a hotely aj v nižších polohách. Neustále sa zvyšujúce nároky lyžiarov a turistov viedli k vybudovaniu prvého typizovaného vleku na Pasekách v roku 1978. Odvtedy prešlo stredisko väčšími modernizáciami a výstavbami, až do podoby, ako ho poznáme dnes. Jednou z hlavných požiadaviek bolo, aby stredisko zapadlo do prírodnej scenérie a nepôsobilo rušivo, nakoľko bolo v pláne vyhlásiť toto územie za národný park. Tieto plány sa stali realitou vyhlásením národného parku Malá Fatra v roku 1986.

Čo posunulo Vrátnu dolinu k vychyteným lyžiarskym strediskám?

K vysokej návštevnosti Vrátnej doliny prispela výstavba kabínkovej lanovky Vrátna–Chleb, ktorá nahradila pôvodnú dvojsedačkovú lanovku. Tým sa od roku 2005 aj hrebeňové časti územia stali dostupnejšie. Zároveň sa znížil negatívny vplyv na životné prostredie, nakoľko išlo o moderné technológie, kde sa kládol dôraz na ochranu prírody.

Keď všetko konečne funguje, ako má, zvykne nastať niečo nečakané...

Rozvoj cestovného ruchu vo Vrátnej pribrzdila udalosť z roku 2014, kedy túto oblasť zasiahla ničivá búrka, ktorá spôsobila zosuv pôdy a povodne zničili dolnú stanicu lanovej dráhy a zanechali vážne škody na prírode. Napriek tejto udalosti je Vrátna dolina stále jednou z najnavštevovanejších oblastí na Slovensku, a to počas letných aj zimných mesiacov.

Čím si získava stredisko Vrátna srdcia turistov dnes?

Výhodou strediska Vrátna Malá Fatra je jeho poloha. Stredisko je vyhľadávanou lokalitou v Žilinskom kraji. Nachádza sa uprostred Národného parku Malá Fatra, v krivánskej časti, ktorá sa vyznačuje panenskou prírodou a nádhernými výhľadmi, a preto je pre mnohých návštevníkov považovaná za jednu z najkrajších častí Slovenska. Výhodou je takisto poloha v blízkosti hraníc s Poľskom a Českou republikou, a to je dôvod, prečo je stredisko vyhľadávanou lokalitou nielen pre domácich, ale aj zahraničných turistov, ktorí tvoria približne 20 % návštevnosti. Počas zimnej sezóny stredisko ponúka turistom a klientom

zážitok v podobe skvelej lyžovačky na 14 km kvalitne upravených svahoch a nádherné prostredie národného parku. V stredisku máme svahy rôznej náročnosti, orientujeme sa na široké spektrum zákazníkov. Od rodín s deťmi cez skúsených lyžiarov po freeriderov. Vyhľadávaným miestom u nás je lokalita Chleb, s najdlhšou čiernou zjazdovkou s priemerným sklonom takmer 50 %, čo ju zaraďuje na prvé miesto v strmosti na Slovensku. Vďaka investíciám vloženým do zasnežovacej techniky vieme rýchlo a efektívne vysnežiť zjazdovky, a tým pádom sme schopní spustiť sezónu dostatočne rýchlo a sezóna je relatívne dlhá. Vo vyššie položených lokalitách, akými sú Oštiepková mulda alebo Poludňový grúň, sa sneh drží až do jarných mesiacov. V lokalite Paseky, ktorá je nižšie položená, nám pomáha spomínané kvalitné zasnežovanie. V letných mesiacoch klienti prichádzajú do strediska hlavne za účelom turistiky. Väčšina aktivít sa sústreďuje v lokalite Chleb, kde je najväčšou atrakciou spomínaná kabínková lanovka.

Na čo sa môžu tešiť vaši návštevníci v najbližšej dobe?

V letnej sezóne plánujeme oživiť prevádzku na Pasekách. V tejto lokalite prevádzkujeme 2 ťažšie cyklotrasy a jednu ľahšiu pre deti. Momentálne pracujeme na modernizácii a rozšírení bikeparku. Keďže sa nachádzame na území národného parku, prebiehajú komunikácie so správou národného parku, nakoľko sme si uvedomili, že environmentálna politika je v našom štáte dôležitá, čo však predlžuje a komplikuje niektoré procesy. Keďže doba ide dopredu a my nechceme zaostávať, plánujeme modernizáciu dopravných zariadení v stredisku. Po analýze zákazníkov si uvedomujeme, že ich nároky neustále rastú, preto sme sa zamerali na skvalitnenie našich gastro služieb. Taktiež realizujeme investície zamerané na rodiny s deťmi. V neposlednom rade plánujeme aj modernizáciu turniketového systému a zefektívnenie online predaja skipasov. Dlhodobým cieľom je však prezentovať stredisko ako turistickú destináciu bez väčších zásahov ľudskej činnosti.

Podnikanie je dnes poznamenané pandémiou. Aký vplyv mala na vašu spoločnosť a vôbec na návštevnosť Vrátnej doliny?

Cestovný ruch je jedno z odvetví, ktoré bolo koronakrízou zasiahnuté najviac, našu spoločnosť nevynímajúc. V stredisku máme dve vyrovnané sezóny, čo sa týka počtu návštevníkov. Počas zimnej sezóny nás navštívi viac ako 100 000 návštevníkov, približne rovnaké čísla návštevnosti sú aj počas letnej sezóny. Pandémia pre nás znamenala úplný výpadok tržieb počas zimnej sezóny 2020/2021, ktorú sme boli nútení ukončiť v zmysle nariadení vlády po 10 dňoch



lyžovania. V dôsledku koronakrízy a opatrení sme samozrejme zaznamenali pokles zahraničných turistov, ktorí nakoniec chýbali pri celkovom bilancovaní sezóny. Zimná sezóna 2021/2022 bola zas jednou z najnáročnejších vôbec. Sprevádzala ju neistota, nakoľko pred sezónou nebolo isté, či stredisko budeme môcť spustiť do prevádzky a za akých podmienok. Po spustení sezóny tu zas bolo množstvo opatrení, ktoré sa často a na poslednú chvíľu menili a boli z pohľadu návštevníka veľmi chaotické. Jedným z najväčších dopadov pandémie v našej spoločnosti je nedostatok personálu a odliv personálu do iných, stabilnejších odvetví. Momentálne sa situácia pomaly dostáva do stavu pred koronakrízou. Návštevnosť v stredisku počas uplynulej zimnej sezóny nakoniec dosiahla podobné čísla ako v sezóne pred pandemiou, čo nás veľmi teší. Uvedomujeme si, že je pred nami ďalšia výzva, a tou sú neustále sa zvyšujúce ceny energií a vstupných nákladov. Inflácia, ktorá je momentálne na úrovni 10 %, spôsobuje obavy a vyvoláva otázky o rentabilite tohto biznisu.

Naša vzájomná spolupráca bola započatá v roku 2018, ako ju s odstupom času hodnotíte?

V spoločnosti Omnitrade, a.s., pôsobím od roku 2005. Po vstupe do predstavenstva spoločnosti v roku 2016 som cítil deficit komplexných služieb v oblasti poisťovníctva. Preto sme sa zamerali na hľadanie vhodného partnera v tejto oblasti, ktorý by vedel pokryť tak široký záber. To sa nám podarilo v roku 2018, kedy vznikla spolupráca so spoločnosťou OK GROUP SLOVAKIA. Od začiatku, teda od prvotných analýz, bola spolupráca na maximálne profesionálnej úrovni. Optimalizovali sa všetky naše okruhy poistenia, čím sa nám podarilo dosiahnuť minimalizáciu potenciálnych rizík, ktoré sme si spoločne s partnerom OK GROUP SLOVAKIA zadefinovali. Momentálne musím vysloviť maximálnu spokojnosť s poistením, ako aj so všeobecnou agendou a flexibilitou pri riešení poisťných udalostí.

Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA

Sme veľmi radi, že sme sa mohli spoločne
s obchodníkmi naživo stretnúť v dňoch
12.–13. mája 2022 počas obchodnej
konferencie OK GROUP SLOVAKIA,
tentokrát v priestoroch hotela nášho
dlhoročného klienta Holiday Inn v Žiline.

Minulý rok nebol vôbec ľahký, nakoľko pandémie nemala dopad len na zdravie ľudí, ale tiež aj na spoločnosti a ich podnikanie ako také.

Vedenie firmy zosumarizovalo výsledky predchádzajúceho obdobia. A keďže naším cieľom sú aj napriek neľahkej dobe priečky najvyššie, spoločnosť predstavila plány aktivít pre tento rok.

Pozvanie na konferenciu prijali aj obchodní partneri Allianz, Defend Insurance, 3Elements Capital a naši kolegovia z OK HOLDING, ktorí zhodnotili doterajšiu spoluprácu a načrtli víziu na ďalšie obdobie.

V rámci stretnutia boli vyhodnotení najlepší obchodníci v dvanástich kategóriách za rok 2021.

Po skončení pracovnej časti nasledovala ochutnávka vín nášho ďalšieho významného klienta z vinárstva

Topolčianky, ktorá bola venovaná nielen degustovaniu vín, ale aj vysvetleniu od skúseného someliera, ako si vína správne vyberať.

Aj tento rok bola príjemným osviežením programu porady teambuildingová aktivita, kde boli za účasti komunitného centra DRUMBLA otestované sluchové schopnosti našich obchodníkov, aby aj v tomto roku vedeli správne načúvať potrebám svojich klientov.

Existuje množstvo zdrojov, ktoré dokážu správne nasmerovať, a práve aktívne načúvanie je cestou k ďalším úspechom, čo bolo ústrednou témou celého stretnutia. Veríme, že bude aj ústrednou témou celého roka 2022.

Agroteam CZ prvním certifikovaným dotačním poradcem



Společnost Agroteam CZ s.r.o. prošla náročným procesem certifikace poradenských služeb v zemědělství a nyní může pro své služby užívat chráněnou značku ADVIGREEN jako první v České republice.

Certifikát zaručuje, že poradenské služby, které poskytujeme, jsou nejen kvalitní a správně řízené, ale pro klienty bude naše služba nově také dotována. Chráněná značka ADVIGREEN je udělena na tři roky od provedení certifikačního auditu certifikačním orgánem pověřeným Ministerstvem zemědělství, kterým je Ústav zemědělské ekonomiky a informací. Samotný proces certifikace trval rok, vyžadoval splnění řady náročných kritérií a vedl

k zavedení takového systému poradenství, který bude mít na naše klienty v maximální míře pozitivní dosah v poskytovaném poradenství.

V průběhu platnosti certifikátu se provádí každý rok dozorový audit, který ověří, zdali je systém řízení udržován, neustále zlepšován a lze tedy ponechat udělený certifikát v platnosti. Tímto krokem je zajištěna schopnost držitele nadále poskytovat poradenské služby profesionálně, v opačném případě subjekt o certifikát přijde. Pro společnost Agroteam CZ je kvalita poskytovaných služeb vždy na prvním místě a jsme rádi, že jsme první certifikát vydaný v Česku obdrželi právě my.

Získaný certifikát ADVIGREEN také umožní zemědělským klientům využívat poradenské služby naší společnosti s významnou dotační podporou. Certifikace tak zprostředkuje nejen dohled nad poradenskými subjekty nezávislými auditory, ale právě dotační podpora zajistí lepší dostupnost poradenství pro všechny zemědělce.

„Složitá doba, těžká rozhodnutí“

V poslední době zaznamenáváme na trhu s pojištěním poměrně zajímavý jev, který sice sám o sobě není ničím novým nebo výjimečným, ale jeho aktuální míra boří dlouhodobé statistiky.

„Před patnácti lety jsme založili makléřskou společnost a usilovně pracujeme na tom, aby firmě, zaměstnancům a samozřejmě ani klientům nic nechybělo. Zároveň jsme se dostali do fáze, kdy už ani nové zákazníky aktivně nevyhledáváme a jen udržujeme stávající portfolio.“ Přesně tento příběh jsme v rámci akvizic v roce 2016 slyšeli z úst majitelů makléřských firem poměrně pravidelně. S příchodem GDPR (Obecné nařízení o ochraně osobních údajů), tedy v roce 2018, a následně s novým zákonem o distribuci pojištění vycházejícím z evropské směrnice známé jako IDD (Insurance Distribution Directive) se však rétorika značně změnila, často do podoby: „Doopravdy nevíme, co máme dělat dříve, a vlastně tomu celému ani nerozumíme. Nemáme čas na své klienty a jen tajně doufáme, že na nás nepřijde nějaká kontrola, to by byl problém. Nicméně, nějak se s tím popereme a uvidí se, co bude dál.“ Dnes se píše rok 2022 a aktuální situace dospěla do bodu, kdy se stále častěji setkáváme s názorem: „Už na to nemáme, rušíme status samostatného zprostředkovatele a z firmy uděláme vázaného zástupce, takhle to prostě dál nejde!“ Odpovědět si na otázku, proč se tak děje, umí zřejmě každý z nás. Obzvláště ti, kteří v pojišťovnictví působí delší dobu a mají možnost srovnání. Nynější nároky na samostatně fungující makléřské společnosti jsou enormní a tlak se na ně valí doslova ze všech stran. Regulátor trhu i jednotliví pojistitelé vyžadují precizně zpracovaný legislativní rámec a velmi často provádějí kontroly, zákazníci chtějí vše hned a za bezkonkurenční ceny, nezbytná digitalizace a softwarové nástroje stojí nemalé peníze a třešničkou na dortu je konkurence, která nikdy nespí. Výčtem strastí majitelů makléřských firem by se dalo pokračovat ještě

dlouho, a proto není divu, že leckteré společnosti jednoduše dochází dech. Taková společnost pak zvažuje možnost využití bezpečí deštníku, poskytovaného brokerpoolem či některým z velkých makléřů, a to i za cenu ztráty vlastní identity a „odezdání“ léty budovaných pojistných kmenů. „Za pět let mého akvizičního působení v OK BROKERS jsme vedli diskusi ohledně možné spolupráce celkem s 381 samostatnými zprostředkovateli pojištění. Pouze 14× jsme se při těchto jednáních zaobírali tématem přechodu ze samostatného zprostředkovatele na vázaného zástupce, z toho ovšem 13× za poslední půlrok,“ dokresluje situaci Bronislav Böserle, akviziční manažer OK BROKERS. Možná si teď říkáte, že výše popsané zde bylo vždy, a máte do určité míry pravdu. Rozdíl je nyní v tom, že dříve se tyto úvahy týkaly převážně menších společností, které kvůli nedostatku kapitálu nemohly držet tempo s velkými hráči a jejich rozhodnutí bylo spíše logické nežli existenční. Dnes nad tímto tématem vážně uvažují i samostatní zprostředkovatelé, u kterých by byl tento nápad ještě před pár lety doslova smeten ze stolu a nikdo by se jím delší dobu nezabýval. Říká se, že vývoj zastavit nelze, a jediné, co můžeme, je přizpůsobit se. Pravda, a proto jsme zde my, společnost OK BROKERS. Naši partneři čerpají veškeré výhody, služby a možnosti „těch velkých“ a míra jejich pohodlí by se dala volně přirovnat k servisu poskytovanému brokerpoolem, ovšem s jedním podstatným rozdílem – ne za cenu nutnosti přechodu na vázaného zástupce, převodu pojistných kmenů, výměny loga a dalších souvisejících náležitostí.

O



OD MYŠLENKY K ÚSPĚCHU

Bison Ranch

Nová rubrika s názvem Od myšlenky k úspěchu vám přiblíží originální příběhy našich klientů a jejich zajímavých a úspěšných projektů. Jedním z klientů, s nímž spolupracujeme již od našeho vzniku, je PVDP Invest s.r.o. Jedná se o zemědělskou společnost s ne úplně typickým zaměřením.

Tato firma je totiž největším chovatelem bizonů amerických v České republice. Vedle chovu bizonů se v této rodinné farmě věnují i dalším činnostem, poskytují ubytování, zpracovávají bizoní maso (které můžete ochutnat i v jejich vlastní restauraci) a různými aktivitami se snaží zpříjemnit pobyt návštěvníkům farmy. Hlavním cílem je maximální využití potenciálu krásného prostředí České Kanady, avšak s důrazem na její trvalou udržitelnost. K rozhovoru o tomto pro Českou republiku ne zcela obvyklém podnikání jsme přizvali majitelku Bison Ranch v Rožnově, Evu Van de Poel.

O



Co vás vedlo k tomu, že jste začali podnikat v zemědělství?

V roce 2000 si můj manžel přivezl z Kanady suvenýr v podobě prvních pár kusů chovného stáda. Původně jsme hospodařili na Třeboňsku a chvíli nám trvalo, než jsme našli to nejvhodnější místo. Teprve v roce 2007 se nám podařilo získat pozemky a zázemí v této nádherné lokalitě.

42

Proč jste se zaměřili zrovna na bizony? V čem je jejich chov jiný oproti chovu krav?

Bizoni jsou z hlediska chovu méně nároční než klasický masný skot. Nepotřebují žádné ustájení nebo zimoviště a do přístřešku, který mají k dispozici, vlastně vůbec nechodí. Mají také méně nároků na výživu. O něco složitější jsou na druhé straně zoohygienické a veterinární zásahy ve stádě. Musím říct, že po několika letech chovu jsme se s nimi postupně naučili zacházet. Jedná se přece jen o divoké zvíře a veškeré stresující vlivy snáší mnohem hůře. Je nutné vše provádět v klidu, zvířata postupně zvykat na manipulační ohrady a počítat s tím, že všechny tyto zásahy potřebují čas. Zvířata jsou většinou porážena v manipulační ohradě střílnou zbraní, následně vykřvena řezníkem a odvezena na jatka. Odtud odebíráme chlazené půlky, které u nás

dále bouráme a zpracováváme. Konečným produktem je tedy označený balíček určitého druhu masa, nebo přímo steak, který sníte u nás v restauraci.

Věnujete se celé řadě činností. Jaká výroba nebo služba je pro vás nejvíce efektivní a k jaké máte osobně nejblíže?

Děláme toho opravdu hodně. Řešíme ubytovací služby a současně gastronomii v poměrně velkém rozsahu. V areálu máme brokovou střelnici, vedle zemědělské výroby také zpracováváme jatečná zvířata, a dochází tak ke vzájemnému propojení jednotlivých činností. Já osobně mám nejraději práci venku v přírodě. Jsme rodinná farma, a proto si často nemohu vybírat a musím zaskočit i při práci v kuchyni nebo v penzionu. Z hlediska efektivy je nejpřínosnější asi ubytování, ale jak jsem již předeslala, jednotlivé činnosti jsou vzájemně propojené a lze je jen velmi těžko posuzovat izolovaně.

S naší společností Agroteam CZ spolupracujete řadu let, v podstatě již od vašich začátků. Jak je pro vás důležité využívání poradenských služeb ve vašem podnikání?

Je to už opravdu hodně dávno, kdy jsme s vámi začali spolupracovat. Bylo to ještě v době, kdy jsme sídlili v Hluboké nad Vltavou a hledali vhodné místo, kam



naše bizony a vlastně celý podnik přesunout. Velmi oceňuji zejména to, že mohu kdykoli zavolat a zeptat se na aktuální provozní či dotační problém, který je potřeba promptně vyřešit. Za ta léta spolupráce k vám máme velkou důvěru a jsem ráda, že se na vás mohu vždy spolehnout.

Jaký investiční záměr, který jste s námi řešili, považujete za nejzajímavější?

Nejdůležitější a také nejzajímavější byla výstavba našeho penzionu. Projekt probíhal postupně ve třech etapách a jeho celkové řešení bylo pro nás klíčové. Na realizaci penzionu v podstatě navazují všechny ostatní činnosti podniku, ať už se jedná o restauraci, zpracování masa nebo ostatní doplňkové aktivity.

Jaký vliv mají dotace na vaše hospodaření?

Dotace mají na naše zemědělské hospodaření samozřejmě zásadní vliv. Bez plošných dotací bychom zemědělskou činnost vlastně nemohli vůbec rozvíjet. Celkový objem plošných dotací se u nás obvykle rovná nákladům spojeným s výrobou, a získané tržby jsou tak něčím navíc. Velmi důležité jsou pro nás samozřejmě také investiční dotace. Většina zásadních investic byla spolufinancována z dotačních zdrojů.

Jsme rádi, když se nám podaří získat nějakou podporu na další rozvoj našeho podniku.

Je vidět, že se na farmě rozhodně nenudíte, ale pokud máte nějaký volný čas, jak jej trávíte?

Jak vidíte, je toho skutečně dost. S prací v podniku se prolíná samozřejmě i rodina a my se snažíme věnovat co nejvíce času našim dětem. Jinak velice rádi chodíme s mužem do lesa a střílet. V areálu jsme postavili brokovou střelnici, sportovní střelba začala bavit nejen mě, ale dokonce už i naši dceru. Celkově je myslivost takový náš rodinný koníček, při němž trávíme velkou část volného času.

Jaké jsou vaše další plány?

Hlavním plánem je co nejvíce se rozvíjet. Plánujeme rozšíření našeho penzionu o služby wellness, abychom mohli zvětšit okruh našich hostů a nabídnout zase o něco více těm stávajícím. Obecně bychom rádi zanechali dětem co nejlepší a nejvýhodnější podmínky pro jejich další život. To je naším hlavním cílem.

Aktuální dotační informace pro žadatele v OP PIK a zájemce o OP TAK

Žadatelé v rámci již uzavřených výzev vyhlášených v předchozím dotačním období nyní musejí detailně plánovat další kroky vedoucí k úspěšnému ukončení stávajících projektů. Zájemci o podporu dychtivě očekávají vyhlášení nových dotačních titulů a upřesnění parametrů prvních výzev. Všichni se snaží flexibilně reagovat na instrukce ze strany řídicího orgánu a zorientovat se v dotačních novinkách, které nás čekají v souvislosti s ukončením jednoho operačního programu (OP PIK) a schvalováním navazujícího operačního programu (OP TAK).

Jakožto projektoví manažeři spravující dotační žádosti podané v předchozích výzvách Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) se nyní stále častěji setkáváme s komplikacemi v rámci úspěšného ukončení projektů. Kvůli nejistotě na trhu a prudkému nárůstu cen se velká část žadatelů rozhodla s realizací vyčkat až na oficiální „přiklepnutí“ dotační podpory. Z velké části se jedná o projekty, jejichž realizace byla z důvodu finanční náročnosti poskytnutím dotace podmíněna. V případech, kde došlo s příslibem dotace ke zdržení, se nyní žadatelé ocitají v časové tísní pro výběr dodavatele i pro samotnou realizaci projektu v rámci nastaveného harmonogramu.

Žádosti o prodloužení projektů se již nepovolují plošně, ale individuálně

S ohledem na blížící se konec programového období 2014–2020 a s tím spojenou snahou o maximální využití alokovaných finančních prostředků se již nepovoluje plošné prodlužování projektů do roku 2023, ačkoli to pravidla výzvy umožňují. Žádosti o prodloužení projektů musejí splňovat specifické podmínky a budou na Ministerstvu průmyslu a obchodu (MPO) posuzovány individuálně. Poskytovatel dotace apeluje na revizi stavu podaných projektů, aby měla implementační struktura k dispozici správné informace týkající se využití alokovaných finančních prostředků. U projektů, kde doposud neproběhly žádné kroky k zahájení fyzické realizace nebo

se projekt realizovat nebude, je vyžadováno oficiální odstoupení od projektu. V některých případech je odstoupení od projektu ze strany žadatele záměrné, a to z důvodu ekonomické (ne)výhodnosti. Nastavení rozpočtu a způsobilých výdajů projektu se po podání žádosti již zpětně nedá navyšovat. Rozpočty projektů byly stanoveny v období podání žádosti a s ohledem na plošné zvyšování cen, zaznamenané v poslední době, není aktuálně přislíbená výše dotační podpory pro žadatele tak atraktivní jako při prvotní registraci žádosti. Je potřeba počítat s tím, že výdaje nad rámec původního rozpočtu budou spadat do nezpůsobilých výdajů projektu, a pro žadatele se tedy bude jednat o vedlejší výdaje, na které nebude poskytnuta dotační podpora. Ke zvýšení celkové vstupní investice projektu se také často vztahuje povinnost vyhlášení výběrového řízení na dodavatele, se kterou se v rámci projektu původně nepočítalo.

Z tohoto důvodu se někteří z žadatelů uchýlili k rozhodnutí od stávajícího projektu odstoupit, žádost aktualizovat a podat ji znovu v rámci očekávané nové výzvy navazujícího Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK) 2021–2027, ačkoli bude žádost podléhat novým parametrům a pravděpodobně také změně míry dotace dle aktuální mapy regionální podpory platné od začátku roku 2022.

Prostřednictvím výzev OP TAK mají čeští podnikatelé výjimečnou šanci posílit svůj rozvoj a uspět na trhu při respektování udržitelnosti. Schválená výše alokace pro OP TAK přesahuje 81 miliard korun. Finanční prostředky jsou určeny pro rozvoj a zvyšování konkurenceschopnosti především pro malé a střední podniky, a to v rámci oblasti zpracovatelského průmyslu i sektoru služeb. Podporovány budou investice v oblasti výzkumu a inovací, rozvoje podnikání, digitální infrastruktury, energetiky, čisté mobility a také cirkulární ekonomiky.

Kromě implementace nové mapy regionální podpory vydalo MPO v dubnu 2022 nová Pravidla pro výběr dodavatelů pro OP TAK. Nové žádosti o dotace budou administrovány v navazujícím systému MS 2021+ (IS KP21+), jehož vývoj má být plnohodnotně dokončen ve třetím kvartálu roku 2022. Spolu s prvními výzvami OP TAK by měly být pro zájemce k dispozici i nové přehledné webové stránky. Obecné podmínky a kritéria, která musejí žadatelé o dotaci splňovat, budou pravděpodobně zachována z předchozího programu.

Výčet plánovaných výzev pro rok 2022 je poměrně chudý

MPO zahájilo kroky pro dokončení přípravy OP TAK v předstihu, aby byly nové výzvy podnikům k dispozici co nejdříve. Aktuálně stále probíhá proces vyjednávání podmínek nového operačního programu s Evropskou komisí a kvůli připomínkám dochází ke zpoždění schválení

programu a také k posunu původně plánovaného harmonogramu vyhlášení prvních výzev. Předpokládané datum jejich vyhlášení je plánováno dle aktuálního předběžného harmonogramu už na červenec 2022, kdy se žadatelé mohou těšit také na oblíbenou výzvu Úspory energie. Výčet plánovaných výzev pro rok 2022 je však poměrně chudý, odráží se na něm nutnost dočerpání prostředků předchozího programu z období 2014–2020 (OP PIK) a také potřeba koordinace vyhlášených výzev z OP TAK s již vyhlášenými či plánovanými pro podnikatele z Národního plánu obnovy.

Národní plán obnovy aktuálně nabízí podnikatelům výzvu na instalaci fotovoltaické elektrárny a případné akumulace, výzvu zaměřenou na udržitelné nakládání s vodou s cílem podpořit opatření na úspory vody a optimalizaci využívání vody v podnikatelské sféře a výzvu podporující investice v rámci modernizace distribuce tepla v systémech dálkového vytápění.

Navzdory vzniklým komplikacím a časové prodlevě spojené s přechodem mezi jedním a druhým operačním programem je zřejmé, že dotačních možností bude dostatek. Rok 2022 bude částečně ještě rokem přechodným, kde se nám budou programová období vzájemně prolínat a ovlivňovat, ale odhalí nám strukturu nového dotačního období platného až do roku 2027 a umožní nám se na něj řádně připravit.

O detailech nových dotačních výzev Vás budeme pravidelně informovat, a to jak v bulletinu, tak prostřednictvím webových stránek našich poradenských společností. Všem, kteří mají zájem o dotační projekt nebo odbornou konzultaci k investiční vizi, jsme k dispozici.

Klára Zahradníčková

Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK) přináší 81 miliard korun pro rozvoj a zvyšování konkurenceschopnosti především malých a středních podniků z oblasti zpracovatelského průmyslu i sektoru služeb. Podporovány budou investice v oblasti výzkumu a inovací, rozvoje podnikání, digitální infrastruktury, energetiky, čisté mobility a také cirkulární ekonomiky.

POZVÁNKA NA VÝSTAVU

Země živitelka 2022

Společnosti Agroteam CZ a OK GROUP
si Vás dovolují pozvat ve dnech
25.– 30. 8. 2022 k návštěvě společné
expozice do pavilonu Z.

Přijměte rovněž pozvání na náš seminář
„Státní zemědělská politika na rok 2023 a Dotační tituly v roce 2023“,
který se uskuteční v pondělí 29. 8. 2022.

○ Agroteam CZ

○ OK
GROUP

OK HOLDING BULLETIN 3/2022

VYDAVATEL: OK BROKERS s.r.o. • ADRESA REDAKCE: Mánesova 3014/16, 612 00 Brno • REDAKČNÍ RADA: Barbora Vilišová, Vladimíra Kubišová, Nikol Stočková, Iva Kolenáčová, Miroslava Pacherová • GRAFICKÝ DESIGN: Tobiáš Grolich & TWENTYFOURSEVEN Promotions • FOTOGRAFIE NA TITULNÍ STRANĚ: Martin Zeman, ve spolupráci se společností Zeppelin CZ s.r.o. • EVIDENČNÍ ČÍSLO MK ČR: E 23057 • Vychází 4x ročně • Toto číslo vyšlo 1. července 2022. V případě dotazů nebo nápadů nás kontaktujte na e-mailu: bulletin@okholding.cz • www.okholding.cz



Agroteam CZ

CARE INSURANCE BROKER

CLARO

DOTin

IBS GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKER

LB Brokers

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT Plzeň