

JIHOČESKÉ PODNIKATELSKÉ VOUCHERY

ZÁVĚREČNÁ ZPRÁVA

**Programu podpory spolupráce v Jihočeském kraji
a výzkumných organizací**

„Jihočeské podnikatelské vouchery“

Výzva 2020: Krizové vouchery COVID-19

(realizace 2020 / 2021)

Finanční garant: Jihočeský kraj

Poskytovatel dotace: Jihočeský vědeckotechnický park, a.s.

Administrátor programu: Jihočeský vědeckotechnický park, a.s.



Úvod

Program „Jihočeské podnikatelské vouchery“ (dále jen program) podporuje již několik let spolupráci mezi podnikatelskými subjekty z Jihočeského kraje a výzkumnými organizacemi z České republiky. Cílem programu je stimulovat podnikatelské subjekty k zahájení či rozšíření vzájemné spolupráce za účelem zvýšení jejich konkurenceschopnosti díky intenzivnějšímu využívání vědeckých poznatků. V letošním ročníku 2020/2021 byl program posílen o spolupráci podniků s expertními poradci za účelem opětovného nastartování obchodních aktivit utlumených v naprosté většině případů následky restriktivních vládních opatření přijatých proti šíření pandemie COVID-19. Podporované aktivity byly v této souvislosti rozděleny na 2 části:

- A) nákup inovačních služeb od výzkumných organizací z celé ČR, které přispějí k boji s koronavirovou infekcí nebo umožní překonat následky způsobené pandemií COVID-19
- B) nákup služeb od výzkumných organizací z celé ČR a expertních poradců (OSVČ) / organizací expertních poradců, které pomohou dalším strategickým nasměrováním podniku překonat následky způsobené pandemií COVID-19, a přispějí tak k obnovení jeho konkurenceschopnosti a zajištění přiměřené míry stability na trhu

Podnikatelské subjekty mohly žádat o podnikatelský voucher, který následně využily na získání výše uvedených zvýhodněných odborných služeb s využitím kapacit poskytovatelů těchto služeb, kterými samy nedisponují, a to za účelem zahájení nebo zintenzivnění jejich inovačních aktivit a zvýšení jejich inovačního potenciálu. Oprávněným žadatelem je jakýkoliv podnikatelský subjekt, který splňuje definici OSVČ nebo malého a středního podniku a který má sídlo nebo provozovnu na území Jihočeského kraje. Oprávněným poskytovatelem služeb založených na znalostech jsou:

- výzkumné organizace zařazené do seznamu výzkumných organizací vedeném MŠMT (<https://www.msmt.cz/vyzkum-a-vyvoj-2/seznam-vyzkumnych-organizaci>),
- expertní poradci zařazení v databázi poradců vedené na www.inovoucher.cz/vouchery.

Žadatelé měli možnost získat dotaci ve výši:

- pro aktivitu A) 45 000 – 150 000 Kč
- pro aktivitu B) 45 000 – 90 000 Kč

Výše dotace byla v tomto roce mimořádně – vzhledem k pandemické situaci – zvýhodněna na 90 % z celkových uznatelných výdajů souvisejících s nákupem služby, finanční spoluúcast žadatelů činila tedy pouze 10 % těchto výdajů.

Příprava programu před vyhlášením výzvy

Vzhledem k tomu, že se jednalo již o 7. ročník programu, byl základní obsah dokumentace souvisejících s vyhlášením výzvy připraven, zejména ve vztahu k podmínkám čerpání dotace v rámci aktivity A. V souvislosti s pandemickou situací, která nastala v závěru 6. ročníku programu, bylo zřejmé, že se regionální podnikatelé dostali do naprosto nové a nepředvídatelné situace a museli této situaci odpovídajícím způsobem čelit. Z tohoto důvodu jsme před vyhlášením dalšího ročníku provedli rychlé šetření aktuálních potřeb podnikatelů v Jihočeském kraji, abychom mohli na vzniklou situaci efektivně zareagovat.

Výsledkem bylo rozšíření programu o možnost spolupráce s expertními poradci v oblasti inovací obchodních modelů, firemních procesů a strategií. Nabídkou rychle dostupné a administrativně nenáročné pomoci jsme mohli alespoň částečně přispět k eliminaci tvrdých dopadů krize do hospodářské situace regionu. Na základě těchto zjištění bylo přikročeno k dílčím úpravám podmínek programu a procesu jeho administrace.

Přehled akcí na přípravu výzvy programu 2020:

- Analýza aktuálních potřeb MSP v Jihočeském kraji
- Příprava znění výzvy programu a veškerých příloh
- Příprava otevřené databáze expertních poradců v oblastech vyplývajících z Analýzy
- Aktualizace aplikace pro podávání on-line žádostí (rozšíření o aktivitu B)
- Informace v online médiích
- Inzertní bannery ve webových prohlížečích
- Informace distribuované partnerským organizacím
- Prezentace na seminářích a relevantních akcích
- Informace na webových stránkách www.inovoucher.cz, www.jvtp.cz, www.risjk.cz
- Informace na webových stránkách partnerských organizací
- Informace na webovém portálu Jihočeského kraje www.invest.kraj-jihocesky.cz
- Informace na sociálních sítích

Příjem žádostí a jejich hodnocení

Podávání žádostí bylo zahájeno 7.7.2020, žádosti bylo možné předkládat průběžně až do 30.11.2020. Také hodnocení žádostí probíhalo průběžně, v pravidelných měsíčních intervalech, abychom mohli poskytnout pomoc podnikatelům co nejdříve. Alokace finančních prostředků činila 2 mil. Kč, z toho 1 mil. Kč byl vyčleněn na aktivitu A) a 1 mil. Kč na aktivitu B). V době od 30.9.2020 dále došlo dle předem stanovených podmínek realizace programu ke sloučení alokace v rámci obou aktivit. Na administraci programu bylo jako v předchozích ročnících vyčleněno 100 000 Kč. Nejzazší termín ukončení realizace projektů byl stanoven na 30. dubna 2021.

Žádosti o Jihočeský podnikatelský voucher ve výzvě probíhající v roce 2020 byly vyplňovány do on-line formuláře na webových stránkách programu www.inovoucher.cz. Po odeslání žadatel obdržel na kontaktní email vyplněnou žádost s přílohami, které následně odevzdal na podatelnu Jihočeského kraje, což byl jediný správný způsob podání žádosti.

Z parametrů výzvy 2020 vyplývá, že hodnota požadované dotace přesáhla alokovanou částku programu, nicméně některé z projektů nebyly hodnotící komisí doporučeny k podpoře. Alokace tedy nakonec pokryla možnost realizace všech projektů navržených komisí k podpoře.

V období od července do listopadu 2020 bylo podáno celkem 23 žádostí. Pro tuto výzvu bylo stanoveno průběžné hodnocení v pravidelných měsíčních intervalech, vztažené k žádostem

přijatým v průběhu předchozího kalendářního měsíce. Celkem byla realizována 4 kola hodnocení přijatých žádostí, každé z nich probíhalo ve třech krocích:

- administrativní kontrola (zda žádost obsahuje veškeré náležitosti, byla podána ve stanoveném termínu, je podepsána oprávněnou osobou),
- věcná kontrola (zda je žádost dostatečně a srozumitelně popsána, zda je v souladu s cíli programu, zda jsou činnosti zmíněné v žádosti způsobilé a zda je předmětná služba potřebná k inovačním aktivitám žadatele),
- rozhodnutí.

První fázi kontroly provedl administrátor programu a poskytovatel dotace, Jihočeský vědeckotechnický park, a.s. Žádosti, které splnily administrativní požadavky, byly postoupeny odborné hodnotící komisi složené ze zástupců Jihočeského kraje, Jihočeského vědeckotechnického parku, a.s., regionální kanceláře agentury CzechInvest, Jihočeské agentury pro podporu inovačního podnikání, Jihočeské hospodářské komory, Jihočeské univerzity a Vysoké školy technické a ekonomické. Hodnotící komise doporučila po provedení věcné kontroly další postup představenstvu Jihočeského vědeckotechnického parku, a.s., jež vydalo rozhodnutí o přidělení dotace, případně rozhodnutí o zamítnutí žádosti.

Přehled výzvy 2020

Finanční alokace programu	2 000 000 Kč
- z toho aktivita A	1 000 000 Kč
- z toho aktivita B	1 000 000 Kč
Pozn.: v termínu stanoveném Výzvou na 30.9.2020 došlo ke sloučení alokace aktivit A a B	
z toho na administraci programu	100 000 Kč

Přehled hodnocení 2020

Počet přijatých žádostí	23
Počet žádostí vyloučených v průběhu administrativní kontroly	1
Počet žádostí nedoporučených k podpoře v průběhu věcné kontroly	3
Počet žádostí doporučených k financování, ale zamítnutých představenstvem	1
Počet podpořených žádostí	18

Přehled hodnocených žádostí

Přehled žádostí	Počet žádostí			Požadovaná výše dotace		
	Celkem	A	B	Celkem	A	B
Předloženo celkem	23	8	15	2 278 236 Kč	1 068 605 Kč	1 209 631 Kč
Podpořeno celkem	18	7	11	1 869 397 Kč	959 556 Kč	909 841 Kč
Zamítnuto celkem	5	1	4	408 839 Kč	109 049 Kč	299 790 Kč

Přehled využití alokace programu

Vyčleněná alokace	2 000 000 Kč
Podpořené projekty	1 869 397 Kč
Administrace programu	100 000 Kč
Čerpané prostředky celkem	1 969 397 Kč
Zůstatek	30 603 Kč

Do nákladů na administraci programu byly zahrnuty následující výdaje:

- výdaje na zajištění propagace programu a publicity jeho výstupů (včetně příkladů zajímavých projektů): reklama v tisku, videomedailonky, televizní reportáž (69 000 Kč),
- doména www.inovoucher.cz (3 549 Kč),
- personální výdaje na administrativní zajištění programu (25 472 Kč),
- bankovní poplatky (1 980 Kč).

Prostředky vyčleněné na administraci programu byly vyčerpány v plné výši. Výstupy propagace jsou zveřejněné na webových stránkách JVTP (www.jvtp.cz/o-nas/podporili-jsme.html).

Struktura podpořených žádostí

Vzhledem k místu působení podpořených žadatelů je patrná koncentrace žadatelů do regionu obce s rozšířenou působností (ORP) České Budějovice (10 žadatelů), ORP Jindřichův Hradec (3 žadatelé), ORP Tábor (1 žadatel), ORP Milevsko (1 žadatel), ORP Kaplice (1 žadatel), ORP Trhové Sviny (1 žadatel) a ORP Soběslav (1 žadatel). Mezi zastoupenými okresy jsou České Budějovice (11x), Jindřichův Hradec (3x), Český Krumlov (1x), Tábor (2x) a Písek (1x).

Žadatelé měli možnost vybrat si ze skupiny podporovaných činností, na které mohou získat voucher (viz tabulka níže). Vybrané skupiny činností byly v žádosti dále specifikovány a musely korespondovat jak s rozsahem žádosti, tak s požadovaným rozpočtem projektu.

Struktura žádostí v rámci aktivity A) dle zahrnutých podporovaných činností:

Podporovaná činnost A)	Počet projektů
- Měření, diagnostika, testování, zkoušky	4
- Návrhy pro Žadatele nových systémů, unikátních konstrukčních řešení, nových typů zařízení, nových materiálů, nových metod.	1
- Vývoj softwaru, hardwaru, materiálu, zařízení, prvků, systému, prototypu, funkčního vzorku	2
- Optimalizace procesů, metod, parametrů, použití materiálů	3
- Modelování, simulace procesů, dějů, systémů, provozů	2
- Aplikace nových materiálů, metod, technologických postupů, softwaru pro nové produkty či procesy	6
- Design nových výrobků – průmyslový, produktový	1

Struktura žádostí v rámci aktivity B) dle zahrnutých podporovaných činností:

Podporovaná činnost B)	Počet projektů
- Rozvoj obchodu a nové obchodní modely	7
- Marketing a PR strategie zaměřené na zvýšení prodejů	4
- Strategie zahraniční expanze / exportu	1
- Rozvoj nových produktových trhů	4
- Produktové nebo procesní inovace, nové technologie ve firmě	5
- Strategické řízení a organizace firmy	2

- Nastavení vize a cílů firmy	1
- Financování (chodu firmy, rozvojových projektů, vstup strategického investora)	1
- HR management (řízení týmu, optimalizace HR procesů, odměňování, změna způsobu práce)	2
- Digitalizace firmy (výroby, ale i interních procesů, IT nástroje)	2

Nejčastější skupinou podpořených činností byly v rámci aktivity A) „Aplikace nových materiálů, metod, technologických postupů, softwaru pro nové produkty či procesy“, nejčastější skupinou podpořených činností v rámci aktivity B) byly „Rozvoj obchodu a nové obchodní modely“. Žadatelé mohli kombinovat více činností dohromady, ve většině případů této možnosti využívali.

Poskytovatelé služeb založených na znalostech v programu jsou v případě aktivity A) subjekty, registrované v seznamu výzkumných organizací vedeném Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy. V případě aktivity B) se jedná o expertní poradce zařazené do databáze expertních poradců programu na základě splnění kritérií daných Výzvou.

Struktura poskytovatelů znalostních služeb zapojených do programu v rámci spolupráce s výzkumnými organizacemi (A) ukazuje v posledních ročnících na dominanci regionálních výzkumných organizací – Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, Vysoké školy technické a ekonomické v Českých Budějovicích a Biologického centra AV ČR. Je pozitivní, že dochází k postupnému budování vzájemné důvěry a nastavení smysluplné regionální spolupráce mezi podnikatelskou a akademickou sférou. Nicméně i další vysoce odborní poskytovatelé znalostí byli zapojeni do realizace tohoto ročníku voucherů, patřili mezi ně ČVUT a Západočeská univerzita v Plzni. 4 žadatelé spolupracovali s výzkumnou organizací poprvé.

Struktura poskytovatelů služeb založených na znalostech

Výzkumná organizace	Počet projektů
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích	3
Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích	1
Biologické centrum AV ČR, v.v.i.	1
České vysoké učení technické v Praze	1
Západočeská univerzita v Plzni	1

Spolupráce s expertními poradci (B) probíhá jak na úrovni regionální (6 poradců), tak s poradci z jiných regionů (5 poradců), zejména z Prahy.

Následující tabulka uvádí seznam podaných a podpořených žádostí o Jihočeský podnikatelský voucher předložených do Výzvy 2020, s maximální dobou realizace do dubna 2021.

Seznam řešených projektů:

Číslo	Žadatel	Poskytovatel znalostí
1	HERBAVITA CZ s.r.o.	Jihočeská univerzita – Zemědělská fakulta
2	dataPartner s.r.o.	Expertní poradce – Mirka Čejková
3	BRIKLIS, spol. s r.o.	Expertní poradce – Andrej Braguca
4	ProNanoTech s.r.o.	ČVUT
5	GLOBAL TS a.s.	Jihočeská univerzita – Zemědělská fakulta
6	MycoProgress spol. s r.o.	Biologické centrum AV ČR
7	PROTOPRINT s.r.o.	Západočeská univerzita
8	Vladykův dvůr, z.s.	Expertní poradce – Lenka Hlavatá
9	NAVEL, spol. s r.o.	Expertní poradce – Leoš Kubíček
10	První česká hydroenergetická s.r.o.	Expertní poradce – Petr Sobotka
12	KV2 Audio International spol. s r.o.	Expertní poradce – Tomáš Severa
14	CENTES, spol. s r.o.	Expertní poradce – Lukáš Gröger
15	ZEKO INVA s.r.o.	Expertní poradce – Ondřej Chromý
16	TERA Systems s.r.o.	Expertní poradce – Alena Čarvašová
18	ITSub s.r.o.	Expertní poradce – Lenka Hlavatá
20	FIEDLER AMS s.r.o.	Jihočeská univerzita – Přírodovědecká fakulta
21	FONTEA a.s.	Vysoká škola technická a ekonomická v ČR
23	KONTAKT ELEKTRONIK spol. s r.o.	Expertní poradce – Pavel Štrach

Realizace projektů

Realizace všech zakázek probíhala v souladu s uzavřenou smlouvou, žadatelé a poskytovatelé znalostí průběžně referovali průběh zakázek a vzájemnou spolupráci, závěrečné předání výstupů voucheru, které pravidelně probíhá v přítomnosti poskytovatele voucheru (zástupců Jihočeského vědeckotechnického parku), příjemce voucheru a poskytovatele znalostí (výzkumné organizace). Také v letošním roce muselo být částečně přizpůsobeno situaci související s pandemií COVID-19 a platnými restriktivními opatřeními, v naprosté většině případů však nakonec proběhlo za přítomnosti všech zúčastněných stran, zpravidla v provozu příjemce voucheru. K elektronickému předání bylo přistoupeno pouze ojedinělých a dostatečně odůvodněných případech (zástupce smluvní strany nebo člen jeho domácnosti byl COVID pozitivní nebo v karanténě, popř. čerpá OČR nebo má jiné objektivní důvody k zamezení osobnímu setkání).

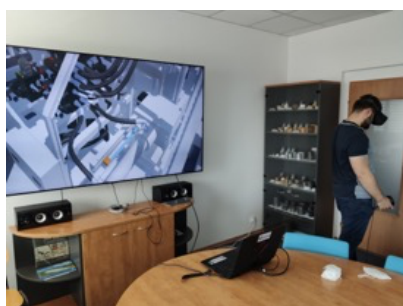
V následující části jsou shrnuty předané výstupy realizovaných Jihočeských podnikatelských voucherů.

Společnost HERBAVITA CZ se specializuje na vývoj a distribuci vlastních doplňkových krmiv pro hospodářská zvířata pro podporu zdraví a imunity zvířat založených na účinnosti bylinných směsí, esenciálních olejů, organických kyselin a vitamínů podporujících přirozený imunitní systém zvířete. Tyto látky mají stejné vlastnosti jako farmaceutická léčiva, ale nemají stejné nežádoucí vedlejší účinky, nenarušují přirozenou rovnováhu těla a při použití nepodléhají ochranné lhůtě. Zvyšují tak přirozenou vitalitu stáda a ní související produkci mléka.

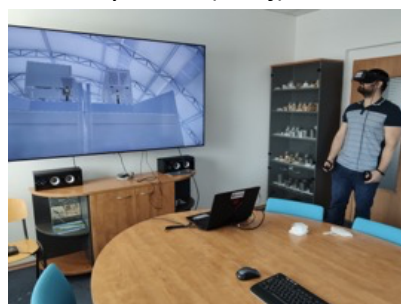
Ve spolupráci se Zemědělskou fakultou Jihočeské univerzity byla vyvinuta nová metodika zahrnující efektivnější a rychlejší měření komplexních dat kvality mléka v reálném čase přímo v provozu (na farmě). Dosud mohli zemědělci využívat pouze laboratorní vyšetření, s výsledkem dostupným v rozmezí 12 až 24 hodin. Pokud bude farmář znát výsledek o kvalitě mléka a zdravotním stavu každého jednotlivého zvířete během několika minut, může podpořit celkovou kvalitu mléka celého stáda, popř. zahájit včasnou, cílenou a efektivní léčbu s výsledným snížením nadužívání antibiotických léčiv. Výstupem spolupráce rozšířila společnost HERBAVITA CZ svoje portfolio o nově poskytovanou službu, která zároveň podpoří prodej stávajících produktů firmy a pomůže tak ke zvýšení její konkurenceschopnosti omezené koronavirovou krizí.



Společnost BRIKLIS patří mezi tradiční, kvalitní a respektované evropské výrobce briketovacích lisů pro zpracování spalitelných i kovových materiálů. Více než 4 000 lisů společnosti pracuje v průmyslu, zemědělství a v řemeslné výrobě ve více než 30 zemích světa. Nejvzdálenější technologie jsou umístěny v Brazílii, Indii, Číně a Mongolsku.



Restriktivní opatření proti šíření pandemie COVID-19 však výrazně zasáhly do obchodních aktivit společnosti, neboť došlo k zákazu výjezdů servisních techniků za hranice, zrušení mezinárodních strojírenských veletrhů a omezení práce mnoha obchodních partnerů pouze na home office. Výsledky spolupráce s Andrejem Bragucou, spolumajitelem společnosti Virtual Lab, s.r.o., umožnily převod výstupů konstrukčního grafického systému (výkresy, 3D modely) do virtuální reality (VR). To umožňuje efektivně představit a ukázat výrobek (stroj) na dálku, jak demontovaný, tak ve složené podobě a plně funkční. Tento způsob dálkové komunikace s klienty podporuje také bezpečnost vlastních zaměstnanců, kteří nepřímou komunikací s klienty omezují riziko nákazy a jejího dalšího šíření, a podporují tak nepřetržitý chod výroby lisů a přidružených služeb. Vzájemnou spoluprací došlo k efektivnímu nastavení možnosti využití VR pro prodej, servis a marketing produktů společnosti.



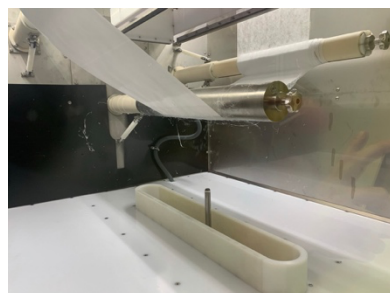
Společnost dataPartner působí více jak 20 let v oblasti dodávek a realizací informačních a řídicích technologií. Nabízí kvalitní software, dodávky průmyslového hardwaru a finální technická řešení v rámci integrace technologických celků. Výrobě dodává informační systémy a automatizuje stroje a výrobní linky. Spolupracuje s komerčními i akademickými subjekty a společně vytváří pokročilá řešení, která vycházejí z nejnovějších technických poznatků a opírají se o kvalitní teoretická zázemí.

Výstupem poskytnuté expertní služby Mirky Čejkové je Akční plán změny a Interní směrnice hodnocení a odměňování zaměstnanců (včetně doprovodných dokumentů). Tyto dokumenty přispěly k řešení nestabilní situace lidských zdrojů způsobené koronavirovou krizí a vedly k zavedení inovovaného systému hodnocení a odměňování zaměstnanců, který umožňuje zvyšovat efektivitu využití zdrojů (lidských, finančních) na základě charakteristik jednotlivých pracovních pozic a typologie motivovatelnosti osob. Nový systém umožňuje také porovnání výkonů zaměstnanců na různých pracovních pozicích, při zachování důrazu na jejich specifika.



Společnost ProNanoTech je zaměřena na vývoj a výrobu přístrojů pro tvorbu nanovláken. Hlavní oblasti jsou výroba a zpracování monolitických nanovláken, hydrogelů a další. Jedním z klíčových produktů je nanovláknenné aditivum do kosmetických přípravků FRANAIL.

Uzavření kosmetických studií a omezení života způsobilo výrazný pokles spotřeby hlavního artiklu společnosti:



kosmetických přípravků s nanovláknem obohacenými o různé látky. Zároveň vzrostla poptávka po produktech spojených s ochranou lidského zdraví, proto byla společnost nucena přeorientovat výrobní program na ochranné filtry. Pro další rozvoj společnosti bylo důležité zjištění, zda je možné upravit vlastní nanovlákn pro detekci látek v plynném prostředí, tedy pro využití k testování osob na přítomnost látek v dechu (např. virových částic). Odborné kapacity v této souvislosti poskytlo Univerzitní centrum energeticky efektivních budov působící při ČVUT v Praze. Ověřena byla možnost detekce částic pomocí změny elektrických veličin vzorku a na základě barevné změny nanovláknenného nosiče (opticky). V prvním případě měření ukázala, že různé vzorky mohou projevovat různé změny – v závislosti na druhu materiálu, jeho vodivostních charakteristikách, povrchové chemii a také druhu zachycených částic / molekul. Optická detekce ukázala, že vzorky připravené na bázi nylonových vláken s přídavkem barviva jsou schopny signalizovat a detekovat kyselé vzdušné i vodné prostředí (dojde k barevné změně vzorků). Výsledkem provedených prací je tedy

ověření možnosti detekovat různé druhy částic pomocí nanovláken a společnost ProNanoTech použije tyto výstupy pro rozšíření portfolia svých produktů.

GLOBAL TS a.s.

Jihočeská univerzita – Zemědělská fakulta

Předmětem činnosti společnosti GLOBAL TS je výroba potravinářských a škrobářenských výrobků, včetně vlastního výzkumu a vývoje vztaheného k hlavnímu produktu společnosti: OXO Bubble Tea, barevný čajový nápoj s želatinovými kuličkami.

V souvislosti s nově platnými hygienickými opatřeními potřebovala společnost ve svém provozu ověřit nový technologický postup při hygieně a sanitaci potravinářské výroby zajišťující dostatečnou prevenci přenosu COVID-19. Výsledkem služby Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity je pracovní manuál, v němž je popsána úprava technologických postupů při sanitaci strojů, zařízení a výrobních prostor používaných při výrobě alginátových produktů. Tyto postupy výrazně snižují nebezpečí kontaminace surovin a výsledných výrobků bakteriemi a viry. Díky tomu došlo ke snížení množství kontaminovaných výrobků nevhodných k prodeji, k zajištění vhodných jakostních parametrů finálních potravinářských produktů a může být přistoupeno k záměru prodloužení doby jejich trvanlivosti.



MycoProgress spol. s r.o.

Biologické centrum AV ČR



Společnost MycoProgress se zabývá vývojem nových pěstebních biotechnologií optimálních pro produkci jedlých a léčivých hub. Předmětem jejího zájmu jsou druhy hub s výraznými zdravotními a chuťovými benefity, u nichž nejsou v současnosti v ČR vypracovány dostupné pěstební technologie vhodné pro produkci dostatečného množství kvalitních produktů. Cílem je vypracovat špičkové technologie od pěstování po výrobu produktů se zřetelem na obsah léčivých bioaktivních látek, ekonomiku, bezodpadovou produkci a využití tuzemských surovin, včetně poradenství.

Předmětem odborné služby Biologického centra AV ČR byly biochemické rozborů vzorků houbového materiálu *Cordyceps militaris*, s cílem stanovení množství biologicky aktivních látek a látek cizorodých, které mohou komplikovat uvedení produktů na český či zahraniční trh. Vyvinuté metodiky rozborů a zjištěná prvotní data jsou klíčová pro další vývoj zcela nové pěstební technologie houby *Cordyceps militaris*, která obsahuje látky posilující imunitu a podporující organismus v aktivitě při boji s viry, infekcemi, rakovinou a umí mírnit reakce imunitního systému, které organismu škodí (alergie, auto-imunitní reakce). Houba vykazuje antioxidační účinky, protimikrobiální účinky, zlepšení plodnosti, snížení cholesterolu a protisrážlivé účinky. Možnosti jejího využití v pandemické době na základě těchto benefitů nabývají na významu. Ze závěrů vzájemné spolupráce obou subjektů je zřejmé, že společnost MycoProgress vyvíjí



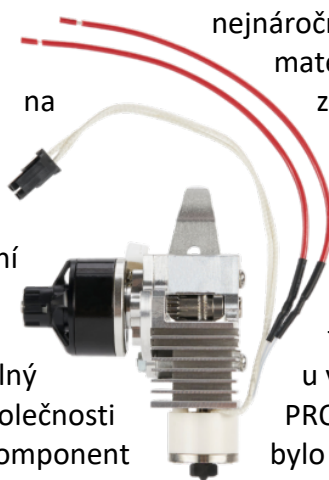
kvalitní houbový materiál, jehož kvalitu lze ještě dále zvyšovat vhodnou pěstební technologií, která zatím není dostupná v české ani středoevropské praxi. Jedná se tedy o materiál zajímavý svým potenciálem pro jeho další využití na trhu přírodních doplňků stravy s vysokými zdravotními benefity.

PROTOPRINT s.r.o.

Západočeská univerzita

Společnost pracuje na vývoji komponentů do 3D tiskáren, zejména pak high-tech tiskových hlav, extruderů a dalších komponent pro rychlý přesný a spolehlivý 3D tisk s maximálním výkonem a přesnými výsledky.

Výsledkem spolupráce s Regionálním inovačním centrem elektrotechniky (RICE) Západočeské univerzity v Plzni je návrh optimalizace tvaru 3D tiskového direct-drive extruderu THUNDERHEAD určeného pro tisk polymery z rodiny PAEK či flexibilní. Předmětem služeb založených na jednotlivých vlastnostech produktu pole, spotřeba), a to v průběhu. Bylo tedy provedeno jeho oživení validace tepelných modelů, testování přetížitelnosti dílčích komponent a Smyslem spolupráce s RICE bylo design výrobku tak, aby byl výrobitelný protože vlastním cílem společnosti jednotlivé části tak, aby co nejvíce komponent pomoci tak domácí ekonomice a omezit (zejména z Číny). Na základě vizualizace výstupů měření a testování může společnost využít konkrétní výsledky také k prezentaci výstupů pro zákazníky, což bude zajímavou alternativou k omezeným možnostem jejich prezentace prostřednictvím veletrhů a výstav.



Vladykův dvůr, z.s.

Expertní poradce – Lenka Hlavatá

Vladykův dvůr je hiporehabilitační středisko zaměřené na rehabilitaci v pedagogické a sociální praxi s využitím alternativních metod při práci s koňmi, etologie koní a environmentální výchovy v rámci hiporehabilitace.

Koronavirová krize, kdy se středisko Vladykův dvůr muselo uzavřít ze dne na den, ukázala velmi nízkou míru finanční stability organizace. Proto firma přistoupila k restrukturalizaci svých aktivit s důrazem na rozvoj obchodních aktivit a tvorbu příjmů z podnikání. Tím přispěje k diverzifikaci zdrojů financování organizace a k optimalizaci provozních kapacit. Předmětem spolupráce s Lenkou Hlavatou, expertním poradcem na rozvoj obchodu, nové obchodní modely a produkty, bylo zavedení nového produktu společnosti – programu manažerského a firemního vzdělávání v oblasti soft skills (vedení lidí / leadership, non-verbální komunikace, delegování, motivace apod.). Na základě úvodní situační analýzy vznikl design produktu, přehled





kompetencí, které budou programem rozvíjeny, a příslušných aktivit pro definované cílové skupiny. V dalším kroku byl připraven rozpočet, metodika pro cenotvorbu, specifikace materiálů a pomůcek pro realizaci kurzu, forma ukončení kurzu a návrh cenové strategie. Následně byla připravena marketingová strategie a implementační plán pro uvedení produktu na trh a jeho následný prodej. Závěrečná zpráva

byla finalizována do podoby uceleného manuálu, který Vladykovu dvoru předává znalost, jak spolupracovat s komerčním sektorem a navázat s firmami (nejen) v Jihočeském kraji dlouhodobé a vzájemně výhodné obchodní vztahy. Expertní poradenství bylo provedeno tak, aby vedlo k větší finanční stabilitě firmy s cílem v dlouhodobém horizontu vytvářet rezervy, které v budoucnu pomohou vykrýt výpadky v neočekávaných situacích.

NAVEL, spol. s r.o.

Expertní poradce – Leoš Kubíček

NAVEL je rodinná firma s 30-letou tradicí, která nabízí nejvýkonnější modely obráběcích nástrojů, profesionálního nářadí a materiálů využitelných zejména ve strojírenství, automotive a letectví, včetně širokého spektra servisních prací. Je partnerem významných českých i zahraničních obchodních značek.

Spolupráce byla postavena na pravidelných konzultačních setkáváních, z nichž vznikl pro účastníky seznam úkolů, kroků či témat k rozhodnutí, které během mezdobí museli naplnit. Díky tomuto přístupu bylo možné již v průběhu projektu některá doporučení začít pilotně testovat a ověřovat jejich užitečnost navrhovaných opatření. Setkáních se účastnil nejen management (ředitel a jednatel společnosti), ale i obchodní zástupci a klíčoví pracovníci ze zázemí provozu společnosti. Celý proces byl podřízen jedinému cíli – definovat a rovnou i částečně ověřit strukturu a funkčnost modelu Hybridního prodeje, který zamezí dalšímu propadu výkonu společnosti spojeného s pandemií COVID-19 a pomůže jí tento trend zvrátit. V průběhu spolupráce s expertním poradcem Leošem



Kubíčkem byla provedena analýza stávajících online nástrojů společnosti, navrženo jejich správné nastavení (nastavení klíčových segmentů a přiřazení klíčových zákazníků) a vzájemné propojení a zároveň došlo k prozkoumání a otestování několika mailing systémů v kombinaci s aktivním využíváním sociálních sítí pro získávání kontaktů nových zákazníků. Další pozornost byla zaměřena na změnu práce obchodního týmu, který bude schopen se zpracovanou sadou doporučení zakomponovat

využívání hybridního prodeje do své každodenní práce, s komplexním popisem akvizičního postupu a připravenými šablonami pro mailing. Navržené řešení bylo ještě v průběhu realizace zakázky otestováno na vzorku cca 40 zákazníků, s pozitivní reakcí.

Společnost První česká hydroenergetická naplňuje svoji vizi nízkoenergetického minipivovaru zaměřeného na vaření piva se sladkovodní řasou Chlorellou, která obsahuje spoustu vitamínů, minerálních látek a dalších benefitů prospěšných pro lidský organismus. Spojuje tedy příjemné s užitečným. Sladkovodní řasa patří mezi obnovitelné zdroje, jejichž využívání se prolíná konceptem celé organizace. Společnost dosud vaří pivo formou létajícího pivovaru, tedy pronajímá si prostory a technologii. Ale pracuje na přípravě zázemí pro budoucí vlastní minipivovar v prostorách bývalého Šimanovského mlýna. Hlavními produkty společnosti jsou Chlorellová piva Šimanovský KORBEL a Šimanovská SELKA.



Hlavními výstupy služby poskytnuté expertním poradcem Petrem Sobotkou a realizované v úzké součinnosti s majitelkou společnosti je základní business strategie pro otestování produktu Chlorellové pivo, jejíž součástí je:



1. dlouhodobá vize, mise pro produkt Chlorellové pivo
2. základní segmentace (komu produkt adresovat) s vytvořením vzorových tržních segmentů, u kterých je vhodné jejich otestování a následné zvolení segmentu s nejrychlejší odezvou
3. analýza tržních podmínek a konkurenčních výhod produktu: USP produktu (Unique Selling Proposition), navržena cenové strategie, konkurenční analýza
4. stanovené cíle a rozpočty: nastavení příjmové a nákladové stránky, definování základního cash-flow,

vytvoření interaktivního nástroje pro sledování cash-flow, plánování toků materiálu a prodejů

5. akční plán: nastavení kroků v krátkém a středním horizontu, které povedou k ověření výrobků, dosažení stanovených cílů a eliminaci potenciálních rizik. Výsledky vzájemné spolupráce obou partnerů poukázaly na jedinečnost a kvalitu produktů společnosti, které při správném nastavení strategie prodeje a důsledné realizaci jednotlivých kroků představují velký potenciál pro jejich uplatnění na trhu, zajištění jejich konkurenceschopnosti a opětovné nastartování prodejů pivovaru dosud realizovaných pouze formou prázdninových prodejů v kiosku umístěném pro návštěvníky v areálu majitelů.

Společnost KV2 Audio International se zabývá vývojem a výrobou produktů pro reprodukci originálního zvukového signálu a jeho dynamiky. Nabízí audio řešení s využitím analogových a digitálních technologií, lehce sestavitelné plug and play systémy se špičkovou zvukovou kvalitou vhodné pro akce všech velikostí. Společnost je převážně exportní firmou (95 % prodejů do zahraničí). Produkty představují zvukové systémy pro 2 hlavní zákaznické segmenty: pódiové ozvučení živých vystoupení (koncerty, festivaly a další) a pevné instalace (divadla, kina, hudební kluby, koncertní síně). Oba segmenty byly



zásadně zasaženy opatřeními proti COVID-19, ochranná opatření na jednotlivých kontinentech a v různých zemích zasáhla tedy velmi výrazně obchodní aktivity celé společnosti.

Výstupem služby expertního poradce Tomáše Severy je analýza stávajících firemních procesů a používaných informačních systémů a návrh na úpravu, rozšíření a vzájemné propojení informačních systémů za účelem komplexní digitalizace firemních procesů (oblast plánování a řízení výroby a oblast vztahů se zákazníky). Výsledkem služby bude digitalizace výrobního plánu a jeho elektronický přenos na výrobní pracoviště (odstranění papírové formy),



automatizace sledování stavu zakázek a traceability prostřednictvím čteček čárových kódů/QR kódů. Dalším výsledkem bude zavedení CRM s přesnými informacemi o jednotlivých zakázkách již od stadia přípravy cenové nabídky, a provázáním CRM s ERP (provázání výrobního plánu a informací o stavu zakázek s CRM). Součástí zakázky je také návrh na posílení technické infrastruktury ICT včetně jejího zabezpečení. Těmito kroky dojde k výrazné úspoře zdrojů, které umožní zvýšit efektivitu výroby

a pružně reagovat na případné změny v realizaci zakázek. Výstupy spolupráce byly následně použity jako podklady pro přípravu a podání žádosti o dotaci na realizaci vlastních investic, o níž se společnost uchází v programu Czech Republic – The Country For The Future.

CENTES, spol. s r.o.

Expertní poradce – Lukáš Gröger

Společnost CENTES je rodinná strojírenská firma, ověřený dodavatel dílů pro automotive, aero, stavební, železniční a vodní průmysl. Zajišťuje kompletní výrobu dílů od technické přípravy, třískového obrábění, beztřískových technologií po lakování, ale také elektrovýrobu, výrobu střížných nástrojů a montážních přípravků.

Lukáš Gröger, expertní poradce zaměřený na produktové a procesní inovace firem, nové technologie a digitalizaci, provedl analýzu dostupných dat ze stávající organizace výroby, vyhodnotil potenciál využití automatizace u různých výrobních buněk a potenciál smysluplného využití technologií Průmyslu 4.0. Dále doporučil, jakým způsobem zakomponovat reporting do firemních procesů, jaké využít vhodné nástroje pro řízení (včetně řízení kvality) a zároveň připravil kvalifikovaný návrh rozdělení nově vznikajících výrobních prostor (nové výrobní haly) do úrovně umístění oddělení a jednotlivých technologií / strojů



s ohledem na parametry jednotlivých objektů, materiálové toky a pohyby zaměstnanců. Výstupem spolupráce vzájemné spolupráce je zpráva popisující stávající stav firemních procesů a návrhy nových řešení, včetně jejich vizualizace. V závěru rozsáhlé dokumentace jsou uvedena obecná závěrečná doporučení pro jednotlivé oblasti firemních procesů a návrh na pořízení doplňkových výrobních i provozních technologií.

ZEKO INVA je mladá, rozvíjející se firma (sociální podnik), která nabízí kompletní služby týkající se zpracování zakázek (výroba, balení, kompletace, kontrola) a personálního zabezpečení (poskytnutí zaměstnanců). Vedoucí pracovníci mají bohaté zkušenosti z automobilového průmyslu. Statut sociálního podniku udává poslání firmy – smysluplně zaměstnávat osoby se zdravotním postižením, začlenit znevýhodněné do pracovního procesu.

V důsledku COVID-19 však byla firma nucena uzavřít některé pobočky a propustit část zaměstnanců, se zaznamenaným propadem tržeb o 68 %. Výsledkem služby expertního poradce Ondřeje Chromého je souhrn opatření a doporučení, jak upravit obchodně-procesní strukturu společnosti tak, aby reflektovala potřeby této doby a připravila firmu na další změny tržního prostředí. Pozornost byla zaměřena zejména na snížení režijních nákladů a efektivní nastavení procesů při zachování pozic klíčových zaměstnanců firmy, na nichž bude postavena nová organizační struktura společnosti. Díky redukci operátorů a provedené typologii a odbornostní analýze klíčových zaměstnanců došlo k přerozdělení kompetencí a náplní práce na postech nižšího a středního managementu tak, aby měli více času na svoje podřízené. To umožňuje vyšší flexibilitu a diverzifikaci portfolia zákazníků a sestav cílových produktů. Obchodní model byl zaměřen na přesun výroby z vlastních prostor ke klíčovým zákazníkům. Jejich uvolněné výrobní kapacity byly využity pro zasídlení týmů Zeko Inva. Kompletně byly zrušeny vlastní výrobní kapacity v Českých Budějovicích a Ledenicích, v Benešově nad Černou byla zredukována výrobní kapacita o 50 %. Nová pobočka vznikla v prostorech společnosti Kern-Liebers a těsně před otevřením je další v prostorech WURTH Electronics. Otevírání dalších poboček je ve fázi vyjednávání a Zeko Inva s nimi počítá od roku 2022. Podniknuté kroky vedly k radikálnímu snížení režijních nákladů společnosti. Díky tomu mohla firma i na konci roku 2020 vykázat čistý zisk oproti původně předpokládanému propadu příjmů.



TERA SYSTEMS na trh přináší 2 obchodní značky: TERA.cz a GIGALIGHTING (viz www.tera.cz, www.GigaLighting.cz). TERA.cz se zabývá nákupem, prodejem a servisem IT (počítače, notebooky, LCD, tablety, mobily, náhradní díly a doplňky). GIGALIGHTING vytváří chytré osvětlení. Originální, na technologii i design náročné projekty cílí na vytvoření komfortu pro zákazníka a snížení energetické náročnosti s ohledem na úsporu nákladů a ochranu životního prostředí.



V průběhu spolupráce s Alenou Čarvašovou, expertním poradcem na strategické a personální řízení firem, bylo uspořádáno 17 intenzivních pracovních setkání, jejich výsledkem je:



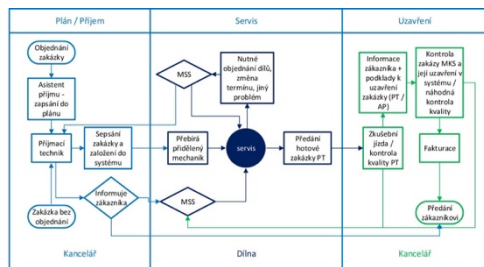
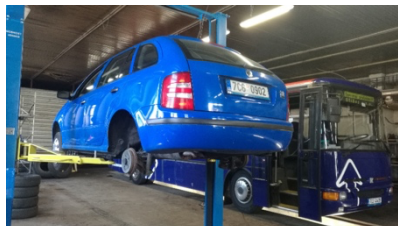
1) Inovovaný proces strategického řízení: Návrh nové organizační struktury provázané na matici odpovědnosti, popisy pracovních činností a pravidla zastupitelnosti. Organizační struktura zohledňuje požadované delegování pravomocí a zachování potřebné úrovně řízení a kontroly. Součástí je také nastavení vizí a cílů firmy, které zohledňují posílení pravomocí středního managementu, flexibilitu, diverzitu, inkluzi, virtuální služby.

2) Inovovaný proces personálního řízení: Návrh systému pro nábor pracovníků zahrnujícího diverzitu, inkluzi, flexibilní formy práce. Návrh systému pro sestavování týmů s ohledem na diverzitu, inkluzi, flexibilní formy práce a virtuální komunikaci. Návrh systému vedení, hodnocení a motivace pracovníků s ohledem na inkluzi, diverzitu a flexibilní formy práce. Inovovaný proces personálního řízení umožní rozvinout individuální potenciál a talent jednotlivců přinášejících do organizace inovace.

ITSSub s.r.o.	Expertní poradce – Lenka Hlavatá
---------------	----------------------------------

Společnost ITSSub poskytuje od roku 2017 služby autoservisu, pneuservisu a servisu klimatizací pro širokou veřejnost, s cílem nabídnout zákazníkům služby v co nejvíce komplexním rozsahu. Servis tak doplňuje dlouhodobou hlavní činnost majitele společnosti – provozování autobusové dopravy.

Trh neautorizovaných autoservisů, na kterém ITSSub působí, je vysoce konkurenčním prostředím. Strukturovaná a cílevědomá nabídka ucelených služeb (komplexní péče o vozový park) však na trhu chybí, a pro společnost ITSSub tak může představovat významnou konkurenční výhodu. Předmětem spolupráce s Lenkou Hlavatou, expertním poradcem na nové obchodní modely a produkty, byl vývoj nového produktu společnosti: Fleet management – komplexní správa vozového parku pro firmy ve smyslu mobility. Jako primární cílová skupina jsou definovány firmy (malé a střední podniky), které mají vozový park o 2-30 automobilech různých značek (multibrandové flotily) a nevyplatí se jim mít vlastního správce parku. Produkt má potenciál oslovit široké spektrum firem v Jihočeském kraji, kterým nabídne vedle servisních služeb také již zmíněnou správu vozového parku, plánování údržby, případně další služby spojené se zajištěním efektivní mobility firem. Nabídku nového produktu



doporučuje expertní poradce zákazníkům prezentovat v podobě zvýhodněných balíčků, odstupňovaných podle rozsahu služeb a ceny, a to ve čtyřech úrovních: od základní péče po maximální. Součástí závěrečné zprávy Inovace produktového portfolia a automatizace procesů je i marketingová strategie a implementační plán, který podrobněji rozpracovává vhodné nastavení procesů a jejich nezbytnou automatizaci (včetně technických předpokladů). Výsledky služby založené na znalostech poskytnou klientovi nástroj, jak rozšířit a stabilizovat zákaznickou základnu, využít volné kapacity provozovny, zvýšit tržby a zlepšit celkovou pozici firmy na trhu.

Společnosti FIEDLER AMS vyvíjí HW a SW pro elektronická zařízení v ekologii a prodává telemetrické sestavy vlastní výroby, zpravidla se zabudovaným GSM/GPRS modulem, který automaticky předává změřená data na server (datahosting – přijímá denně data z více než 10 tis. telemetrických stanic v ČR, ale i v okolních zemích). Mezi zákazníky jsou města, obce, provozovatelé vodohospodářské infrastruktury, ale i velké nadnárodní firmy, VŠ, neziskové organizace, školy a výzkumné vědecké ústavy.

Předmětem spolupráce s Přírodovědeckou fakultou Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích byla inovace zařízení z typové řady H s označením H3 a H7. Oba tyto modely disponují již v základní konfiguraci malým displejem, díky kterému je možné jednotku nastavovat, vyčítat aktuálně měřená i historická data a provádět základní příkazy (např. restart systému). Pro stejný účel společnost vyvíjí i nový model zařízení s označením C8. Ten disponuje



širšími možnostmi využití a je vybaven novějším HW a upraven pro tento druh instalací. Co ale modelu C8 chybí, je displej. Není tedy možné jednotku jakkoliv parametrizovat bez připojení počítače vybaveného programem pro nastavování a práci s jednotkami společnosti. Výsledkem vzájemné spolupráce obou zapojených stran je komponenta v existujícím SW společnosti,

která umožní ovládání a nastavení nového typu zařízení žadatele pomocí grafického rozhraní přes dotykový displej. Komponenta je připravena tak, aby umožnila nastavovat a upravovat parametry měření a chování zařízení, zobrazit aktuálně měřené veličiny, prohlížet hodnoty měřené v historii a ovládat zařízení pomocí příkazů. Zároveň je stavěna způsobem, který umožní ji v budoucnu jednoduše rozšířit, spravovat ostatními zaměstnanci firmy a dílčí části znovu použít v jiných částech SW aplikace. Tohoto výstupu bylo možné dosáhnout pouze v úzké součinnosti obou zúčastněných stran, díky které je vzniklá komponenta dostatečně modulární, splňuje stávající standardy pro vývoj webových komponent a v neposlední řadě odpovídá zavedeným konvencím SW oddělení společnosti FIEDLER AMS a drží tak zavedený technologický standard jejích výrobků. Nové, modulární řešení produktu s externím displejem zajistí vyšší flexibilitu řešeného zařízení a zvýší šance na úspěch produktu nejen v České republice, ale i na zahraničních trzích.

Společnost Fontea vyrábí sortiment nápojů, od pramenitých vod AquaBella přes ochucené nápoje (s nižším obsahem cukru / umělých sladidel) až po nápoje s výraznou chutí a sladkostí. Patří mezi největší výrobce nealko nápojů v ČR a jejími zakladateli jsou potomci původních majitelů, kteří navázali na tradici výroby a prodeje nápojů v Deštné. Nyní je jediným vlastníkem společnosti polská společnost Maspex Wadowice.



Předmětem spolupráce s Vysokou školou technickou a ekonomickou v Českých Budějovicích byla optimalizace a praktické testování zlepšeného procesu organizování pracovní síly, s využitím specifického softwaru. Tyto aktivity pomohou společnosti zvládat situaci způsobenou COVID-19, neboť přináší zefektivnění procesu rozvrhování pracovních sil v rámci výrobních aktivit podniku. Společnost tedy může efektivněji rozvrhovat lidský kapitál s cílem

SAMOPLÁNOVÁNÍ SMĚN (OTÁZKY A ODPOVĚDI)

1) Co je to samoplánování směn?

Jde o nový způsob rozvrhování směn (pracovní doby) ve ušlechtilém režimu práce. Zaměstnavatel poskytuje zaměstnancům možnost rozvrhovat si všechny směny v daném režimu tak, jak potřebují zaměstnanec.

Proces tvorby rozvrhu je 3 kroků a je organizován prostřednictvím programu, který je dostupný 24 hodin 7 dní v týdnu. Dle programu se zaměstnanec dostane přes jakoukoli zařízení (mobil, tablet, počítač) které má připojen na internet. Všechna výše uvedená pravidla a požadavky programu jsou k dispozici, nemusí být tak, že zaměstnanec udělá nějakou chybu. Zjednodušením vůči zaměstnanci kalendář, ve kterém si vidí všechny směny a v různých směnech může být i možnost zprogramovat si dovolenou nebo rozhlídá jaké jiné operativní směny (pokud bude zaměstnanec v samoplánovacímu projektu). Program je pouze jednorázový nástroj, který zrychluje, zjednodušuje a podporuje celý proces, který je v rukou zaměstnanců.

Zaměstnanec tak získává nejen možnost vlastní volby (svobodě při plánování času práce), ale i odpovědnost za vytvoření individuálního rozvrhu s tím, že musí respektovat určitá pravidla, jako je stanovený počet a čas směn (nabízené typy směn), požadavky na počet zaměstnanců na směnech a zákonné požadavky (jako jsou přestávky, nepřetržitý odpočinek atd.).

2) Jak samoplánování směn funguje?

Prostředkem je 3 krokový a stojí na samotných zaměstnancích, kteří rozhodují.

První krok (individuální) spočívá v tom, že si každý zaměstnanec v určité době (např. v definovaném týdnu) rozvrhne všechny směny, které odpovídají danému režimu. Jaké by měly být pracovní fondy? Směny zaměstnanec vybírá v kalendáři, systém automaticky kontroluje, zda mezkochá k porušení nějakého pravidla (pokud ano, zaměstnanec upozorní). Rozvrh lze v daném týdnu libovolně měnit/přepínat.

Druhý krok (týdenní) spočívá v tom, že se všechny individuální rozvrhy sečtou a vytvoří obraz o tom, které směny jsou přeplněné, nenasplněné nebo obsazené správně. Druhý krok trvá čtyři až pět dní (např. týden). Každý zaměstnanec se může v tomto období dle programu podívat na současnou situaci a pomoci i řešení nevyrovnaných směn. To znamená, že se může připojit např. z příslušné směny do směny nenasplněné (pokud to zaměstnanec vyhovuje). Pokud zaměstnanec takovou směnu, která pomáhá vyřešit endotanku rozvrhu, udělá, je ohodnocen plusovým bodem.

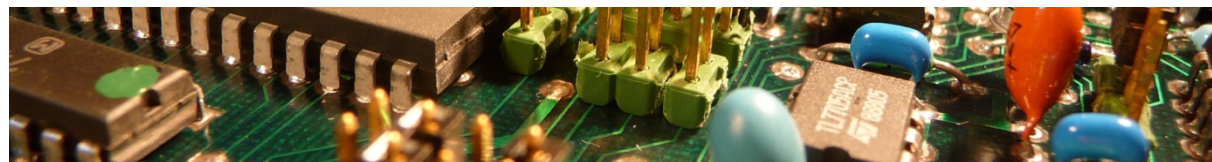
Třetí krok (zaměstnavatelský) spočívá v konečném doležení rozvrhu. Pokud se nepodaří vyřešit směnovou rozvrh v prvním, respektive druhém kroku zaměstnancům, přesune

snížování mzdových vícenákladů v podobě přesčasů a neproduktivních prostojů. Jde o flexibilní (agilní) přizpůsobování lidských zdrojů okamžitým potřebám výroby při dodržování všech zákonných požadavků Zákoníku práce. Předmětem spolupráce bylo zavedení a otestování inovativního procesu samoplánování pracovní doby (směn), jehož výstupem jsou individuální (flexibilní) rozvrhy zaměstnanců. Tím se optimalizační přístup liší od současných dostupných metod, jejichž výsledkem je obvykle jeden směnový model pro všechny zaměstnance (fixní rozvrh). Na základě provedené analýzy rizik a jejich kvalitativně-quantitativního posouzení lze říci, že je projekt samoplánování směn v podmínkách společnosti FONTEA proveditelný, neboť splňuje základní požadavky definované

nastavenou firemní kulturou, organizací podniku a vnějším prostředním podniku. Střední úroveň rizika představují pouze zaměstnanci společnosti a je tedy doporučenou přijmout určitá preventivní opatření (dobrý komunikační plán pro seznámení zaměstnanců s novým systémem a pro poskytování odpovědí na jejich obavy a otázky, budování vzájemné důvěry prostřednictvím otevřených, neformálních setkání a diskuzí, prezentace pozitivních zkušeností těch, kteří již systém úspěšně využívají, a formování týmu do kolegiální a proaktivní skupiny lidí, ve které je možné pracovat na základě vlastní volby času práce). Poskytovatel znalostí v závěrečném dokumentu s výstupy spolupráce uvedl také následující doporučení před zahájením pilotního projektu samoplánování: volba vhodného místa projektu (samoplánovací jednotky), zajištění dostatečného počtu participujících zaměstnanců (na bázi dobrovolnosti) a stanovení data zahájení a přípravy pilotního projektu. Přesto pilotní implementace projektu bude vyžadovat čas, intenzivní a transparentní komunikaci a v neposlední řadě ochotu, zapojení a podporu všech zúčastněných stran, neboť úspěšnost projektu je závislá zejména na lidském faktoru. Součástí výstupů spolupráce je také dokumentace pro zaměstnance, která celý systém přehledně vysvětluje: Samoplánování směn (otázky a odpovědi) a Zjednodušený uživatelský manuál pro webovou aplikaci.

KONTAKT ELEKTRONIK spol. s r.o.	Pavel Štrach
---------------------------------	--------------

Společnost KONTAKT ELEKTRONIK působí v oblasti prodeje elektro-technických a elektronických součástek a modelářských potřeb na trhu jižních Čech od roku 1993. Firma se vyprofilovala jako významný regionální dodavatel specializovaného sortimentu. Udržuje vysokou skladový stav součástek, přístrojů a materiálů. Současně majitel provozuje živnost na výrobu drobných elektrických zařízení (motorů, generátorů a transformátorů).



Výstupem spolupráce s Pavlem Štrachem, expertním poradcem v oblasti nových obchodních modelů a strategií, je:

1. Zhodnocení dosavadního obchodního modelu a marketingové komunikace
2. Návrh na inovaci obchodního modelu a inovaci marketingové komunikace

Inovace obchodního modelu bude spočívat ve změně přístupu směrem k aktivnímu oslovení vybraných tržních segmentů, z nichž se potenciálně nejzajímavějším a (z pohledu pandemie) i nejdolnějším jeví segment servisních pracovníků. Definován byl vhodný okruh zákazníků k aktivnímu oslovení (outbound marketing), který zahrnuje následující podnikatelské subjekty:

- Servisy zemědělské techniky v regionu Jihočeského kraje
- Servisy kuchyňských a velkokuchyňských zařízení v regionu Jihočeského kraje
- Autoopravny a elektroservis v regionu Jihočeského kraje
- Servisy klimatizace a vzduchotechniky v regionu Jihočeského kraje
- Servisy zabezpečovací techniky v regionu Jihočeského kraje

Aktivní práce s okruhem stávajících zákazníků představuje pravidelné newslettery, 1x měsíčně shrnující novinky publikované za daný měsíc na webu, facebooku, e-shopu. Inovace marketingové komunikace spočívá v systematickém zaměření na neplacené formy

marketingové komunikace a PR. Předpokladem je jednotný vizuální styl, propojení vizuálního stylu e-shopu emo.cz, webové prezentace firmy i facebookového profilu, vč. napojení vizuálního stylu na kamennou prodejnu. Vhodná je



také aktivizace frekvence digitální komunikace se zákazníky, pravidelné sdílení aktualizovaného obsahu (např. novinky, informace, upozornění na sortimentní položku, upozornění na výhodnou nabídku, představení technické novinky), alespoň 1x týdně na všech komunikačních platformách (web, facebook, e-shop – sdílení téhož obsahu na všech platformách v jeden časový okamžik). Akvizice zákazníků pomocí uplatňování nástrojů tzv. Cold Calling (navolávání). Prezentace e-shopu bude probíhat také v místě kamenné prodejny – buď na / ve výloze nebo na garážových vratech prodejny. Při systematické realizaci navržených opatření očekávají oba spolupracující subjekty reakci trhu na změnu obchodního přístupu v horizontu 3 – 4 měsíců. Inovace obchodního modelu společnosti KONTAKT ELEKTRONIK je postavena tak, aby umožnila zvýšení její konkurenceschopnosti, zvyšování obchodního obrátu (a tím i ekonomických výsledků) a posílení stability firmy. Rozšíření obchodních kanálů sníží zranitelnost firmy v případě, že se podobné pandemické nebo jinak limitující situace zopakují.

Závěrečné shrnutí

Také v posledním uzavřeném ročníku přinesl program Jihočeské podnikatelské vouchery řadu zajímavých výstupů, pomohl k nastavení nebo posílení vzájemné spolupráce mezi podnikatelskou a akademickou sférou, umožnil rozšířit tuto spolupráci také o spolupráci s expertními poradci, a tak alespoň částečně reagovat na nepříznivou situaci v jihočeském podnikatelském prostředí způsobenou pandemií COVID-19.

Díky tomuto nástroji a intenzivnímu kontaktu se zúčastněnými stranami realizovaného přímo v provozu zapojených firem se mohli zaměstnanci Jihočeského vědeckotechnického parku podrobně seznámit s aktuálními problémy a novými příležitostmi, které se v prostředí jihočeských firem vyskytují, a budou tak moci vhodně cílit další programy a nástroje podpory jihočeského podnikatelského sektoru (nové podněty jsou zohledněny v připraveném návrhu dalšího ročníku programu).

Jsme rádi, že Jihočeské podnikatelské vouchery podpořily také v letošním roce vzájemnou spolupráci a budování vzájemné důvěry mezi všemi smluvními stranami, která přispěje k systematickému rozvoji podnikatelské základny regionu, k více než jindy žádoucímu posilování její konkurenceschopnosti a zvyšování jejího inovačního potenciálu.

V Českých Budějovicích dne 30.4.2021