

KABINET HAVEL - Úsvit v Čechách

cyklus diskusí s kritickou reflexí současné české společnosti

listopad 2008 - listopad 2009

www.usvitvcechach.cz

ČESKÁ PODNIKAVOST - o zručnosti a podnikavosti českého člověka

On-line rozhovor s JIŘÍM HUDEČKEM

25. března 2009 14:00-15:00 hod., webové stránky týdeníku Respekt



Diskutovat na téma podnikavosti a zručnosti českého člověka jste dnes mohli s Jiřím Hudečkem, ředitelem Jihomoravského inovačního centra.

Jiří Hudeček vystudoval Ekonomicko-správní fakultu Masarykovy univerzity v Brně, podnikal v oblastech investičního developmentu, poradenství pro malé a střední podniky, u společnosti *GE Capital Bank* působil jako analytik obchodního oddělení, následně byl zaměstnán u společnosti *LKW Walter* ve Vídni na manažerské pozici a věnoval se poradenství pro MSP v oblastech mezinárodní logistiky a dopravy. V roce 2003 byl pověřen vytvořením *Jihomoravského inovačního centra*, kde působí dodnes. Je ženatý a má 3 děti. (Zdroj: [JIC](#)).

On-line rozhovor navazuje na cyklus diskusí pořádaných Masarykovou univerzitou, Divadlem Husa na provázku a občanským sdružením DIALOG centrum, o.s. pod názvem "KABINET HAVEL - Úsvit v Čechách", který je věnován reflexi současné české společnosti u příležitosti dvacátého výročí listopadových událostí roku 1989 a poběží od listopadu 2008 do listopadu 2009. Cyklus začal 8. listopadu 2008 diskusí "Prolog s Václavem Havlem". Více na www.usvitvcechach.cz.

(On-line rozhovor je hodinový, je tedy časově ohraničen, proto výběr dotazů a také rozsah odpovědí je na odpovídajícím. Rozhovory podléhají pravidlům diskusního fóra uvedeným v obchodních podmínkách.)

odkaz: <http://respekt.ihned.cz/rozhovory/c1-36597340-s-jirim-hudeckem-o-ceske-podnikavosti>

**Jaké jsou dnes podmínky k podnikání v České republice (konkurence, legislativa, podpora státu...)?
Co nám chybí, v čem pokulháváme a čím bychom se mohli inspirovat ze zahraničí?**

Kabinet Havel ()

Podmínky jsou neporovnatelně lepší co do období porevolučního. Je samozřejmě co zlepšovat, především v oblasti práva a fungování soudů. Přiznám se, že nevím, kde se inspirovat, protože každý stát má svá dobrá i špatná specifika. Zastávám názor, že stát by se měl vměšovat co nejméně. Snem by bylo, kdyby na postech ministrů a jejich náměstků byly profesionálové a ne politické loutky a kdyby existovaly jasné formulované strategie pro jednotlivé resorty a tyto strategie by byly vzájemně kompatibilní a byly by průběžně naplňovány. Dnes je realita z pohledu podnikatele taková, že neví co bude za 2 roky, když to začne tušit, tak přijde jiná vláda a ta začne dělat opak toho co dělala ta předchozí a to ne proto, že by to tak mělo být, ale protože to „slíbila“ voličům. Že to je třeba čirý populismus to je naprosto nepodstatné..
(Odpovězeno: 25.03.2009 09:36) Jiří Hudeček

Dobrý den, pokud mám podnikatelský plán, je lepší s realizací počkat až krize odezní? Ať již kvůli zafinancování, či těžké predikci vývoje na trhu?

Dan J ()

Bez znalosti o jaký záměr se konkrétně jedná, je těžké odpovědět. Krize může být naopak i velkou příležitostí spustit firmu. Pochopitelně, pokud je Váš produkt či služba směřován na trh, který je nebo jde do útlumu, tak bych asi počkal. Jinak moje zkušenost je taková, že na dobrý podnikatelský záměr sežene finance vždy. Mám tedy na mysli soukromý kapitál, ne banky.
(Odpovězeno: 25.03.2009 09:38) Jiří Hudeček

Dobry den, rád bych věděl pokud je pravda že jste pracoval u LKW WALTER jestli je i u této a nebo jiných zahraničních spedici normální nehorázným způsobem okrádat dopravce ,kdy na českém trhu působí spediční společnosti které si z uskutečněné přepravy vezmou klidně i desítky procent , vlastní zkušenost 30 i 40 % děkuji za odpověď .

Zdeněk Žampa (zdenek.fin)

V LKW Walter jsem pracoval před šesti lety, takže neznám aktuální situaci. Za mého působení existovaly hranice, spedice na hranicích, zdouhavé papírování a fronty na hranicích. Dnes je situace podstatně jednodušší. Takže budeme-li hovořit o tom kolik procent z konkrétní dopravy si spedička vezme dnes a kolik to bylo tenkrát tak je nutno vzít toto v potaz.

Obchod na „západ“ byl velmi konkurenční a tam se procenta pohyboval cca kolem 10%.

I zde však platí pravidla nabídky a poptávky. Jestliže jste vezl vlastní náklad např. na Sicilii a chcete vytížit zpět tak je velmi malá šance získat na místě náklad zpět do ČR. Jestliže se o Vás sepdička dozví a Vy nechcete jet zadarmo, tak je určitě relativně ve výhodnější pozici než Vy, který tam již žádný náklad neseženete. V určitý okamžik však i ta spedička musí ten náklad naložit a odvést, pak se karta obrací. Jiná situace byla např. u přeprav do Ruska, kdy tato procenta byla podstatně vyšší, to ale bylo dáno především tím, že po cestě nezmezelo jenom zboží z kamionu, ale velmi často celý kamion i se šoférem! Obecně platí, že dlouhodobě musí být ten vztah vyrovnaný, jinak se spedičkou, která Vás vždycky odře příště již asi nepojedete a opačně, pokud cítíte, že si můžete cenu nadsadit, protože v oblasti nakládky jste široko jediný, tak ani Vy to nemůžete přestřelit..

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:38) Jiří Hudeček

Jaký inovační potenciál se skrývá v českých firmách? Jak tvůrčí, nápaditý a pracovitý je český člověk? Mají lidé nastupující generace zájem zakládat vlastní firmy a něco budovat a nést za to odpovědnost nebo se raději nechávají zaměstnávat u nadnárodních firem?

K H ()

Nemyslím si, že bychom byly nějak výjimečně inovativnější než v ostatních zemích. Dokážeme dobře improvizovat to ano, ale k inovaci či patentu to má ještě hodně daleko. Daleko důležitější vidím, aby lidé na školách a je jedno, jestli na učilištích SŠ nebo VŠ, měli vedle sebe dvě rovnocenné volby. Mám se

nechat zaměstnat, nebo mám jít podnikat? Ve vzdělávání právě v oblasti založení firmy a jejího fungování vidím jako velkou příležitost. Dnes je situace taková, že opravdu více jak 80% absolventů o podnikání ani neuvažuje, ne že by jednou nechtěli podnikat, ale rozjet firmu po škole jim připadá nereálné.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:39) Jiří Hudeček

Jak český průmysl, české firmy podporují vzdělávání, inovace, know-how?

Jaká je spolupráce firem se školami?

Kabinet Havel ()

Tato oblast se neustále zlepšuje a je to dobře. Protože i firmy již dnes začínají mít prostředky na investice do vzdělávání vlastních lidí, do vlastního výzkumu atd.

Co se spolupráce firem a škol týče, tak nejprve je potřeba nastavit srozumitelný rámec pro tuto spolupráci, aby všichni zúčastnění věděli pro koho za co a s kým co dělají a ne, aby se jenom vytěžovali přístroje a studenti což je levné pro firmu a výhodné pro pana profesora. Takže jasná pravidla. Dále je pak potřeba tuto spolupráci podníit a to na obou stranách. Dnes je systém v ČR nastaven tak, že školy bez spolupráce s průmyslem jen těžko dosáhnou na granty a dotace, což správné. A v konečném důsledku to však je o lidech samotných, protože firma čeká dodávku / výzkum v určitém termínu a kvalitě a je jí celkem jedno, že teď je zkouškové nebo jsou prázdniny. Toto si musejí uvědomit především akademičtí pracovníci. Věřím, že doba, kdy podnikání bylo pro akademického pracovníka něco jako sestup do druhé ligy je již dávno pryč.

My v této věci spouštíme pilotní projekt Inovačních voucherů, který má za cíl zvýšit zájem o spolupráci firem a univerzit.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:40) Jiří Hudeček

Kdo je pro Vás současným vzorem české podnikavosti a o kom raději moc nemluvit (i když z chyb se také můžeme mnohé naučit)?

Václav Liška ()

Jmenovat konkrétní podnikatele či firmy, je vždy nefér, protože jich jsou zástupy o kterých nevím a neznám. Ale abych Vás takto neodbyl, tak ze svého okolí mohu jmenovat pana Bernarda (pivovar Bernard), pana Svobodu (Knedlíky Svoboda), pana Frolika (firma Linet), pana Klímu (firma Tescan) pan Delonga (firma Delong Instruments)...

O kom raději nemluvit, tak to si otevřete dnešní noviny a čtete.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:41) Jiří Hudeček

Velké slovo v českém průmyslu dnes mají automobily. Neměli bychom se více orientovat i na jiné oblasti? Třeba na energetiku, kreativní průmysl, biotechnologie, nanotechnologie, medicínu, informační technologie, analýzu dat, projektové řízení, ekologii... Je český průmysl a česká ekonomika v současné konstalaci dlouhodobě udržitelná a perspektivní?

Kabinet Havel ()

Můžeme být rádi, že tady automobilový průmysl byl a je. Zda tady bude i za deset let je otázkou jinou.

Bez automobilek by se průmysl jen těžko dával v posledních letech dohromady.

Realita je však taková, že cena pracovní síly v ČR neustále roste a poroste i v budoucnu a logicky tak bude docházet k tomu, že továrny budou odcházet jinam, za levnější pracovní sílou. Dodavatelé automobilového průmyslu by se měli snažit vyvíjet vlastní produkty, inovovat a především tyto inovace chránit ať již formou patentů či neustálého dalšího vývoje těchto produktů. Do budoucna by tak měli daleko více žít z poskytování know how a prodeje licencí, než jen ze samotné výroby. Cesta to však není jednoduchá a hlavně není lehká. Naštěstí v této věci i náš stát vyvíjí celkem rozumnou politiku, takže věřím, že se to může podařit.

Co se týče výše zmíněných oborů a orientace na ně tak zajisté ano, orientovat se na ně a podporovat je. I však toto chce svůj čas a hlavně strategii, která bude postupně naplňována. Věřím, že příkladem pro ostatní regiony takové dlouhodobé koncepce může být naše Regionální inovační strategie, která je volně

na webu k dispozici. Je potřeba ale zdůraznit, že ne každé město je dostatečně velké co do nutné kritické masy a co do počtu univerzit, počtu studentů a spektra oborů, které jsou vzájemně synergické.
(Odpovězeno: 25.03.2009 09:42) Jiří Hudeček

Pane Hudečku, existuje podle Vás ještě dnes typický český podnikavec (v tom dobrém slova smyslu)? Jak takový jedinec vypadal podle vašich představ před dvaceti lety a je jej možné potkat ještě dnes?

Stanislava Malá ()

Navážu-li na jednu z předchozích odpovědí o vzorech české podnikavosti, tak všichni tito lidé mají společných několik věcí. Začínaly z nuly, podnikání je baví a ve své činnosti vidí smysl a to nejen ve vydělávání peněz. Obklopují se kvalitními lidmi a vytvářejí kolem sebe týmy složené z rovnocenných partnerů, kterým důvěřují a záleží jim na nich. Jejich činnost má pozitivní vliv i na širší okolí, čehož si jsou dobře vědomi a je to součástí jejich dlouhodobé strategie. V neposlední řadě cítí zákazníka stejně jako naši dědové.

Takto vypadal rozumný podnikatel za první republiky, před dvaceti lety a vypadá tak i dnes. Jestli tenkrát nosil buřinku a vestu s hodinkami, nebo fialové sáčko s bílými ponožkami a dnes nosí oblek třeba od Blažka je opravdu jedno.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:42) Jiří Hudeček

Václav Havel se ve svém listopadovém prologu v Kabinetu Havel ptal: „Když nás je pořád stejně, proč má neustále všechno růst? Proč má růst průmysl, výroba produkce? Proč mají bezkonceptně růst města do všech stran, až nezbude už ani kousek krajiny, kousek trávy? Všechno má růst, rozmnožovat se, hromadit. V tom cítím základní otázku doby.“ Jak se na růst díváte Vy?

KH ()

Nejsem taky nijak nadšen z toho neustálého růstu a také se někdy ptám kam až to může vést. Na druhou stranu růst, rozmnožování, budování statků je součástí našich životů co je člověk člověkem tak se tomu zase až tak divit nelze. Další důležitý parametr je, že ve světě je bohatství rozloženo velmi specificky, kdy značné procento je v rukou menšiny. Nelze se tak divit, že ta „chudá“ většina se chce mít také dobře a vytváří poptávku po dalších a dalších statcích.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:44) Jiří Hudeček

Má česká společnost v dnešní době dostatek mecenášů, kteří by investovali do veřejných společenských a kulturních projektů?

Kabinet Havel ()

Dle mého soudu jich je potenciálně čím dál víc. Samotná věc má však dva úhly pohledu. Skutečný mecenáš musí nejdříve vydělat, aby měl z čeho dávat. Od revoluce zase tolik času neuběhlo a vše chce svůj čas. Myslím, že každý ve svém okolí dnes již zná někoho, kdo vybudoval firmu a nedávno ji prodal nebo ji hodlá prodat a má tak prostředky i na různé dobročinné akce, takových lidí bude přibývat a jsou potenciálními mecenáši.

Druhý úhel pohledu je daňově finanční, kdy u nás být mecenášem je daňově drahé jak pro dárce tak pro obdarovaného. Zjednodušeně se dá říci, že ze zdaněných peněz poskytnu dar a tento dar je následně znovu zdaněn. (Bavíme se o částkách v milionech korun ne o desítkách tisíc) Za takové situace je motivace přirozeně velmi nízká.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:45) Jiří Hudeček

Jeví se vám současná podpora české podnikavosti a vynalézavosti jako dostatečná? Mají Češi kupovat české výrobky? Nevzdáváme se příliš neuváženě klasických a tradičních produkcí českých výrobků? Podílí se vaše inovační centrum nějak konkrétně na pomoci při záchraně tradičních českých značek? Děkuji za odpovědi.

Michal Semerád ()

Odpověď na první část otázky by vydala na samostatný článek, ale opravdu velmi stručně se dá říci, že situace se zlepšuje a není to tak špatné.

Co se týče toho, zda mají Češi kupovat české výrobky je opravdu věcí zákazníka, jeho vkusu a kvality daného výrobku. Populistická prohlášení o tom, že kupováním českých výrobků podpoříme českou ekonomiku jsou nesmysly, jelikož ti stejní pánové nám tvrdí, že 80% výrobků jde na export a pak se ptám, jaký to bude mít faktický dopad, když se zvýší domácí spotřeba na 21%? Ve světle těchto faktů musíme být vděční paní Merkleové, která vyslyšela hlasy lidu a zavedla šrotovné (přesně v duchu podporujeme naše výrobce) a Škodovka tak zase jeden na 100% a nabírá zaměstnance.

K Vaší otázce záchranu tradičních českých značek mohou říci jen to, že my se spíše snažíme stát u zrodu nových českých značek, zda jednou budou tradiční, to ukáže čas.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:45) Jiří Hudeček

Dobrý den, chci se zeptat, čím to je, že mladí lidé dle nejnovějších výzkumů, což uveřejnil i Respekt, ztrácejí zájem o podnikání? Dle mého názoru je to skvělý způsob obživy. Pracovat tzv. sám na sebe.

Mirek ()

Nejsem bohužel s tímto průzkumem obeznámen, ale v Brně se nám myslím daří motivovat mladé lidi k tomu, aby o podnikání začali uvažovat již na škole. Zda, případně kdy začnou podnikat je otázkou jinou. Nevěřím tomu, že by mladí lidé ztratili zájem o podnikání. Souhlasím s Vámi, že to může být skvělý způsob obživy.

Zmiňovat se o tom, že je lepší psát o úspěších českých podnikatelů a nikoliv jen o tom, že „podnikatelé“ Pitr, Krejčíř nebo Mrázek zase něco vyvedli, asi nemá smysl, ale je docela možné, že i toto opravdu může nějakou roli sehrát (při zvažování zda začít podnikat či ne).

Kapitolou samou pro sebe jsou daně a legislativa, které podnikatele ovlivňují daleko nejvíce a tam je opravdu hodně co řešit. Tvrdím a nejsem sám, že jestliže budou nízké daně a jednoduchá legislativa, tak se nikomu nevyplatí mlžít a švindlovat a všichni na tom jenom vydělají. V konečném důsledku tak mladí lidé daleko spíše začnou podnikat, protože to neuvidí tak komplikovaně a nepřehledně.

(Odpovězeno: 25.03.2009 09:47) Jiří Hudeček

Jaký bude mít dopad na JIC 1. nové výzkumné kapacity v Brně - Bohnice, FNUSA,... a 2. nárůst konkurence jiných podnikatelských inkubátorů? Není v plánu expanze do jiných regionů JMK, popř. Vysočiny, Olomouckého nebo Zlínského kraje?

Martin Lust (lust.martin)

Asi máte na mysli nový kampus MU v Bohunicích, ICRC (Mezinárodního centrum klinického výzkumu) při fakultní nemocnici u sv. Anny a projekt CEITEC (Středoevropský technologický institut).

Dopad bude obrovský, především s ohledem na naši hlavní misi a to je „podpora vzniku a rozvoje začínajících inovativních firem“. Jsme připraveni a máme vybudovány kapacity, které jsou schopny absorbovat velké množství nových začínajících firem. V rámci těchto velkých projektů bude vznikat velké množství takovýchto nových firem, které jsou právě předmětem našeho zájmu a snažení.

Jsem velmi rád, že tyto projekty v Brně vznikají. Nelze říci, že je to zásluha JIC (Jihomoravského inovačního centra), ale na druhou stranu lze říci, že tyto projekty by bez potřebné infrastruktury vzniknout nemohly. Infrastrukturou mám na mysli především inovační centra, inkubátory, centra pro transfer technologií na univerzitách, centrum pro mezinárodní mobilitu, vzájemná komunikace mezi univerzitami a spolupráce mezi městem a krajem. Toto všechno jsou výstupy, které byly definovány v Regionální inovační strategii JMK (RIS) v roce 2002 a JIC měl za úkol tuto strategii naplnit. V tomto smyslu si trůfám tvrdit, že RIS byl základem pro vznik takovýchto projektů a bez nich by celá strategie ztrácela smysl.

Nárůstu konkurence se nebojíme a kolegové z ostatních inkubátorů a inovačních center by jistě potvrdili, že celou dobu se snažíme informace sdílet a pomáháme vzniku podobných aktivit nejen v ČR. Je potřeba si uvědomit, že naším cílem není stáhnout do Brna vše co je možné a u toho zničit konkurenci. Brno a jeho výzkumný, vývojový a aplikační potenciál nemůže a nebude nikdy fungovat bez inovačních center a inkubátorů ve Zlíně, Olomouci, Praze, Ostravě, Liberci..., Vídni ...Z těchto důvodů vznik „konkurence“ vítáme a těšíme se na spolupráci.

Pokud vím, tak ve všech lokalitách, které uvádíte, tak inkubátory existují.

JIC mimo JMK expandovat nehodlá.

V rámci JMK budujeme síť center, aby technologičtí podnikatelé dosáhli na naši podporu efektivněji.

(Odpovězeno: 25.03.2009 10:02) Jiří Hudeček

Jak se podle Vás podepsalo období vlády komunistů na české podnikavosti? Dá se to zobecnit? Vzala ta doba "vítr z plachet" mnohým nadějným a šikovným nebo to mohlo naopak pod určitým tlakem jistou fantazii a tvořivost (únik z reality) podpořit? Jak tu dobu vnímáte v souvislosti se zrodem dnešní podnikatelské třídy?

Antonín Verner (zilvern@centrum.cz)

Faktem je, že komunisti kreativní a podnikatelskou třídu systematicky likvidovali. Živnostníky, továrníky a sedláky zavírali, znárodnili. Nechci se pouštět do žádných politických diskusí ale vzhledem k tomu co dnes prožíváme na politické scéně a jak je lidská paměť krátká, tak mi nedá než zkonstatovat fakta. V roce 1948 se k moci dostali v lepším případě naivkové, kteří tomu v té době idey socialismu ještě věřili a na ty se asi dnes těžko zlobit, nikdo nevíme, jak bychom se po osvobození rudou armádou chovali my. Bohužel se však k moci dostali především lemplové a prospěcháři a ti se zasloužili o to, že každý šikovný, tvořivý a přemýšlivý člověk byl pro ně nebezpečím a tak je systematicky likvidovali. To, že zpřetrhali po generace budované vazby, rozprášili majetky, které byly po léta zvelebovány a sloužily k dalšímu rozvoji podnikání, je prostě fakt. Že podnikání bylo oficiálně zakázáno a sankcionováno je také fakt.

To, že se lidé v porevoluční euforii pustili do podnikání je ocenění hodné a zaslouží si náš respekt. Nikdo si dnes již neumí představit, jaké to bylo, když se na začátku privatizace „zhaslo“ a historiky a osudy tehdejších podnikatelů z tehdejší doby dnes působí spíše jako fikce než realita.

Takže i na základě shora uvedeného si myslím, že komunisti opravdu poničili co se dalo a to i ve smyslu podnikavosti a podnikání. Naštěstí v srdcích spousty podnikatelů je stále jejich děda nebo táta, který měl malou fabriku, nebo byl jen živnostník, ale těšil se všeobecnému respektu od svých blízkých a známých a podnikání jim nepřinášelo jen obživu, ale i radost, zadostiučinění a uznání. Jejich vnuci a děti na toto i přes komunistickou přetržku dokázali navázat jdou tak v jejich šlépějích.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:04) Jiří Hudeček

Můžete prosím více konkretizovat vaše vyjádření v jedné z předchozích odpovědí: "V rámci JMK budujeme síť center, aby technologičtí podnikatelé dosáhli na naši podporu efektivněji." Jak vypadá taková podpora technologických podnikatelů?
student ČVÚT ()

Budováním sítí máme na mysli to, že v rámci regionu JMK hledáme partnery ke kterým může podnikatel zajít „v místě svého bydliště“ a získá od proškoleného kolegy stejné informace jako u nás v Brně. Do budoucna si chceme i v určitých lokalitách pronajímat pro začínající technologické podnikatele komerční prostory a nabízet i tam zvýhodněné nájemné včetně všech našich služeb. Takže podnikatel se nebude muset stěhovat do Brna.

Jen velmi stručně k Vaší druhé otázce. Vedle tzv. tvrdé infrastruktury čímž rozumíme především prostory se zvýhodněným nájmem. Tak daleko významnější je tzv. měkká infrastruktura (na kterou dosáhnete i při nájmu 1m2). Sem patří poradenství (např. strategie, marketing, finance, ochrana duševního vlastnictví...), finance pro začínající firmy, které poskytujeme prostřednictvím našich fondů (fond mikropůjček, patentový a licenční fond), pomáháme s hledáním soukromých investorů, strategických partnerů a v neposlední řadě přes naše „sítě“ (network je si výstižnější) kontakty na univerzity, studenty, firmy...více najdete případně zájmu na našem webu.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:12) Jiří Hudeček

Je po tříletém fungování firmy v inkubátoru firma nucena osamostatnit se a inkubátor opustit? Co když se svým projektem (inovací) neuspěje?

J. Baxa ()

Pobyt v inkubátoru je vždy prostřednictvím nájemní smlouvy časově omezen. S firmou po celou dobu inkubace aktivně pracujeme a jsem v kontaktu, takže případný neúspěch není žádným překvapením. Je-li k tomu důvod, tak může být inkubace prodloužena, což podléhá našemu schválení. Je-li však firma neúspěšná, nebo záměr nevychází, tak z inkubátoru může odejít (být odejita) i dříve než za 3 roky. Není to však žádná katastrofa nebo ostuda, vždy se snažíme i takovýto případ řešit rozumně, včas a s co možná nejmenšími škodami na všech stranách. I rada podnikání včas ukončit je cenná a je to součástí našich služeb.

Ještě rád bych jednou zdůraznil, že neúspěch s podnikatelským záměrem není žádná ostuda. I takto získané zkušenosti jsou velmi cenné a dotyčný si je s sebou nese dál a příště může být úspěšnější, nebo mít jen trošku více štěstí.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:19) Jiří Hudeček

Vznikl projekt JIC díky české podnikavosti a vynalézavosti, nebo je know-how z dovozu?

Mirek Mach ()

Projekt JIC vznikl, ač je to k nevěře, u politiků na krajském úřadě a na magistrátě města Brna. Většina věcí funguje samozřejmě i v zahraničí a spoustu věcí jsme se tam i učili. To, že projekt JIC funguje jak funguje je, pevně věřím, výsledkem podnikavosti a s přispěním podnikatelského ducha všech lidí, kteří na JIC pracují. Bez toho, že k JIC bylo a je přístupováno jako k jakékoliv firmě, která se rozjíždí a musí bojovat o přežití, by to opravdu nešlo.

Když jsme začínali, tak jsme opravdu byli jen pár týdnů nebo měsíců náskoku před firmami, které k nám tehdy přišly pro radu.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:21) Jiří Hudeček

Je pro vás současná hospodářská a finanční krize výzvou nebo hrozbou?

Lenka R. ()

Jednoznačně výzvou a výsledky naší práce beru jako důkaz, že jsme se jako region vydali správným směrem. Věřím, že JMK díky velkým projektům ICRC, CEITEC a dalších a s přispěním JIC vyjde z krize posílen. Ekonomika regionu do budoucna musí stát na znalostech a transferu technologií. Kus práce je hotov, ale systém jako celek je ještě potřebuje hodně posílit. V tom může být určitá hrozba v souvislosti se současnou krizí. Projekty musejí běžet dál a musí být nadále podporovány.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:22) Jiří Hudeček

Dobrý den, pokud mladý člověk jako já by měl chuť začít podnikat, kde by podle Vás měl hledat informace jak začít s podnikáním, informace, které by mi pomohli k výběru vhodného podnikatelského plánu atd...

Ondřej Ivanko (Ondrej.Ivanko@seznam.cz)

V první řadě je důležitý nápad. S čím začít podnikat, jakou službu nabízet, jaký produkt. Není ideální „něco“ vymyslet a pak se to snažit uplatnit na trhu. Daleko lepší je dívat se kolem sebe a ptát se co by lidem usnadnilo život, co by mohlo pomoci něco zlevnit, zrychlit... Jinými slovy nabídnout nějakou hodnotu, za kterou je zákazník ochoten zaplatit. Nápadů budete mít časem zaručeně desítky, chce to trénink. Fakticky použitelné však bude jen mizivé procento, uvidíte sám...

V okamžiku kdy takový nápad máte, tak přijďte klidně k nám a pobavíme se o tom. Až v tento okamžik se má smysl ptát kde hledat peníze, případně pomoc.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:25) Jiří Hudeček

Na základě vašich profesních zkušeností - které oblasti podnikání se Vám jeví jako pro Čechy nejvhodnější? Jsou Češi, Moravané, Slezané,... lepšími řemeslníky, zemědělci, finančníky,...?

Matěj Janota ()

Nedokážu odpovědět a nevím kdo by dokázal?? Umíme hrát hokej a docela fotbal, nejde nám nyní moc skákání na lyžích a maratonci taky nejsme kdovíjácí. To se však všechno může časem změnit. Myslím, že stejné je to v podnikání.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:34) Jiří Hudeček

A jak se stavíte ke genderovým otázkám? Mají ženy větší úspěch v určitých oblastech podnikání a naopak? Jaké mají zastoupení ve vašem JIC?

Šárka Ševčíková ()

Statisticky asi lze prokázat, že v podnikání je více mužů a že snad v některých oblastech je žen více a mohou zde být i úspěšnější. Toto je dle mého názoru věc přirozená a nevidím důvod to celé nějak drammatizovat a zasahovat do toho. Jsem pro to, aby žena po mateřské dovolené měla možnost nějakého soft startu, ale jinak si myslím, že příležitosti mají všichni stejné. Když je někde šéf natolik hloupý, že favorizuje muže, tak tam nemá smysl se o zaměstnání ani ucházet.

Co se počtu zaměstnankyň u nás týče tak viz náš web, ale tuším, že mají většinu.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:38) Jiří Hudeček

Podporujete i projekty neziskové - např. inovace v oblasti sociální péče?

Lászlo Vl. ()

Pokud z toho lze udělat komerčně úspěšnou firmu a je tam něco inovativního, co zatím nikdo nedělá, nenabízí (že by se to dalo patentovat asi není téma), tak i o tom lze hovořit.

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:46) Jiří Hudeček

Má v současné době evropanství, Schengenu, mezinárodních spoluprací atd. smysl ještě hovořit o české podnikavosti?

František Chládek ()

Českou podnikavost vnímám spíše v kontextu historickém. Byli tady komunisti, pak přišla revoluce a najednou se začalo podnikat. Vzniká nová skupina lidí, která potřebuje určitou identitu, sebevědomí, status. Zde vznikají otázky: v čem jsme specifičtí, jedineční, nejlepší, jiní atd. Postupem času toto vymezování začne ztrácet na významu a to dle mého názoru i v těch souvislostech o kterých píšete Vy: evropanství, Schengen, mezinárodní spolupráce...

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:48) Jiří Hudeček

Má český šikovný podnikavec něco co chybí třeba tomu čínskému nebo vietnamskému?

Radek Hnik ()

Nedokážu odpovědět. Myslím si, že nějaké rozdíly budou, ale neviděl bych to nijak zásadně. Daný podnikatel funguje vždy v určitém prostředí a vlastnosti nutné zde mohou být na překážku třeba v Číně, takže nevím, jestli lze vůbec nějaké objektivní srovnání provést?

(Odpovězeno: 25.03.2009 14:57) Jiří Hudeček

Umí podle vašeho názoru Češi svou práci dostatečně ohodnotit, nebo se "prodávají pod cenou"?

Marek L. ()

Obchodní dovednosti jsou naprosto klíčové pro úspěch v podnikání. Dnes vyrobit cokoliv není v podstatě problém. Problém je v tom to prodat. Jsem toho názoru, že co se obchodování týče, tak se u nás máme hodně co učit. Zda Češi prodávají pod cenou nevím, myslím, že v pravém slova smyslu ne, protože firmy pod náklady určitě nejdou. Spíše si myslím, že dobrou přípravou obchodu, znalostí partner, trhu, konkurence, potřeb zákazníka lze dosahovat lepších cen. Je samozřejmě řada firem, které dnes již jsou na úrovni firem zahraničních i v této oblasti.

(Odpovězeno: 25.03.2009 15:01) Jiří Hudeček