



Často je produkt či služba prodávána, aby došlo k okamžité realizaci co nejzajímavějšího zisku,

řekl CzechIndustry Jan Slanina, senior manažer investičních projektů společnosti RAMS Assets

Představte nám v krátkosti RAMS Assets.

Jsmo poradenská a konzultační společnost působící na evropském trhu v několika specifických oblastech. Obecně je lze nazvat jako služby firmám (B2B). Zejména jde o oblast financí a managementu zdrojů, ať již těch lidských nebo finančních. Jsme hrdí na to, že kumulativně máme, skrz naše pracovníky, již přes sto let zkušeností, přestože jsme v celku mladý kolektiv. Na trhu jsme necelých sedm let, ale někteří naši odborníci pracují ve svých oborech více jak dvojnásobek této doby. Když tak nad tím uvažuji, tak mne nevyjímáje...

Za tuto dobu jsme se stali uznávanými a ceněnými spolupracovníky mnoha českých i zahraničních firem, kterým jsme pomohli například čerpat dotace z Evropské unie, nastavili efektivně jejich vnitropodnikové procesy, vyjednali pro ně řadu obchodních spoluprací a v neposlední řadě jsme jim pomohli k udržitelnému růstu v rámci jejich podnikatelských aktivit.

A konkrétní nabídka vašich služeb?

Jak jsem právě zmínil, pomáháme například získávat a čerpat dotace z fondů Evropské unie. Vytváříme studie proveditelnosti, díky kterým je patrné, zda může být zamýšlený projekt úspěšný či spíše nikoliv. Velký zájem v posledních letech je zejména o dotace na výrobní haly, technologie uvnitř těchto hal a rozvoj výrobních procesů jako takových.



Před pár měsíci se podruhé v tomto období (2014 – 2020 pozn. redakce) otevřel program na úsporu energie v rámci podnikatelských nemovitostí ať již prostřednictvím zateplování objektů, výměnou otvorených výplní nebo například dovybavením nemovitostí tepelnými čerpadly, fotovoltaickými články nebo dalšími obnovitelnými zdroji energie. Evropa zde sleduje zejména snížení spotřeby energie a emisí vy-

pouštěných do ovzduší. V neposlední řadě se často čerpají dotace na mzdy IT pracovníků nebo výzkumně vývojových pracovníků a na nákup potřebných technologických celků s tím spojených.

Zde se tedy jedná o dotační poradenství pro již etablované subjekty, je to tak?

Ano, máte pravdu, většina těchto programů s výjimkou startupových projektů je pro podnikatelské subjekty, které jsou na trhu alespoň 2 až 3 roky. S těmi, kteří na trhu nejsou tak dlouho se dá ale také velmi efektivně spolupracovat. Mají často dobrý produkt či službu, která navazuje na probíhající či předešlé podnikání „otců zakladatelů.“ Tím se mnohdy vymyká oněm startupovským neduhům v podobě velmi častého řekněme „defaultu“ způsobeného neznalostí trhu, na který vstupují nebo prací s chybnými premisami obecně.

Mohou Vašimi klienty být i společnosti, které dotace již čerpají nebo naopak čerpat nemohou či nechťejí?

Samozřejmě mohou. Jednotlivé oblasti, ve kterých poradenství poskytujeme, spolu velmi úzce souvisí. Ať se jedná o čerpání unijních prostředků na strategické investice nebo třeba poradenství v oblasti procesního řízení. Tím mám na mysli například analýzu obchodního modelu, interim management v oblastech pro daný podnik klíčových (pozn. redakce: představuje dočasně obsazení určité role nebo projektu

například ve chvíli, kdy firma potřebuje realizovat novou činnost, založit novou sekci firmy nebo firmu restrukturalizovat) nebo klasické finanční řízení podniku. Ve všech těchto oblastech je společným jmenovatelem víze podniku. Tedy kam chce směřovat v nejbližších 3 až 5 letech. Proto jsou naši specialisté obchodu orientováni na, chcete-li „pohled za 2 kopce“ nebo „pohled z vrchu“ pro nedostatek lepších výrazů. Vnímám toto jako jeden z odlišujících prvků v rámci našeho odvětví. Měl jsem tu možnost za svoji kariéru spolupracovat s několika odlišnými subjekty napříč tímto trhem a tento přístup není samozřejmostí. Často je produkt či služba prodávána, aby došlo k okamžité realizaci co nejzajímavějšího zisku. U nás jsem se podílel na řešení mnoha obchodních případů, které se pro nás finančně smysluplné vyvinuly až v průběhu několika let. Nesmí jich samozřejmě být majoritní většina... (smích)

Spolupracujete i se subjekty, kterým takřkajíc dochází dech?

Samostatnou skupinou klientů jsou firmy, které mají za sebou několik let, ne-li přímo dekad prosperity a nyní se ocitají v situaci, kdy je třeba změnit úhel pohledu na jejich odvětví. Ekonomické cykly se s nástupem moderních technologií a neustále se zrychlujícími toky informací dle mého názoru zkracují. A je třeba tomu být otevřený. Ono klasické „Kdo chvíli stál, už stojí opodál...“ se ukazuje být stále častěji se opakujícím jevem malého i středního podnikání v regionu nejen střední a východní Evropy. Jak se říká, velké firmy riskovat mohou, malé musí...

Můžeme se krátce zastavit u oblasti transakčního poradenství? Nejsem si jist, že si pod tím představuji to, co skutečně děláte...

Takzvané transakční poradenství, nebo oblast „Corporate finance“ či M&A (Mergers & Acquisitions / Fúze a Akvizice) znamená poradenství při prodeji i nákupu podílů nebo celků v rámci firemních struktur. A to jak na straně prodávajících, tak na straně kupujících subjektů.

Za více jak čtvrt století svobodného podnikání se postupně tvoří skupina podnikatelů, kteří pomalu přemýšlí o předání žezla dál nebo o částečném či úplném prodeji své firmy. Na druhé straně stojí subjekty takzvané investičně/akvizičně při chuti, které sledují rozvoj svého podnikání touto formou. Od malých a středních podnikatelů, kteří mají ve svých oborech zajímavé tržby potažmo zisky a vidí další možnosti rozvoje svého podnikání bez nutnosti budovat tzv. „od nuly,“ přes lokální private-equity fondy až po velké zahraniční investiční skupiny. Zde všude mohou být naši lidé z divize fúzí a akvizic nápomocni a to včetně výpomoci v oblasti mezzaninového financování či akvizičních úvěrů. V loňském roce jsme navíc zahájili spolupráci s několika zahraničními investičními skupinami, pro které je region střední a východní Evropy stále více zajímavý.

Naše služby využívají vlastníci firem, kteří se z určitých důvodů rozhodnou svou firmu prodat, a na straně druhé zastupu-

jeme investory či majitele společností, kteří uvažují o vstupu na nové trhy. V obou případech provázíme naše klienty celým transakčním procesem, od analýzy trhu či vyhledání vhodných investorů, přes ocenění společnosti a provedení due diligence, až po cenová jednání a samotné uzavření transakce. Díky interní spolupráci s ostatními útvary firmy jsme schopni porozumět nejen hospodaření podniku, ale i nastavení interních procesů a strategickému plánování.

Můžete uvést některé klienty či obchodní partnery, se kterými spolupracujete?

To bohužel nemohu. Máme u naprosté většiny klientů i velké části obchodních partnerů podepsána NDAčka (Non-Disclosure Agreement, smlouva o mlčenlivosti; pozn. redakce), která nám neumožňuje adresně/taxativně jmenovat ani jména subjektů ani konkrétní transakce či projekty na nichž jsme se podíleli, či na nichž se aktuálně podílíme.

To může působit značně netransparentně, nemyslíte?

To máte asi pravdu, já sám se v obchodní oblasti firmy nepohybují, takže neumím přesně říci, jak moc se s tímto specialisté obchodu potýkají. Na druhou stranu ve službách jde přeci o kvalitu, nikoliv kvantitu. A to jak směrem dovnitř firmy, tak směrem ven. Za roky u RAMS jsem vysledoval, že nový klient je takřka vždy v nějaké více či méně osobní vazbě k některému ze současných klientů nebo někomu z nás.

Aktuálním tématem jsou klimatické změny a dopady, které z nich vyplývají. Konkrétně se jedná o snižování emisí v atmosféře a chlazení v letních vedrech. Zabýváte se i touto problematikou?

Samozřejmě, ovšem v rozsahu naší činnosti. Když budu konkrétní, tak jsme firmám a společnostem připraveni pomoci se zpracováním žádosti o dotace na projekty zaměřené na snižování emisí z výroby a dalších činností, při řešení energetické efektivity všech procesů a zajištění efektivního průmyslového vytápění a chlazení. Vše pak stojí na výběru vhodného dodatele, který nejen splňuje všechna požadovaná kritéria, ale současně je i garantem vysoké kvality dodávky takřkajíc od A až do Z, tedy od projektového řešení, přes dodání potřebné technologie, její montáž, až po záruční a pozáruční servis.

Tim jsme se nepřímo dostali k balíčku předpisů Evropské komise o udržitelné bezpečnosti dodávek energie z minulého roku. Jeho součástí je Strategie pro vytápění a chlazení; tento sektor představuje polovinu konečné spotřeby energie v EU, ale doposud byl spíše na okraji zájmu. Chtěl bych se zeptat, zda při poskytování poradenství v tomto oboru vše řešíte takřkajíc vlastními silami nebo spolupracujete s dalšími subjekty z daného oboru?

Bez spolupráce se špičkovými odborníky bychom nemohli poskytovat poradenství ve vysoké kvalitě. Při přípravě projektů se obracíme na odborníky z řad projektantů, energetických auditorů a dalších technických profesí. Pokud jde o vytápění a chlazení, tak se nám velmi osvědčila spolupráce se společností Veskom. Jedná se o firmu, která je na českém trhu již čtvrt století a za tuto dobu se stala extraligovým hráčem v oblasti průmyslového chlazení, využívání stlačeného vzduchu a vytápění tepelnými čerpadly. Je zároveň i našim klientem tuším od roku 2012. Já osobně jsem byl vedoucím dotačního projektu na zefektivnění interního informačního systému firmy a následně pak 2 nebo 3 dalším dotačních projektů z jiné oblasti. Je to zároveň jeden z klientů, kteří nelpí na NDA klauzulích a rádi pochválí někoho, s kým jsou spokojeni. Rovněž zde platí rčení, že dobré zboží se prodává samo.

Co byste poradil firmám, které se rozhodují, zda požádat o dotace z evropských fondů či nikoli?

Doba pro to je příznivá, tak proč jich nevyužít? Žijeme v čase, který představuje pro český průmysl a další odvětví obrovskou výzvu v podobě internetu věcí, tedy digitalizaci většiny oblastí našeho života. Ať se nám to líbí či nikoli, vývoj nelze zastavit a firmy mají tři možnosti, jak na to reagovat. Tou první nedělat nic a v krátkém čase se ocitnout na periferii vývoje. Druhá znamená „udržovat“ tempo a pohybovat se ve středu pelotonu. Tou třetí je přijmout výzvu, kterou představuje čtvrtá průmyslová (r)evoluce a patřit mezi úspěšné společnosti s potenciálem dalšího rozvoje.

My jsme firmám připraveni pomoci při zpracování projektu, ale i jeho realizaci. O získané znalosti a dovednosti se rádi podělíme s dalšími. Čím více bude v ČR špičkových firem nejen z národního, ale i mezinárodního pohledu, tím úspěšnější bude naše ekonomika jako taková. ■

