

2020 – ZTRÁTA NEBO PŘÍLEŽITOST?

10:00 ÚVOD A ZAHÁJENÍ
Ondřej Lidmila (moderátor)

Podnikatel, obchodník, marketér, networker a příležitostný speaker. Tak sám sebe prezentuje Ondřej Lidmila na svém LinkedIn profilu. Díky rozmanitosti jeho aktivit je totiž těžké ho někam zaškatulkovat. Se svým společníkem rozvíjí a vede komunikační agenturu THE MEDIA crew s.r.o., spoluvlastní GIFFY s.r.o., firmu s fotokoutkem nové generace, věnuje se networkingu a současně je aktivní v síťovém marketingu. Baví ho poznávat nové lidi, propojovat je mezi sebou, vytvářet nové synergie a spolupráce.

10:05 Ing. Jana Jirušková, Milan Pišťáček (PUREWARD) Nyní je doba, že mnoho společností musí hledat úspory. Je propouštění jediným možným krokem, jak ušetřit?



Ing. Jana Jirušková – Externí konzultant společnosti puREward
Seniorní manažerka a expertka na odměňování s mnohaletými zkušenostmi z vedoucích pozic personálních oddělení především nadnárodních korporátních společností. Naprosto přesně ví, že provádět změny a komunikovat zaměstnancům, nalákat ty nejlepší lidi z trhu a udělat z nich spokojené zaměstnance, je pořádný oříšek. Ráda inspiruje HR manažery z různých odvětví.



Milan Pišťáček – ředitel společnosti puREward
Po dlouhých letech v IT korporátech jsem se rozhodl založit společnost Pure Reward za účelem předávání zkušeností, jak lépe prodávat svou službu. A službou úžasných lidí v HR je právě jejich práce pro zaměstnance, zdokonalování pracovního prostředí a kultury ve společnosti, zvyšování motivace nejen díky transparentnímu systému odměňování, řešení osobních složitých situací a řada dalších „neviditelných“ věcí, které posouvají celou firmu dále. Ale ne všichni o nich něco tuší. Proto stále opakuji, prodávejte svou práci, prodávejte svou službu interně.

10:25 Mgr. Petr Dvořák (Healthcommunication)
Epidemie jako pozitivní událost? Jaký rozvoj v byznysu Covid přinesl?

Produktový manažer portálu pro odborné vzdělávání pracovníků lékáren Educomm, designér portálu pro profesní vzdělávání ve firmách Eduwin. Zaměřuje se na vývoj webových aplikací pro vzdělávání a tvorbu inovativního vzdělávacího obsahu.

10:45 Ing. Mgr. Ladislav Šmarda (advokát)
Co mohli/ mohou zaměstnavatelé udělat pro zmírnění dopadů z pohledu práva?

Vystudoval Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně a Ekonomicko-správní fakultu Masarykovy univerzity v Brně se zaměřením na oblast daní, účetnictví a finančního řízení. V současné době působí jako advokát. Ve své praxi se zabývá řešením právních problémů podnikatelů a jiných komerčních subjektů.

11:00 PŘESTÁVKA

11:15 RNDr. Jiří Lošťák, Ph.D. (ČAF) – Co pozitivního přineslo minulé období do franchisingu?



Vystudoval Přírodovědeckou fakultu UP Olomouc (Matematika-Fyzika, Výpočetní technika), kde získal v roce 1989 doktorát (RNDr.). Je asolventem Českého institutu pro marketing (CIMA). Studoval Brno Business School PF VUT Brno (MBA Nottingham Trend University) a v roce 2018 dokončil doktorandské studium na VŠB – TU Ostrava obor Podniková ekonomika a management (Ph.D.). Od roku 2020 je na částečný úvazek zaměstnán jako odborný asistent na VŠB – TU Ostrava (Ekonomická fakulta).

Franchisingu se věnuje od roku 1998. V roce 2004 otevřel svoji poradenskou kancelář v Olomouci. V témže roce se stal řádným členem České asociace franchisingu. Je dlouholetým členem Správní rady ČAF. Poskytuje služby v oblasti poradenství v celé České a Slovenské republice. Je garantem projektu ŠKOLA FRANCHISINGU, který byl oceněn ČAF Cenou za podporu a rozvoj franchisingu. Kancelář pracuje na významných franchisingových projektech, podílí se na vstupu zahraničních franchisingových systémů do ČR a působí v oblasti prezentací na seminářích, konferencích a veletrzích, čímž přispívá k popularizaci franchisingu mezi odbornou i laickou veřejností.

11:35 Jan Gonda (NATURHOUSE) – Jak se v poslední době změnil vztah franchisor – franchisee?



Majitel master-franchise licence franchisové sítě výživových poraden NATURHOUSE pro Česku republiku a Slovensko, prezident České asociace franchisingu (ČAF). Masterfranchisatem pro ČR a SR. Na podzim roku 2008 otevřel první výživovou poradnu NATURHOUSE v Českých Budějovicích. Aktuálně tvoří síť 93 poboček v ČR a dalších 30 na Slovensku. Plánuje provozovat až 150 poraden u nás a 50 na Slovensku. Úspěšnost konceptu potvrzuje i obsazení vítězných pozic v soutěži Franchisa roku 2017, v níž se koncept umístil na prvním místě v kategorii Franchisor roku a kategorii

Skokan roku, díky otevření největšího množství poboček ze všech konceptů. Od roku 2013 Jan Gonda působí na pozici prezidenta České asociace franchisingu, kde se aktivně podílí na rozšíření informovanosti o možnostech franchisingu, vzdělávání v této oblasti a zvyšování jeho standardu na českém trhu.

11:55 Ing. Lubomír Mílek (Východočeská energie) – Která odvětví nejvíce utrpěla a jaká je budoucnost podnikatelských projektů?



Měl možnost řídit development několika velkých komerčních projektů i rekonstrukce rezidenčních projektů. Věnuje se investicím a developmentu nemovitostí v historických centrech, které častokrát prožily stovky nádherných a úspěšných let a nyní jsou v dezolátním stavu. Na developmentu nemovitostí a územních celků vznikly všechny další společnosti: Východočeská energie – je dnes nejen dodavatelem elektřiny, ale také již významným distributorem elektřiny. CBD Financial Services – poskytovatel hypoték. SCF Tips – agregátor služeb pro korporátní klientelu. Druhou jeho vášní vedle nemovitostí je franchising. Měl možnost čerpat znalosti od mezinárodní úspěšné značky CENTURY 21, procestoval řadu zemí, účastnil se řady mezinárodních jednání a aktivně se podílel na expanzi této značky v ČR. Nyní působí jako poradce ve franchisingu a poradce v realitách.

12:15 Tomáš Krmíček (BODY EXPRESS) – Co bylo v minulé době nejtěžší a co naopak pomohlo?



Již od roku 2015 na trhu úspěšně funguje franchisová síť BODY EXPRESS, která přináší zajímavou možnost podnikání pro všechny s pozitivním vztahem ke zdraví, lidskému tělu, ale i k lidem samotným a jejich potřebám v oblasti zdravého životního stylu.

V dnešní uspěchané době každý z nás nejednou řešil otázku nějakého toho přebývajícího kila, bolesti zad ze sedavého zaměstnání či nedostatek času pro pohybové aktivity. Kolik lidí si vlastně může v dnešní době dovolit 3-4x týdně chodit cvičit? A kolik to zabere času? BODY EXPRESS byl vymyšlený přesně pro tyto situace a přináší na trh zdravého životního stylu nejrychlejší způsob jak dostat tělo do kondice, odstranit svalové nerovnováhy či zhubnout. To vše za 20 minut jednou týdně pro všechny věkové kategorie. Díky podrobně zpracovanému know-how a podpoře ze strany centrály můžete své podnikání provozovat zcela samostatně a mnohem efektivněji než jakékoliv malé individuální studio.

12:35 Ing. Šimon Mastný, MBA. (TAB Board). Jak se změnil business, který byl hlavně založený na osobním setkávání a osobní komunikaci?



Managing partner společnosti TAB Board, s.r.o., která je držitelem TAB Master Franchise Licence pro Českou republiku a Slovensko. Před nástupem do čela TAB Board CZ&SK prošel Šimon Mastný vrcholovými pozicemi v zahraničních společnostech z oblasti ICT, poradenství a finančních služeb, kde strávil více než patnáct let. Manažerské zkušenosti získal ze státní správy i z řídicích pozic v ČR i v zahraničí. Šimon Mastný vystudoval Fakultu elektrotechniky ČVUT v Praze, obor elektronické počítače, titul MBA získal na Prague International Business School. Je také certifikovaným koučem TAB a konzultantem v oblasti řízení společností a managementu. Šimon Mastný je odborníkem na problematiku správy a řízení společností, kterou přednášel na vysokých školách v ČR. Je členem Řídícího výboru Institutu členů správních orgánů, kde se věnuje jak odborným aktivitám, přednáškové činnosti, tak i marketingové podpoře Institutu. Je členem redakční rady odborného časopisu Corporate Journal a stojí za profesní soutěží Best Board a Best Board Member.

12:55 ZÁVĚR A MOŽNOST DALŠÍ DISKUZE