



#Redaktion #JanViček

BEINE AUF DEM TISCH

Sie sagen ihr, worüber sie schreiben soll, legen die Füße auf den Schreibtisch und sind im Handumdrehen fertig. Eine einfache und schnelle Anleitung von einer Kollegin, wie man einen Leitartikel, einen ganzen Newsletter, ja eigentlich jeden Text schreibt. Naiverweise dachte ich, sie wolle mir helfen. Es wurde schnell klar, dass ich einer älteren Generation angehöre. Denn sie bot mir nicht ihre Zeit und ihren Erfi-

nungsreichtum an, sondern verwies mich an die künstliche Intelligenz. Ich verstand, dass ChatGPT und andere künstliche Intelligenzen unbestreitbar ein Phänomen der heutigen Zeit sind. Um IN zu sein, habe ich es also auch versucht. Ich gab ein Thema ein und legte wie angewiesen die Füße hoch. Ich wartete ein paar Sekunden, um zu sehen, was das neuronale Netz dachte, was ich dachte. Ich las es,

nahm meine Füße vom Tisch und begann selbst zu schreiben. Okay, okay, ich gebe zu, es war nicht schlecht. In ein paar Sekunden hatte ich eine ziemlich gute Ausgangsbasis, mit der ich arbeiten konnte. Aber dann erfährt mein Arbeitgeber, dass ich überflüssig bin. Ich muss es daher irgendwie vertuschen. Wir können den Fortschritt nicht aufhalten... leider.

#MiroslavNovák #twitter

AKCENTA HAUPT-ANALYTIKER MIROSLAV NOVÁK AUF TWITTER

Wir müssen ein Geständnis ablegen. Unser Chefanalyst Miroslav Novák hat der Versuchung sozialer Netzwerke sehr lange widerstanden, aber schließlich ist er ihr doch erlegen. So können Sie buchstäblich aus erster Hand Einblicke in die Wirtschaftswelt erhalten. Folgen Sie einfach dem neuen Account [@Miroslav_Novak](#) und Sie werden immer auf dem Laufenden sein.



twitter

#InvestmentForum2023 #SpojkaKarlin #zalep.to

ZALEP.TO TEILNEHMER DES INVESTITIONSFORUMS 2023

Zu Beginn des Jahres 2023 nahmen Zalep.to und ich am Investment Forum teil. Zu den Hauptthemen gehörten die globalen Aussichten für die Aktien- und Anleihemärkte, Investitionstrends für 2023 und ein Überblick über die Erwartungen für die tschechische Wirtschaft und den Wechselkurs der Krone im Jahr 2023. Das Investitionsforum ist die größte Konferenz dieser Art in der Tschechischen Republik. Die Veranstaltung umfasste moderierte Diskussionen und Einzenvorträge von führenden Wirtschaftswissenschaftlern, Bankern und Investmentexperten aus der Tschechischen Republik und dem Ausland vor einem ausverkauften Haus.



SCHOKOLADE FÜR DEN SULTAN

Es ist eine wahre Kunst, hochwertige und wohlschmeckende Schokolade herzustellen. In jeder Tafel verbirgt sich eine tolle Geschichte, viel harte Arbeit, aber auch der Wunsch, sich abzuheben und anders zu sein. Petr Kovařík stellt zusammen mit seiner Partnerin Silvia Steinerová unter der Marke Steiner & Kovarik Pralinen mit neuen und oft ungewöhnlichen Geschmacksrichtungen und Kombinationen her, mit denen sie weit über die Grenzen des tschechischen Beckens bekannt geworden sind.

WANN WURDE IHR UNTERNEHMEN GEGRÜNDET UND WAS WAR DER AUSLÖSER FÜR SEINE GRÜNDUNG?

Das Unternehmen wurde 2005 von meiner Partnerin Silvie Steiner gegründet. Der Anstoß dazu war ihre Erkenntnis, dass es in diesem Segment eine unbesetzte Marktlücke gibt. Zuvor war sie lange Zeit in der Tourismusbranche tätig. Sie hat zum Beispiel die erste Swarovski-Filiale hier in der Tschechischen Republik gegründet. Und als sie sah, was im Stadtzentrum und am Flughafen los war, dachte sie, sie könnte etwas Besseres anbieten. Und so wurde unsere Schokolade geboren (lacht).

WAS IST MIT IHNEN UND IHRER BEZIEHUNG ZU SCHOKOLADE? MUSSTEN SIE ES „LERNEN“?

Nein, das glaube ich nicht. Persönlich bin ich ein Guru. Während meines Erasmus-Studiums 2003 habe ich Slow Food in Valencia mitbegründet. Außerdem habe an der Tschechischen Universität für

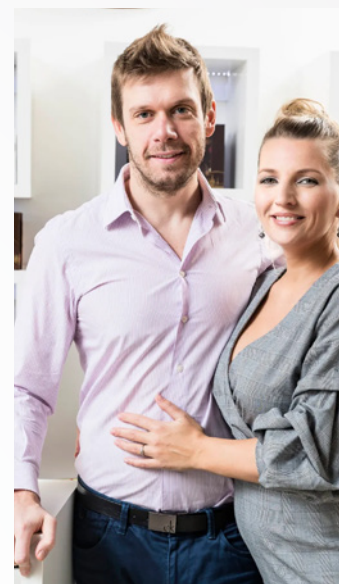
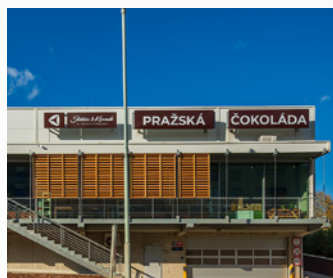
Landwirtschaft studiert, und bin so schon vorher Qualitätsprodukten näher gekommen, was mir immer gefallen hat.

WER SIND IHRE HÄUFIGSTEN ODER WICHTIGSTEN KUNDEN? IN WIE VIELE LÄNDER LIEFERN SIE IHRE PRODUKTE? WIE SCHWER IST ES HEUTZUTAGE, NEUE KUNDEN ZU GEWINNEN?

Wir liefern in etwa zehn Länder auf der ganzen Welt, hauptsächlich nach Japan. Früher hatten wir ein Geschäft in Oman, das wir dem Sultan schenkten, aber das ist wegen der Corona-Pandemie sehr zurückgegangen. Dann exportieren wir auch viel nach Deutschland. Wir machen nicht „nur“ die Herstellung, den Vertrieb und den Betrieb unserer eigenen Läden, sondern wir haben auch Laser und fertigen für Firmen zu verschiedenen Anlässen an. Im Laufe der Jahre haben wir etwa 1400 verschiedene Realisierungen gemacht. Schauen Sie sich nur unsere Produktion an, da gibt es überall Holzkisten mit eingebraunten Logos oder verschiedene Pralinen mit Firmenlogos.

INWIEWEIT HAT SIE CORONA-PANDEMIE BEEINFLUSST? SEHEN SIE IRGENDWELCHE AKTUELLEN BEDROHUNGEN?

Beängstigend. Es ging uns gut, auch wenn wir Fehler machten. Aber dann fielen wir von einem konsolidierten Umsatz von 80 Millionen Kronen auf 12 Millionen, wobei wir in den ersten fünf Monaten nur eine Million erwirtschafteten. Wir mussten uns Mittel aus dem



Programm Covid Prag leihen und außerdem 30 Mitarbeiter entlassen. Dann brauchten wir weitere 3 Millionen Kronen für Betrieb. Wir sind zum ersten Mal verschuldet. Unsere Kosten waren immer noch hoch, auch wenn wir sie vor der Schließung auf 15 Prozent gesenkt hatten. Aber wenn man seine stationären Läden für anderthalb Jahre schließt und keinen Ersatz bekommt, gibt es nicht viele Online-Aktivitäten, die einen retten können.

DAS THEMA DER EINFÜHRUNG DES EURO IN DER TSCHECHISCHEN REPUBLIK FINDET IMMER MEHR RESONANZ, WAS IST IHRE MEINUNG?

Ich persönlich würde lieber unsere Währung behalten.

IHR UNTERNEHMEN IST EIN KUNDE VON AKCENTA. WIE BEWERTEN SIE DIE BISHERIGE ZUSAMMENARBEIT UND WAS ERWARTEN SIE VON IHR IN DER ZUKUNFT?

Ich glaube, dass es weiterhin so gut sein wird wie bisher.

Möchten Sie erfahren, wie Schokolade hergestellt wird? Wie anspruchsvoll es ist, ihren Geschmack zu perfektionieren? Oder was bedeutet der Begriff „funktionelle Schokolade“? Das alles können Sie im vollständigen Interview [HIER nachlesen](#).

ZUSAMMENARBEIT MIT DER UNIVERSITÄT HRADEC KRALOVE

Die Fakultät für Informatik und Management an der Universität Hradec Králové (FIM UHK) feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Wir freuen uns umso mehr, da wir bereits seit mehreren Jahren erfolgreich mit dieser Fakultät zu-

sammenarbeiten und unserer Vorstandsvorsitzender, Milan Cerman, ist außerdem Mitglied des Rats für Unternehmenspraktika der Universität. Im Rahmen ihres Studiums an dieser Fakultät können die Studierenden wiederholt den Kurs „Pra-

xiprojekt“ belegen, in dem sie unter Anleitung eines ausgewiesenen Experten einen konkreten Auftrag eines Partnerunternehmens bearbeiten und die realen Abläufe in einem bestimmten Unternehmen kennen lernen.



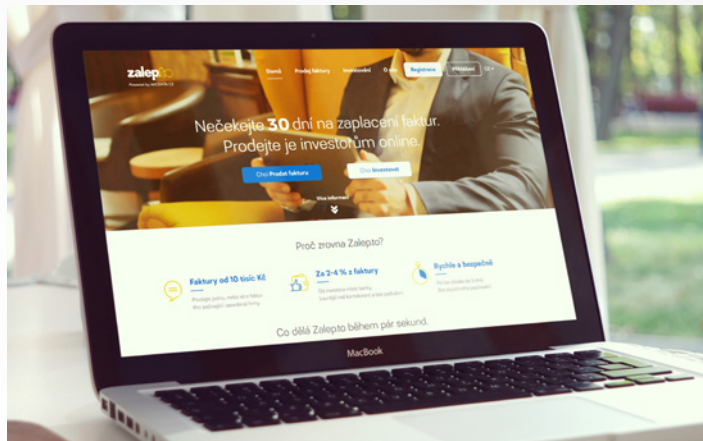
WEBINAR: WAS DAS JAHR 2023 BRINGEN WIRD

Der Jahresbeginn ist immer hektisch und jeder wartet und fragt sich, was das kommende Jahr eigentlich bringen wird. Der Analyst Miroslav Novák hat in seinem Webinar versucht, einige dieser Fragen zu beantworten. Wenn Sie es nicht gesehen haben, können Sie die Aufzeichnung auf unserer [YouTube-Kanal](#).



ZALEP.TO FINANZIERTES LETZTES JAHR 180 MILLIONEN CZK

Zalep.to ist ein Dienst für Unternehmen, die ihre Rechnungen finanzieren und deren Laufzeit verkürzen wollen. Wir haben ihn 2021 in einem Versiegelungsmodus in das AKCENTA-Angebot aufgenommen und sind dann im letzten Jahr live gegangen. Mehr als 3.400 profilierte Rechnungen zeigen deutlich, dass wir mit Zalep.to ins Schwarze getroffen haben und es eine sehr willkommene Lösung für unsere Kunden ist. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, Ihnen ein kurzes Interview mit unserem Kollegen Jan Grusser zu geben, der für das Projekt Zalep.to verantwortlich ist.



LASSEN SIE UNS MIT EINER EINFACHEN FRAGE BEGINNEN: WIE FUNKTIONIERT ZALEP.TO UND WARUM IST ES EIN GROSSARTIGES TOOL FÜR DEN VERKAUF VON RECHNUNGEN?

Zalep.to ist ein Dienst, der Lieferanten hilft, den Cashflow durch die Finanzierung von Rechnungen zu beschleunigen. Der Lieferant entscheidet immer, welche Rechnungen er finanzieren lassen möchte. Mit Zalep.to wird alles schnell abgewickelt, er muss nicht einmal alle Rechnungen für einen bestimmten Kunden bei der Bank eingeben, wie es bei der Factoring-Finanzierung der Fall ist. Der Kunde zahlt keine Gebühren für den Zugang zu Zalep.to. Er zahlt nur, wenn er seine Rechnungen finanzieren lässt (es gibt keine Pauschalgebühren). Wir prüfen immer die Bonität des Kreditnehmers, nicht des Kunden. In der Regel hat der Kunde innerhalb von ein bis zwei Werktagen nach Annahme der Rechnung zur Finanzierung 80 % des Rechnungspreises auf seinem Konto.

WODURCH UNTERSCHIEDET SICH ZALEP.TO VON ANDEREN FACTORING-PLATTFORMEN?

Mit Zalep.to hat der Kunde eine direkte Verbindung zum Händler oder zum Genehmiger. Wir reagieren schnell, sind wir in der Lage, dem Kunden einen Preis zu nennen, bevor die Rechnung ausgestellt wird. Die Preisfindung und die anschließende Bonitätsprüfung des Kunden sind unverbindlich und kostenlos. Im Gegensatz zum Factoring oder der üblichen Bankfinanzierung sind wir an der Kreditwürdigkeit des Kunden und nicht des Lieferanten interessiert. Wir bemühen uns um einen menschlichen Ansatz mit dem Ziel, dass der Kunde mit unserer Dienstleistung zufrieden ist.

WELCHE ART VON UNTERNEHMEN ODER BRANCHEN KÖNNEN AM MEISTEN VON DER NUTZUNG VON ZALEP.TO PROFITIEREN?

Zu den Kunden gehören sowohl Produktions- als auch Handelsunternehmen. Zu den Kunden gehören auch Unternehmen, die seit langem nicht mehr auf dem Markt tätig sind und Schwierigkeiten haben, eine Finanzierung von Banken zu erhalten, oder die keine von der Bank geforderten Sicherheiten haben. Natürlich gehören auch Unternehmen zum Portfolio, die Zalep.to

wöchentlich nutzen. Dann gibt es Unternehmen, die Zalep.to nur in Zeiten eines aktuellen Finanzierungsengpases nutzen - es kommt vor, dass der Kunde den Lieferanten um ein längeres Zahlungsziel bittet. Mit Zalep.to muss der Kunde keine Abrechnungen vorlegen, wir verlangen keine Gebühren für die Preisgestaltung der Finanzierung oder für die Buchung des Limits.

WIE LIEF DAS LETZTE JAHR?

Im vergangenen Jahr wurden 180 Mio. CZK in mehr als 3.400 Fällen finanziert. Gleichzeitig wurde die Plattform als Pilotprojekt auf dem slowakischen Markt eingeführt.

WENN SIE IN DIE ZUKUNFT BLICKEN, WAS SIND IHRE PROGNOSEN FÜR DAS KOMMENDE JAHR? ERWARTEN SIE IRGENDWELCHE VERÄNDERUNGEN ODER HERAUSFORDERUNGEN IN DER FACTORING-BRANCHE?

Es ist zu erwarten, dass die Factoring-Branche weiter wachsen wird. Immer mehr Unternehmen entdecken, dass diese Art der Finanzierung im Vergleich zur herkömmlichen Bankfinanzierung sehr einfach, schnell und uneingeschränkt ist. Der

Kunde muss nicht eine Vielzahl von Bedingungen und Auflagen erfüllen, noch für das eigene Eigentum garantieren. Darüber hinaus ist die Verbreitung von Factoring-Finanzierungen in der Tschechischen Republik und der Slowakei sehr gering. Im EU-Durchschnitt liegt der Anteil der Factoring-Finanzierung am BIP bei über 11 %, während er in der Tschechischen Republik bei 4 % und in der Slowakei nur bei 2,5 % liegt. Wir müssen nur vorsichtig sein, da wahrscheinlich mehr Rechnungen mit längeren Laufzeiten eingehen werden und auch die Überfälligkeit zunehmen könnte.

GIBT ES NEUE FUNKTIONEN ODER AKTUALISIERUNGEN, DIE ZALEP.TO IN ZUKUNFT HABEN WIRD?

In diesem Jahr wollen wir die Dienstleistung um die Finanzierung von Rechnungen in anderen Währungen erweitern, da es derzeit möglich ist, die Fälligkeit von Rechnungen in CZK und EUR zu verkürzen, und das Angebot um die Finanzierung von Forderungen mit Versicherung gegen den Konkurs des Schuldners erweitern. Langfristig wollen wir die Plattform auf alle Märkte ausweiten, auf denen AKCENTA tätig ist.

WIR SIND MITGLIED IM VERBAND DER MÖBELHERSTELLER GEWORDEN

Unsere Kunden sind Unternehmen aus allen Bereichen der Industrie. Die Möbelhersteller spielen unter ihnen eine unersetzliche Rolle, nicht nur auf dem tschechischen Markt. Wir freuen uns daher neues Mitglied des Verbandes der tschechischen Möbelhersteller (AČN) zu sein und die Möglichkeit zu haben, allen Mitgliedern unsere hervorragenden Dienstleistungen im Bereich der Dienstgeschäfte, aber auch des Factorings vorzustellen, die ihnen helfen können, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.



WIR SIND PARTNER IM PROJEKT „GELD UND ANDERE GEISTER“.

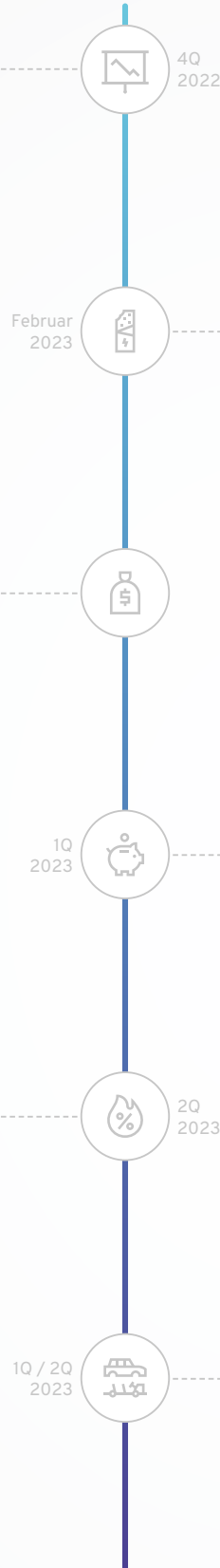
Wir Erwachsenen tun uns oft schwer mit finanzieller Bildung. Deshalb haben wir beschlossen, den Verein Stopa bezpečí zu unterstützen. Er versucht, dieses Thema Kindern in der ersten Klasse von Grundschulen näher zu bringen, und zwar mit Hilfe einer Broschüre namens „Geld und andere Vogelscheuchen“, die ihnen auf spielerische Weise die grundlegenden Konzepte der finanziellen Bildung nahebringt. Das Projekt umfasst auch Vorlesungen für Kinder, in denen sie mehr über Geld und den verantwortungsvollen Umgang damit lernen.



WICHTIGE EREIGNISSE IN DER WIRTSCHAFT

TSCHECHISCHE REP.

Die wirtschaftliche Rezession in der Tschechischen Republik wurde bestätigt, nachdem das BIP im vierten Quartal des vergangenen Jahres um 0,4 % q/q gesunken war und damit die Definition einer technischen Rezession erfüllte.



USA

In der Zwischenzeit werden aus den USA sehr gute Arbeitsmarktzahlen gemeldet, und die dortige Wirtschaft schafft nach wie vor ein günstiges Umfeld für die Industrie.

TSCHECHISCHE REP.

Die Wahrscheinlichkeit eines Einbruchs der positiven Stimmung an den Finanzmärkten steigt und damit auch die Wahrscheinlichkeit eines stärkeren Ausverkaufs an den Finanzmärkten, einschließlich einer Schwächung der mitteleuropäischen Währungen.

EU

Im Euroraum überraschte die Verbraucherinflation im Februar mit einem schnelleren Wachstum, insbesondere bei der so genannten Kerninflation (Inflation ohne Nahrungsmittel und Energie).

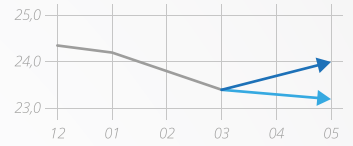
EUROZONE UND USA

In der Zwischenzeit werden die Zentralbanken in den USA und im Euroraum die Zinssätze weiter anheben. Nachdem die Inflationssorgen zum Jahreswechsel vorübergehend nachgelassen haben, scheint eine nachhaltige Verlangsamung der Kerninflation in Richtung 2 % problematischer zu sein.

TSCHECHISCHE REP.

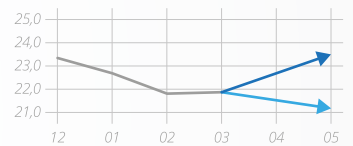
Die heimische Wirtschaft wird in der ersten Hälfte dieses Jahres in einer flachen Rezession verharren bzw. ein schwaches Wirtschaftswachstum aufweisen. Die Gründe dafür? Der schwache Verbrauch der Haushalte und die schwache Leistung der Industrie.

FX AUSBLICK FÜR 2 MONATE



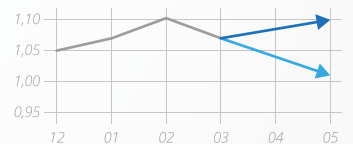
EURCZK 23,20-24,00

Die Krone befindet sich seit Anfang dieses Jahres mit kurzen Unterbrechungen in einem starken Aufwertungsstrend. Die Kombination aus sinkenden Erdgaspreisen und verbesserten Aussichten für die Wirtschaft des Euroraums hilft den mitteleuropäischen Währungen im Allgemeinen. Unseres Erachtens ist eine so starke Aufwertung der Krone jedoch fundamental nicht gerechtfertigt, und wenn die positive Stimmung gegenüber Finanzwerten umschlägt, könnte die Krone anschließend sehr stark abwerten.



USDCZK 21,20-23,50

Eine Verschlechterung der Stimmung auf den Finanzmärkten könnte eine starke Abwertung der Krone auslösen, da das Risiko vor allem in der zweiten Märzhälfte besteht, wenn die Zentralbanken des Eurogebiets und der USA tagen.



EURUSD 1,02-1,10

Die Inflation ist nur teilweise rückläufig. Die Zentralbanken im Euroraum und in den USA werden die Zinssätze weiter anheben und länger hoch halten. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Euro-Dollar in Richtung Parität bewegt, nimmt jedoch aufgrund der Straffung der Geldpolitik durch die Europäische Zentralbank ab.