

Milí čtenáři,

na začátku května letošního roku došlo v naší bance k významné personální změně. Po 22 letech opouští svou loď Miroslav Regner, který vedl pobočku ČMZRB v Plzni od jejího vzniku v roce 1997. Post ředitele pobočky po něm převzal Václav Trnka, který je vám, podnikatelům, společně se stávajícím týmem obchodníků a podpůrných pracovníků plně k dispozici.

Nové číslo Zpravodaje jsme se proto rozhodli věnovat právě této pobočce, která je z hlediska počtu zaměstnanců nejmenší pobočkou banky, jejímu novému řediteli a na příkladu společnosti Marccrab, vám přiblížit práci, kterou dlouhodobě odvádí. Příběh této firmy zároveň může inspirovat řadu z vás, jež řeší podobný problém.

Přeji Vám příjemné čtení!



Michal Pluta, marketingový ředitel

## POBOČKA ČMZRB V PLZNI MÁ NOVÉHO ŘEDITELE



**Miroslav Regner**  
bývalý ředitel pobočky Plzeň

**Václav Trnka**  
ředitel pobočky Plzeň

Miroslav Regner, který vedl pobočku ČMZRB v Plzni od jejího založení v roce 1997, opouští po 22 letech svou loď a odchází si užívat důchodu. Post ředitele pobočky po něm přebírá Václav Trnka, který do ČMZRB přišel z ČSOB.

### Pane Trnko, představte se čtenářům, kdo je Václav Trnka?

Jsem ženatý, 38letý, pyšný otec. Jsem otevřený, komunikativní a kamarádský. Mám rád upřímnost a „rovné“ jednání. Rád se pohybuji ve společnosti lidí stejného charakteru. Celý život sportuji a právě sport mne naučil nebát se výzev, nevzdávat se a spíše hledat cesty a řešení. Asi by mne nejvíc charakterizoval citát: „Kdo nechce, hledá důvod, kdo chce, hledá způsob.“

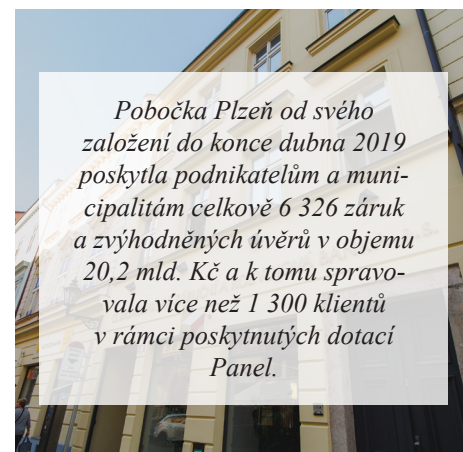
**Čemu jste se věnoval před tím, než jste v květnu nastoupil do ČMZRB?**  
Než jsem nastoupil do ČMZRB, vyz-

koušel jsem několik zajímavých zaměstnání. Vše se ale již od prvopočátku pohybovalo kolem obchodu. Hned po střední škole jsem nastoupil do reklamní agentury, kde jsem se věnoval pozici konzultanta internetové reklamy. Hlavní náplní byly akvizice a konzultace ve firmách. Po cca půl roce se mi naskytla příležitost věnovat se sportovní výživě a vybavení na domácí posilování. Vzhledem k tomu, že mne a celou moji rodinu provází sport celý život, neváhal jsem ani vteřinu. Práce byla velmi různorodá a naučila mne hlavně naslouchat potřebám klientů a hledat společně nejlepší řešení. Následovala moje první zkušenost s bankou. Zaujal mne inzerát na pozici klientského pracovníka do GE Money Bank a po úspěšném výběrovém řízení jsem nastoupil na pozici. Velkým rozčarováním pro mne byla náplň práce – pokladník. Začal jsem na sobě

pracovat a pomalu jsem prošel celým provozem až jsem se dostal na pozici ředitele pobočky a zástupce oblastního ředitele. Následoval telefonát od regionálního ředitele ČSOB, jestli bych si neposlechl možnou nabídku spolupráce. Po několika sezeních jsme se dohodli a já jsem nastoupil na pozici manažera týmu obchodníků a provozu pro retail. Po třech letech se mi naskytla příležitost přihlásit se na pozici ředitele pobočky pro retail v ČSOB, kde jsem úspěšně pracoval do konce roku 2018.

### Jak nejradyji trávíte svůj volný čas?

Volný čas nejradyji trávím společně s rodinou. Rádi společně sportujeme, cestujeme, zajdeme do kina nebo jen tak posedíme a připravíme si něco dobrého na grilu. Samozřejmě člověk potřebuje i čas pro sebe, věnuji se proto několika sportům, kde jsem schopný se zrelaxovat a nabrat nové síly. Mezi hlavní koníčky patří fitness a stolní tenis, kterému se na amatérské úrovni věnuji od 15 let. «



*Pobočka Plzeň od svého založení do konce dubna 2019 poskytla podnikatelům a municipalitám celkově 6 326 záruk a zvýhodněných úvěrů v objemu 20,2 mld. Kč a k tomu spravovala více než 1 300 klientů v rámci poskytnutých dotací Panel.*

## Marccrab převlékl svůj areál do nového kabátu výhodně díky EXPANZI

Josef Ryba odstartoval svou kariéru na začátku 90. let ve firmě dodávající výčepy pro Budějovický Budvar. Práci si oblíbil, ale protože si rád tvoří věci sám, rozhodl se, že se prodeji gastro zařízení bude věnovat na vlastní pěst. V roce 1994 založil se svým bratrem společnost Marccrab, která je dnes v regionu západních a jižních Čech ve svém oboru jedničkou na trhu.

Na začátku 90. let tehdy ještě československý trh nabízel nespočet podnikatelských příležitostí. „V té době tu nebyly žádné řetězce. Každý, kdo chtěl podnikat, otevřel prodejnu potravin, cukrárnu, kavárnu. Takže jsme se zprvu s prodejem gastro zařízení zaměřovali na tento segment,“ vypráví Josef Ryba, majitel společnosti Marccrab, a dodává: „Přelom nastal kolem roku 2000, kdy vzhledem ke změně poptávky na trhu došlo k výraznému přeorientování firmy na dodávky gastro zařízení pro provoz, čemuž se věnujeme dodnes. Tehdy jsme se hodně zaměřovali na restaurace, v současné době vede veřejná správa, školy, školky a nemocnice.“

**Zakázky byly, chyběly zdroje na rozvoj**  
Rok 2000 byl pro pana Rybu důležitý ještě z jednoho důvodu. „Tehdy se nám vůbec poprvé podařilo dostat úvěr od komerční banky. Šlo o půl milion korun, a přesto to bylo velmi složité. Do té doby se s námi nikdo nechtěl bavit. Na počátku jsme tedy moc neřešili, jak zajistit odbyt, zákazníci k nám chodili víceméně sami, problém ale představoval získat finance na další rozvoj firmy,“ přibližuje počáteční strasti majitel společnosti Marccrab.

Velkou roli při další potřebě investic pro to sehrála ČMZR. „V roce 2004 se nám podařilo získat několikamilionový úvěr od Komerční banky, ale protože jsme pro ni byli příliš rizikovým klientem, nedosáhli bychom na něj, kdyby nám ČMZR neposkytla záruku,“ říká Josef Ryba. Tehdy společnost otvírala svoji první velkoplošnou prodejnu na gastro inventář a potřebovala zafinancovat investici s tím spojenou.

Prostory, v nichž prodejnu provozovala, ale měla pouze v nájmu, protože tehdy nebylo možné příslušnou nemovitost odkoupit. Vhodný objekt našla cca po pěti letech a začala tak řešit další úvěr. Ten se jí podařilo získat za zvýhodněných podmínek opět od ČMZR. „Bylo období krize, takže banky komerčního typu nebyly příliš ochotny prostředky půjčovat. Díky ČMZR se nám ale úvěr podařilo získat. Nemovitost, v níž jsme dodnes, jsme tedy nakonec pořídili za velmi slušnou cenu,“ doplňuje Josef Ryba.

**„Díky výhodným podmínkám programu EXPANZE máme čas na dotvoření projektu a nemuseli jsme okamžitě začít řešit splácení úvěru. Tím, že je úvěr bezúročný, investice minimálně zatěžuje firmu. Popravdě, byl bych blázen, kdybych tuto nabídku nevyužil.“**

### Skoupení konkurence

Období hospodářské recese bylo pro společnost Marccrab zásadní ještě z jednoho důvodu. Tehdy se jí totiž podařilo skoupit svoji konkurenci a posunout se v byznysu o level výš. „Byly tady dvě společnosti, které se v roce 2009 dostaly do vážných problémů a nabídly nám odprodej. Byl to pro nás nejdůležitější moment v podnikání,“ říká majitel firmy Marccrab, která se díky tomu stala největší firmou ve svém oboru v regionu západních a jižních Čech.

Udržet se na výsluní ale znamená neustoupit na vavřínech a dále svoje podnikání rozvíjet, inovovat. Společnost pana Ryby se nejen proto v druhé polovině loňského roku vrhla do další investice. „Po sedmi letech jsme se rozhodli, že celému areálu dáme nový kabát. Ve své podstatě zůstal netknutý pouze obvodový plášť, jinak vše – od nových rozvodů elektřiny, vody, kanceláří, zázemí pro zaměstnance, až po zateplení novou fasádu a střechu – je



**Josef Ryba**  
majitel společnosti Marccrab

nové,“ popisuje další projekt Josef Ryba.

### Možnost věnovat se projektu naplno

Dát nový kabát areálu, v němž firma působí, bylo pro ni důležité hlavně proto, aby vykazoval úroveň odpovídající produktům, které v něm zákazníkům nabízí, a také, aby se zaměstnancům vytvořilo příjemnější pracovní prostředí. „Prodáváme drahé technologie. Profesionální kuchyň se podle velikosti a počtu jídel, které se v ní mají uvařit, pohybuje kolem 2-3 mil. Kč. Podobně jako drahé auto nelze prodávat v nějaké ‚chatrči‘, musíme i my sami sobě zajistit odpovídající úroveň a působit profesionálně,“ přibližuje Josef Ryba.

Rekonstrukce areálu probíhala od podzimu roku 2018 a končí teď na jaře položením nového asfaltového koberce na parkovací plochy a výsadbou zeleně. Zafinancovat projekt opět pomohla ČMZR, a to prostřednictvím programu EXPANZE. „Díky výhodným podmínkám tohoto produktu máme čas na dotvoření projektu a nemuseli jsme okamžitě začít řešit splácení úvěru – využili jsme totiž možnost odložit si splácení na 3,5 roku. Tím, že je úvěr bezúročný, investice minimálně zatěžuje firmu. Navíc ČMZR přispívá na úroky bance komerčního typu, v našem případě ČSOB, která projekt spolufinancuje. Popravdě, byl bych blázen, kdybych tuto nabídku nevyužil,“ vysvětluje Josef Ryba a doplňuje, že ani po administrativní stránce nebylo nijak těžké úvěr vyřídit a že produkt doporučuje i svým zákazníkům. «

Zpravodaj vydává a tiskne:

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s., Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praha 1

Redakce: Marie Lafantová, Michal Pluta (Odbor strategie a marketingu)

MK ČR E 17449

Vydáno v Praze dne 19. června 2019. Vychází nepravidelně. Zdarma.



Přečtěte si  
nebo zhlédněte  
celý příběh  
o společnosti  
Marccrab