

Předsedkyně Krajské hospodářské komory Zlínského kraje a jednatelka společnosti Euregnia s. r. o. **Ivona Huňková:**

Začala jsem podnikat hned po revoluci. Doma v obýváku

LUKÁŠ FABIÁN

Je jednatelkou firmy Euregnia, zároveň však vykonává důležitou funkci předsedkyně Krajské hospodářské komory Zlínského kraje. Jak to všechno stihne, ale také jaké jsou její zkušenosti z byznysu, vysvětluje Ivona Huňková v rozhovoru pro regionální Deník.

Co se vám vybaví jako první, když se řekne společenská zodpovědnost firmy?

Nežijeme ve vzduchu-prázdnu. Dáváme příležitost mladým lidem získat praxi v oboru, který studují, za tímto účelem spolupracujeme se středními a vysokými školami. Podporujeme organizace, které se starají o další rozvoj rodičů malých dětí. Již několikrát rok úspěšně realizujeme v Euregnii měsíc bez aut, kdy všichni ve firmě jezdíme do práce na kole. A vybavení kanceláří nám dělal místní truhlář. Zakládáme si také na dobrých mezilidských vztazích s našimi klienty i obchodními partnery.

Náš region je hodně známý folklorem a pestrostí kulturní nabídky. Ovlivnilo vás nějak i toto? Podporujete i jiné společensky prospěšné aktivity?

Právě díky tomu, že pocházím ze Slovácka, mám k tradicím a folkloru kladný vztah a jsem s ním spojena. I proto podporujeme například dětské folklorní kroužky. Jedná se o drobnosti, ale jak se říká, kdyby to dělal každý, žili bychom v jiné zemi. Také jsme se podíleli na zřízení babyboxu v Uherskohradištské nemocnici a přispíváme i na chod vzdělávacího, rodinného a dobrovolnického centra Akropolis. V posledních letech pořádáme i akce pro děti. Na podzim je to halloween a na jaře Den pro rodiny. Děti tam mají k dispozici výtvarné dílny či různé hry a atrakce. Původně se jednalo o akci pro naše zaměstnance, přátele, klienty a jejich děti, ale postupně se díky zájmu z toho stala více otevřená akce.

Pojďme se nyní bavit o vaší společnosti, kde se věnujete účetnictví, daním a personalitice. V posledních letech však ekonomiku potkala významná recese. Ovlivnil vás tento problém nějak?



IVONA HUŇKOVÁ. Typickým zákazníkem její firmy jsou dnes výrobní nebo obchodní společnosti střední a větší velikosti s desítkami zaměstnanců. Foto: Deník/Lukáš Fabián

Řekla bych, že jsme toto období přestali prakticky posílení. Společnosti hledaly možnosti, jak toto období přežít a jak by se dalo ušetřit. Podařilo se nám s klienty prohloubit dosavadní spolupráci, neboť jsme jim v období krize pomohli s řešením ekonomických a personálních otázek. Navázali jsme také nová partnerství, firmy si totiž začaly mnohem více najímat na některé služby externí dodavatele, tedy využívat náš outsourcing. Data mají uložena u nás v cloudu, mají je kdykoli k dispozici a přitom nemusí při každém výkyvu výroby nebo prodeji řešit najímání nebo propouštění kmenových zaměstnanců.

Přiznám se, že to mě opravdu hodně překvapilo. Čekal bych, že firmy budou mít vlastní ekonomická a personální oddělení. Co je vede k tomu, že využijí vaše služby?

Většinou se chtějí soustředit na svou práci a ostatním provozem se nechťejí zabývat. Ti prakticky nemají vlastní ekonomické oddělení, využívají ekonomické oddě-

lení v Euregnii. Máme léty prověřený metodický systém spolupráce a vedení účetnictví. Klientům tak odpadá starost o to, kdy jede jejich účetní na dovolenou, je nemocná

užitečné nechat mzdovou agendu na kvalitní externí společnosti. Ve firmě pak nedochází k unikům informací a do práce nezahájí osobní vztahy.

chováme se odpovědně

nebo se změnila legislativa. K dispozici mají svá data online a také vždy dostanou informace, které potřebují.

Jiní preferují vlastní fakturantku, ale odborné věci nechávají na nás. A jiným poskytujeme především poradenství v oblasti daní, fúzí nebo ekonomiky.

V posledních letech se rozšiřuje outsourcing mzdových agend. Především velké společnosti chtějí uchránit svá cenná data, například informace o výši mezd. Je pro ně

Kdo je vašim typickým zákazníkem?

Jsou to především výrobní nebo obchodní společnosti, střední a větší velikosti s desítkami zaměstnanců, které potřebují čerpat informace z účetnictví i kvůli plánům do budoucna. Umíme také řešit mezinárodní zdanění, nepřímé daně, fúze i akvizice. Přebíráme veškerá jednání s finančními úřady týkající se běžné daňové agendy a řešíme i specifické požadavky našich zákazníků.

Prozradte také, jak vypadá váš běžný den.

Jako každá žena se ráno postarám o děti a dám pusku manželovi. Hned ráno se snažím vyřešit důležité pracovní úkoly a teprve poté se pouštím do mailů. Ty totiž dokážou rozhodit celý denní plán (směje se). Pak přicházejí na řadu schůzky s klienty a partnery. Když se blíží termín pro podání daňových přiznání, jsou to dlouhé dny. Práce jednatele společnosti taky nikdy nekončí a na firmu myslíte prakticky pořád.

Vzpomenete si na vaše podnikatelské začátky?

Zrod mé firmy byl u maminky v obýváku. (směje se). Po škole jsem rozjízďela svou firmu, to byly roky 1998, 1999. Možná si to nepamätujete, ale to byla první polistopadová recese. Velkým krokem, od kterého mě všichni zrazovali, bylo stěhování do centra města s drahým nájemným za 16 m². Pronajala jsem první kancelář a přijala první zaměstnanice. Ten rozjezd, než si vše sedlo, trval dva až tři roky. S odstupem času musím říct, že jsem v začátku

Kdo je Ing. Ivona Huňková

- jednatelka společnosti Euregnia s. r. o.

- předsedkyně Krajské hospodářské komory Zlínského kraje

- rodačka z Uherského Hradiště-Mařatic

- vystudovala ekonomii na UAD

- je vdaná, má dvě děti

- je registrovaná daňová poradkyně

- www.danove-dotazy.cz

svého podnikání měla i obrovské štěstí na klienty i spolupracovníky, za mnohé vděčím shodě okolností.

Co vám v podnikání udělalo či dělá největší radost?

Naše firma dosahuje úspěchů prostřednictvím svých klientů. Máme tu i takové, kteří s námi začínali a nyní se jedná o velké, zavedené firmy, je to tedy sdílená radost. Jsem vděčná i za svůj profesionální tým, který spolupracuje už dlouhou dobu a nedochází v něm k zásadním změnám. Posily přijímáme tedy velmi výjimečné a s rozmyslem. V současné době naše společnost rozšiřuje portfolio klientů, a proto hledáme daňového specialistu a další hlavní účetní.

Vedení jakékoli společnosti, to je nikdy nekončící práce a stres. Prozradte, jaký máte recept na dobítí baterek?

Mám takovou práci po práci, což je Krajská hospodářská komora Zlínského kraje, kde působím jako předsedkyně a věnuji jí tedy poměrně velký časový fond. Možná to zní jako paradox, ale má aktivita v komoře je natolik odlišná od té v Euregnii, že mě baví a ještě si u ní prakticky odpočinu.

Opravdově relaxuju především sportem. Dříve jsem hodně běhala, absolvovala jsem i pražský maraton. Teď s rodinou jezdíme hodně na kole. Neodolám starým přátelům a dobrému vínu. Jsem pozorovatelem místní kultury a umění.

Kdybych chtěla stihnout vše, co si přeji, musel by mít můj den alespoň 28 hodin.

Otázka čtenáře: Můj manžel přišel nedávno o práci a nyní jsem zjistila, že si bez mého vědomí nabral několik úvěrů, aby měl peníze na svou motorku. Bojím se, že se dostane do exekuce a exekutor nám začne zabavovat majetek. Slyšela jsem, že by dokonce mohl obstarat i účet, který je psaný na mě.

Váš dotaz má z hlediska práva několik rovin. Předpokládám, že s manželem nemáte majetkový režim nijak smluvně upraven, a na to, co jste s manželem nabyli za trvání manželství, se tedy uplatní standardní zákonný režim – majetek tak spadá do tzv. společného jmění manželů (SJM). S takovým majetkem pak mohou nakládat oba manželé, ale také jsou oba zavázáni z případných dluhů.

Do SJM přitom spadá vše, co jste vy nebo manžel nebo oba společně nabyli za trvání manželství s některými výjimkami, jako jsou osobní věci, dědictví či dary. Do SJM tak patří i příjem z pracovního poměru. Součástí společného jmění jsou obecně i dluhy obou manželů, tedy za takové odpovídají oba manželé bez ohledu na to, kdo z nich je vytvořil. Avšak nikoliv v případě, že dluh převzal jeden z manželů bez souhlasu druhého, aniž se přitom jednalo

Poradna KPMG Legal

KPMG Legal s.r.o., advokátní kancelář

Na vaše otázky odpovídají odborníci z advokátní kanceláře KPMG Legal.

Kontakt: mhrdlik@kpmg.cz



Martin Hrdlík, advokát KPMG Legal s. r. o.

o obstarávání běžných potřeb rodiny. Lze tedy předpokládat, že dluhy za manželství, vy úvěry, které využil na financování svého koníčku, a navíc si je vzal bez vašeho souhlasu, do SJM nespádají a vy za ně neodpovídáte.

Ovšem pozor – ačkoliv takové dluhy do společného jmění manželů nepatří a vy osobně za ně neodpovídáte – neznamená to, že by před případným zásahem exekutora bylo vaše SJM chráněno.

V případě, že dluh vznikne pouze jednomu manželovi, avšak za trvání manželství, může exekutor při výkonu rozhodnutí dluh uspokojit i z toho, co je v SJM, tedy včetně peněz na vašem účtu, neboť ty do SJM spadají též (pokud se nejedná o výjimku ze SJM, např. pokud jste je zdědila). Nemůže však zabavit vše, ale pouze to, co by představovalo podíl manžela – dlužníka v případě, že by se SJM vypořádávalo (typicky při rozvodu).

Omezení rozsahu toho, co může exekutor zabavit, je však podmíněno tím, že druhý manžel projeví vůči věřiteli svůj nesouhlas se vzniklými dluhy bez zbytečného odkladu poté, co se o nich dozvěděl.

Ve vašem případě by to znamenalo například zaslat příslušné bance dopis, že jste s úvěrem manžela nesouhlasila.

Ekonomická poradna Deníku

JAK TO VIDÍ JIŘÍ JEMELKA

Cesta pýchy, anebo cesta pokory?



Existují bezesporu úspěšní lidé, stejně jako existují lidé neúspěšní. Stejně tak platí, jak jsem nedávno slyšel, že člověk má zcela určité jinou výchozí pozici, pokud se narodí jako „dědička podílu hotelového impéria Hilton“ nebo se narodí jako čtrnácté dítě v pořadí rodině v Bangladéši. Vlohy, úspěch, výchozí pozice, vše je bezesporu důležité. Ale to nejdůležitější je, kam právě směřujete vy, resp. pro byznys vztaženo, kam směřuje váš podnik.

Jinými slovy, je jedno co máte za sebou, podstatné je to, kam směřujete a o co usilujete do budoucna. Je velká pravděpodobnost, že v momentě, kdy máte dobrou pozici, „hřivny“, úspěch, dostanete se do spárů pýchy. A jak se říká – pýcha předchází pád. Většinou tomu tak je, pokud se podíváte na tzv. úspěšné tohoto světa. Boží mlýny někdy melou hodně pomalu, ale melou. Pokud toho v rukou moc nemáte, pak je pro změnu velká pravděpodobnost, že vás bude zdobit pokora. A nejen moje zkušenost říká, že pokora v osobním i firemním životě se vždy vyplatila, vyplácí a vyplácet bude.

Doporučuji nejen v byznysu považovat každý okamžik za výchozí v tom smyslu, že si nezakládám na tom, co mám za sebou, ale dívám se dopředu, na to, co můžu udělat, co mám udělat, jak se mám dále rozvíjet. V tomto smyslu má každý z nás před sebou neustále na vybranou – vydat se cestou pýchy, anebo se vydat cestou pokory. Budu si zakládat osobně i ve firmě na tom, co jsem dokázal? Nebo to vše považuji za „passé“ a neustále se dívám vpřed a hledám, jak být lepší.

Autor je majitelem společnosti J.I.P. pro firmy, s. r. o., poskytující revitalizace a restrukturalizace zejména podnikům s českým kapitálem