



Adam Zvada: „Společnost UOL svoji konkurenci jasně přehrává díky svému lidskému způsobu komunikace, přístupem a podporou při řešení nestandardních situací.“

Ing. Adam Zvada

Od roku 2009 působí jako zakladatel a investor ve společnostech SCOTT & WEBER s.r.o a OFFICE ADVISOR s.r.o.

Pohybuje se v oblasti služeb, poradenství, outsourcingu pracovního prostředí pro střední a východní Evropu. Vystudoval Strojní fakultu na ČVUT. Ve volných chvílích se věnuje cestování a sportu – např. volejbalu, tenisu a kiteboardingu. Je ženatý a má dvě děti.

Jednatel společnosti Scott & Weber Adam Zvada vede již několik let úspěšnou firmu, jež se zabývá pronájmem zařízených kanceláří na klíč a službami spojenými se založením a správou nových obchodních společností. Firma tak pomáhá nově začínajícím společnostem, pro které je tato služba v jejich počátcích v podnikání nedocenitelná. „K úspěchu vede pouze tvrdá práce,“ říká Adam Zvada, a tímto výrokem tak potvrzuje úspěšnost své firmy na českém trhu.

■ Společnost Scott & Weber nabízí pronájem vybavených kanceláří a virtuálních sídel firem. Mohl byste blíže upřesnit váš záměr? Čím je pro vaše klienty tato nabídka zajímavá?

Scott & Weber nabízí klientům širší portfolio služeb. Klientům, kterými jsou začínající společnosti a menší firmy v České republice, se snažíme nabídnout komplexní služby na jednom místě v oblasti zakládání, správy a provozu společnosti.

Největší výhodou pro naše klienty je široké spektrum služeb na jednom místě. Tím, že klient nemusí jednat s více poskytovateli a při zakládání společnosti přijít do styku se službami státní správy, šetří tak svůj čas, finanční prostředky a v neposlední řadě i své nervy.

■ Co konkrétně poskytujete těmto start-up firmám v rámci jejich správy?

V rámci zakládání a správy společnosti poskytujeme podporu při jednotlivých úkonech

souvisejících s prodejem nebo založením obchodní společnosti v ČR i v zahraničí. V rámci správy společnosti nabízíme klientovi zřízení reprezentativního sídla společnosti v jednom z pěti našich kancelářských center v Praze, dále jsme připraveni realizovat dílčí úkony správy společnosti, jako např. změnu základního kapitálu společnosti, převod a prodej obchodního podílu, změnu statutárního orgánu společnosti, uspořádání valné hromady společnosti či změnu právní formy společnosti.

■ Jaké výhody přináší vaše služba týkající se provozu společnosti?

V rámci provozních služeb se jedná o poskytnutí podpůrných služeb formou outsourcingu v těchto oblastech: pronájem plně zařízených a vybavených kanceláří na klíč, účetnictví, ICT podpora a servis, služby osobní asistentky a telefonní operátorky.

Pronájem plně zařízených a vybavených kanceláří představuje variabilní nabídku pronájmu

od privátní kanceláře, denní kanceláře, tzv. HotDesku, virtuální kanceláře se sídlem společnosti až po pronájem sdílené kanceláře či zasedacích a jednacích místností. Celkem provozujeme čtyři kancelářská centra v Praze 1, 4, 5 a 10 s kapacitou přes 300 kancelářských pracovních míst, kde má klient možnost si pronajmout kancelář na den, měsíc či roky.

Právě největší výhodou našich provozních služeb je model outsourcingu. Namísto fixních nákladů za službu nebo prostory, kterou klient platí bez ohledu na to, zda je čerpá, převádí model outsourcingu na náklady variabilní, kde platí pouze za to, co skutečně spotřebuje. Nový start-up nezaměstná recepční, IT technika, osobní asistentku, účetní, údržbáře nebo uklízečku pro své zázemí, služby těchto činností u nás outsourcinguje za zlomkové ceny. Stejně tak je vhodnější pro menší společnost neinvestovat do nabytí a vybavení kanceláře či zasedací místností, nepožítovat datové



a hlasové systémy a prezentační techniku, to vše klientovi poskytneme formou pronájmu. Všechny tyto služby mají jedno společné – šetří klientovi čas a peníze, lépe řečeno jeho vstupní investice, které jsou pro start-up tak vzácné, resp. špatně dostupné.

■ Můžete uvést příklad, jak služby šetří klientovi čas a investice?

Hned na první a jediné potřebné schůzce v jednom z našich kancelářských center si klient za účasti našeho obchodního konzultanta a rovnou i notáře pohodlně založí novou obchodní společnost, ať už s. r. o., akciovou společnost nebo evropskou společnost, případně společnost se zahraniční subjektivitou. Zároveň si v našich prostorách zřídí sídlo společnosti splňující veškeré zákonné povinnosti a podepíše smlouvu na vedení finančního i mzdového účetnictví. Pokud potřebuje pro sebe nebo svůj tým prostory, může si hned od druhého dne pronajmout reprezentativní vybavenou kancelář s fungujícím internetovým připojením a telefonním řešením dle jeho potřeb, s administrativním personálem zajišťujícím služby recepcie a provozní administrativy. Klient si zvolí, zda kancelář bude využívat několik dní v týdnu, měsíc či rok. Dále jsme připraveni spravovat IT systémy klienta, poskytnout profesionální osobní asistentku nebo telefonní operátorku představující

být splněna kritéria, na jejichž základě do toho byznysu šly. My jsme ke společnosti UOL přešli na přelomu tohoto roku právě z důvodu, že jsme nebyli plně spokojeni s úrovní spolupráce s předchozí účetní a poradenskou společností. Koncem roku jsme se tedy rozhlédli po trhu a nakonec dali na referenci, samozřejmě pozitivní, jednoho z našich klientů, který byl spokojeným zákazníkem společnosti UOL.

■ Jaké její produkty využíváte a konkrétně při jakých realizacích?

Společnost UOL pro naše tři společnosti zpracovává finanční účetnictví, personalistiku a mzdy a poskytuje služby daňového poradenství. Se službami jsme spokojeni, ke společnosti UOL budeme převádět naši další společnost.

■ Můžete vyzdvihnout některou z nabídek společnosti UOL, bez níž byste se již v této době neobešli? Co vám tato spolupráce přináší?

Neobešli bychom se právě bez správně a včas zpracovaných účetních výstupů, což není nic překvapivého. Na trhu jsou však stovky společností, které poskytují stejné služby jako společnost UOL a správně a včas zpracují účetnictví. Podstatný rozdíl u společnosti UOL však začíná být v pojetí této služby, ve způsobu a přístupu, a tady UOL svoji konkurenci jasně přehrává! Kdybych to měl pouze heslovitě shrnout, tak společnost UOL se odlišuje lidským způsobem komunikace, přístupem

Va firmu člověk myslí 24 hodin denně. Také proto většina firem končí do dvou let od svého založení. K úspěchu vede pouze tvrdá práce.

se jménem společnosti klienta a vyřizující příchozí telefonní hovory.

■ Jak dlouho působíte na českém trhu a jaké jsou vaše výsledky?

Společnost vznikla koncem roku 2009. Naše tržby zatím rostou každým rokem o více než 50 %. Tuto skutečnost přikládám zejména tomu, že jsme schopni správně zpracovat a průběžně upravovat náš podnikatelský plán, máme zkušenosti s finančním řízením, kde hlavně stanovení a odhad vývoje cash-flow je pro start-up mimořádně důležitý a v neposlední řadě s mým partnerem Petrem Málou disponujeme zkušenostmi a odborným know-how z předchozích pracovních příležitostí.

■ Jste klientem účetní firmy UOL. Za jakých okolností jste začal s touto firmou spolupracovat?

Aby se dalo říci, že se mezi smluvními stranami jedná o úspěšnou spolupráci, která bude navíc fungovat dlouhodobě, musí být obě strany spokojené. Aby byly spokojené, musí

a podporou při řešení nestandardních situací, proklientským řešením s cílem minimalizace administrativy na straně klienta včetně zabezpečení online svazu dokladů, hodnotným daňovým poradenstvím, online systémem rozšířeným o část reportingu. Když si vezmete na jedné straně tyto přínosy a na straně druhé velmi příznivou cenu služby, získáváme skvělou službu.

■ Jaká byla vaše motivace k založení vaší firmy?

Primární cílem bylo uvolnit se z manažerských struktur nadnárodních společností, ve kterých jsem pracoval, vyzkoušet si implementovat postupy a služby na vlastní odpovědnost a zejména postupně získat více času pro sebe a rodinu, zajistit si práci na další období svého života a příjem pro rodinu. K úvodnímu nadšení se však časem přidá velká porce každodenní dřiny, na firmu člověk myslí 24 hodin denně. Také proto většina firem končí do dvou let od svého založení. K úspěchu vede pouze tvrdá práce.