



Seyfər



**Výroční
zpráva
2022**

**Značka Seyfor
nás připravuje
na dobytí Evropy.**





Konsolidovaná výroční zpráva 2022
1. ledna 2022 až 31. prosince 2022
v Brně dne 30. června 2023

Seyfor, a. s.
Drobného 49, 602 00 Brno
Česká republika

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Pavel Kříž'.



Seyfor

**Nový název
Nová éra**

Obsah

- 8** Klíčové údaje
- 10** Historie společnosti
- 13** 10 let společnosti
- 14** Martin Cígler:
**Dospěl jsem,
už nebouchám do stolu**
- 26** Firemní hodnoty Seyforu
- 28** Lidsky nám to funguje
- 30** Tomáš Loukota:
**Každého baví
vystavování faktur**
- 38** Martin Kudrna:
**Potřebujeme víc
Františků**
- 46** Petr Franc:
**Jsem obklopený lidskou
kvalitou**
- 54** Jan Tomíšek:
**Nakonec všichni zjistí,
že lepší
je mít nás**
- 64** Petra Šinigoj:
**Přes týden panuje
doma pevný řád.
O víkendu už ne**

102

**Zpráva představenstva
o podnikatelské činnosti
společnosti a stavu
jejího majetku**



Editorial

70 **Produktové portfolio**

Řešení Seyforu pro živnostníky a malé společnosti

Řešení Seyforu pro středně velké společnosti

Řešení Seyforu pro velké zákazníky a veřejný sektor

Řešení Seyforu pro personalistiku a HR

Pokladní systémy Seyforu pro gastro, retail a služby

96 **Představenstvo**

98 **Dozorčí rada**

100 **Vrcholový management**

104 **Vlastnická struktura Seyforu**

106 **Historie akvizic**

108 **Globální struktura Seyforu**

110 **Ostatní informace**

113 **Finanční část**



Před deseti lety jsem vymyslel název Solitea, který vycházel z latinského solutio, tedy řešení. Byl fajn, měl jsem ho rád, ale postupem času neodpovídal směru, kterým jsme se posunuli. Už nejsme šedá firma zabývající se zejména účetními systémy, vyvíjíme software, který pomáhá firmám řídit provoz i výrobu nebo zvládat legislativní povinnosti. Vznikli jsme spojením předních IT firem rozproštěných po sedmi zemích Evropy. A zdaleka nekončíme. Mám velmi jasný cíl stát se největší IT skupinou v Evropě. A k tomu mi Solitea nestačila. A tak muselo přijít sbohem. A vůbec to nebylo těžké loučení, jak jsem si zpočátku myslel, Seyfor nás totiž naprosto vystihuje.

A čemu odpovídá především, je to, jaké vztahy chceme navazovat s našimi zákazníky, zaměstnanci i firmami, které kupujeme. Chcete nám něco říct? Směle do toho, nasloucháme vám, tedy Just sey it, we are listening. Zlaté pravidlo říká, že 80 % IT mítnku je třeba poslouchat a jen zbývající čas mluvit. A i když se za 30 let změnilo mnohé, naše schopnost naslouchat je to, co nás pořád definuje.

Změna brandu ale přináší i další efekty. Jak jsem zmínil výše, už nejsme firma, která působí spíše bankovním dojmem, jsme výrazní, svěží, hravější a přesně takové produkty chceme dodávat našim klientům. A to všude ve světě. Jsme Seyfor.

Klíčové údaje



	2019	2020	FY2021	2021/adj.	2022	21/22 adj.
Tržby	1 363 403	1 792 902	3 440 882	2 350 214	3 053 323	29,9 %
Náklady	1 233 492	1 636 696	3 055 982	2 093 614	2 641 198	26,2 %
EBITDA	129 911	156 206	384 900	256 600	412 125	60,6 %
Aktiva	1 392 691	2 193 859	2 951 642	2 951 642	4 469 385	51,4 %
Vlastní kapitál	865 219	1 385 186	1 638 685	1 638 685	1 809 293	10,4 %
Krátkodobé závazky	246 056	473 807	899 534	899 534	783 676	-12,9 %
Dlouhodobé závazky	70 908	12 676	36 892	36 892	1 452 938	3 838,4 %
Počet zaměstnanců	743	975	1 147	1 147	1 244	8,5 %

Výsledky za rok 2021 představují auditované konsolidované výsledky za 18měsíční prodloužený fiskální rok.

Výsledky za 2021/adj. představují adjustovaná data na období 12 měsíců pro zachování srovnatelné meziroční kontinuity. Jedná se o data z auditované konsolidované závěrky přepočtená na 12 měsíců.

Výsledky za 2021/adj. tedy nejsou auditované a jedná se o odhad společnosti, kdy v rámci konsolidace

došlo k přepočtu výsledků prostým matematickým výpočtem z 18 na 12 měsíců.

Údaje % změny srovnávají rok 2022 a adjustované výsledky roku 2021.

Tržby = čistý obrát za účetní období

EBITDA = provozní výsledek hospodaření + odpisy dlouhodobého majetku + odpisy konsolidačního rozdílu

V ukazatelích za 2021/adj. je zohledněn prodej společnosti JET ERP Betriebsgesellschaft ve výši 100 % z hodnoty transakce.

Přepočet € / Kč je kurzem České národní banky ke dni 31. 12. 2022 ve výši 24,115.

V minulém roce jsme
dosáhli tržeb ve výši

3,053 mld. Kč

Nárůst tržeb činí oproti
předchozímu roku

29,9 %

EBITDA dosáhla výše

412,1 mil. Kč

Počet zaměstnanců
se zvýšil na

1244

Historie společnosti

1991

Martin Cígler zakládá CÍGLER SOFTWARE

Jen několik dní po sametové revoluci v Československu zakládá Martin Cígler firmu CÍGLER SOFTWARE, později přejmenovanou na Solitea Česká republika.

2013

Připojuje se Altus software

CÍGLER SOFTWARE kupuje Altus software a vzniká základ budoucí Solitey.

2014

Vzniká Solitea

Vzniká Solitea, která již měsíc po založení rozšiřuje portfolio o řešení pro enterprise segment a HR systémy akvizicí společností AQUASOFT (později pod názvem Solitea Business Solutions) a Vema.

2016

Nové akvizice v Česku i Rakousku

Na jaře Solitea vstupuje na německy hovořící trhy akvizicí společnosti JET ERP Betriebsgesellschaft. V prosinci pak posiluje pozici lídra českého trhu ERP systémů nákupem tradičního českého výrobce ERP systémů pro SMB, společnosti J.K.R. (následně přejmenované na Byznys software).





Solitea míří na balkánské trhy

Solitea vstupuje na balkánské trhy akvizicí lídra slovinského SMB trhu, společnosti Saop. Současně začíná s prezentací a posilováním vlastní značky, AQUASOFT je přejmenován na Solitea Business Solutions.



Nová jména i zakázka pro finskou celní správu

Solitea pokračuje v posilování značky přejmenováním CÍGLER SOFTWARE na Solitea Česká republika a J.K.R. na Byznys software. Vítězíme v zakázce pro finskou celní správu. Svým rozsahem jde o historicky největší export IT technologií z ČR. Dokončíme akvizici společnosti CDL SYSTEM (Solitea CDL), významného partnera Microsoftu a dodavatele infrastrukturních řešení.



Solitea se stává nejlepším zaměstnavatelem

Altus software přechází pod Byznys software. Podle konzultační společnosti Aon Hewitt se stáváme nejlepším zaměstnavatelem v ČR v kategorii středních firem. Saop, Vema a Solitea CDL mění fiskální rok v souladu se Soliteou. Zakládáme společnost Solitea Pay, díky níž chceme proniknout na evropský trh inteligentních platebních terminálů.



Nákupem nových firem posiluje Solitea partnerství s Microsoftem

Solitea dokončuje celou řadu významných akvizic v České republice, Slovenské republice a v Srbsku, zaměřených zejména na rozvoj partnerství se společností Microsoft a na posílení pozice lídra trhu cloudového softwaru pro nejmenší podnikatele. Dceřiná společnost Byznys software obhájila podle Aon Hewitt pozici nejlepšího zaměstnavatele ČR v kategorii středních firem. Konsolidovaný obrat skupiny poprvé překračuje 1,3 miliardy korun.

Více než dvě desítky firem fúzují do jedné Solitey

Solitea prochází zásadní restrukturalizací v rámci přípravy na fúzi v České a Slovenské republice a nově se vnitřně člení na čtyři divize. Společnost pokračuje v silných akvizičních aktivitách v ČR i v zahraničí.

Nákupem společností AXIOM PROVIS Int. a Clever Decision posiluje svoji pozici nejvýznamnějšího českého partnera Microsoftu v oblasti podnikových řešení.

Nákupem společností Dotykačka a Smart software se Solitea stává lídrem českého trhu pokladních systémů.

Společnosti se podařilo úspěšně zvládnout situaci způsobenou pandemií covidu-19. Konsolidované výnosy holdingu se přibližují částce 1,8 miliardy korun, což představuje růst o 32 % oproti fiskálnímu roku 2019, EBITDA dosahuje 156 milionů korun, a roste tedy o 20 %.

Solitea pokračuje v akvizičním růstu

Koupí společnosti Mainstream Technologies se v ČR stáváme jediným partnerem Microsoftu, který dodává celé spektrum jeho produktů. Díky akvizici D3Soft získáváme trh utilitních společností, akvizice Prytanis přináší potřebné know-how v logistice a akvizice AW Solutions zase v oblasti low-code. Akvizicemi společností MIT Informatika a Opal Informatika posilujeme naši pozici na Balkáně.

Pokračujeme ve vnitřní konsolidaci, k 1. červenci dochází k fúzi všech našich dcer na Balkáně. Efekt konsolidace se začíná projevovat i na ekonomických výsledcích společnosti, obrat meziročně vyrostl o 31,1 %, EBITDA o 64,3 %.

Ze Solitey se stal Seyfor

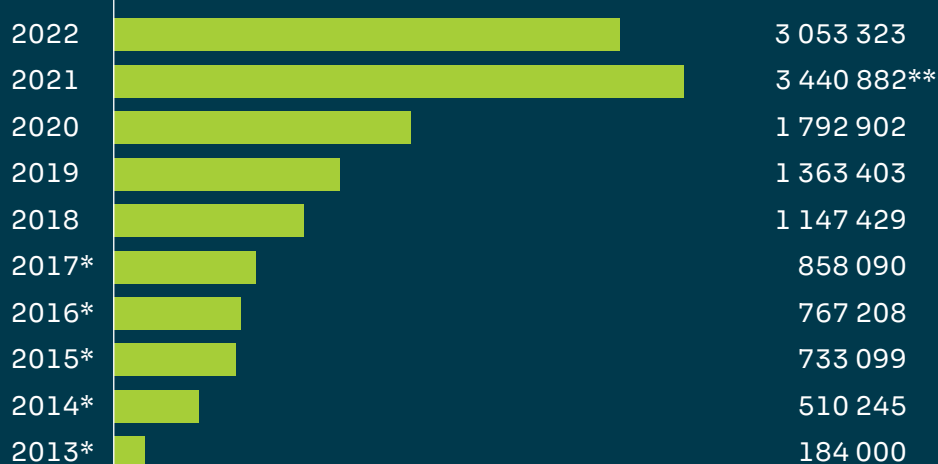
Navenek nejvýznamnější událostí byla změna brandu. Značkou Seyfor chceme lépe vyjadřovat náš vztah k zákazníkům. Spolu s novým jménem omládl i celý vizuál, který je svěžší a modernější.

Rok 2022 byl doposud nejsilnější v oblasti akvizičního růstu, dokončili jsme transakce se společnostmi PROVIS, Pay Solutions, TECHNISERV IT, Besteron, Vasco a Commander Services.

Seyforu se počtvrté po sobě podařilo udržet meziroční zvýšení obratu na úrovni 30 %, společnosti se daří na všech trzích, kde operuje. Nárůst vnitřní efektivity jen podtrhuje meziroční růst EBITDA větší než 60 %.

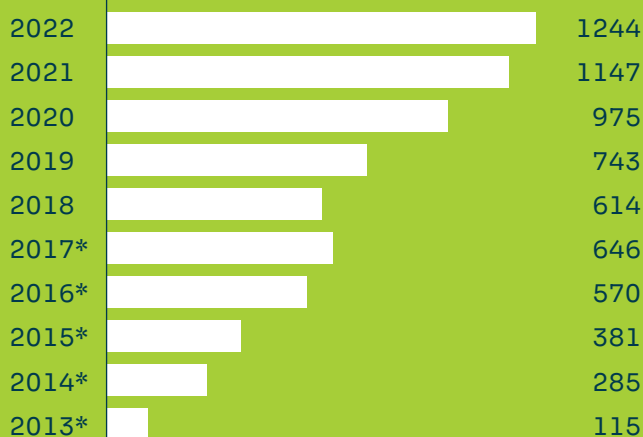
10 let společnosti

Tržby firmy za 10 let (v tisících Kč)



2022	3 053 323
2021	3 440 882**
2020	1 792 902
2019	1 363 403
2018	1 147 429
2017*	858 090
2016*	767 208
2015*	733 099
2014*	510 245
2013*	184 000

Počet zaměstnanců za 10 let

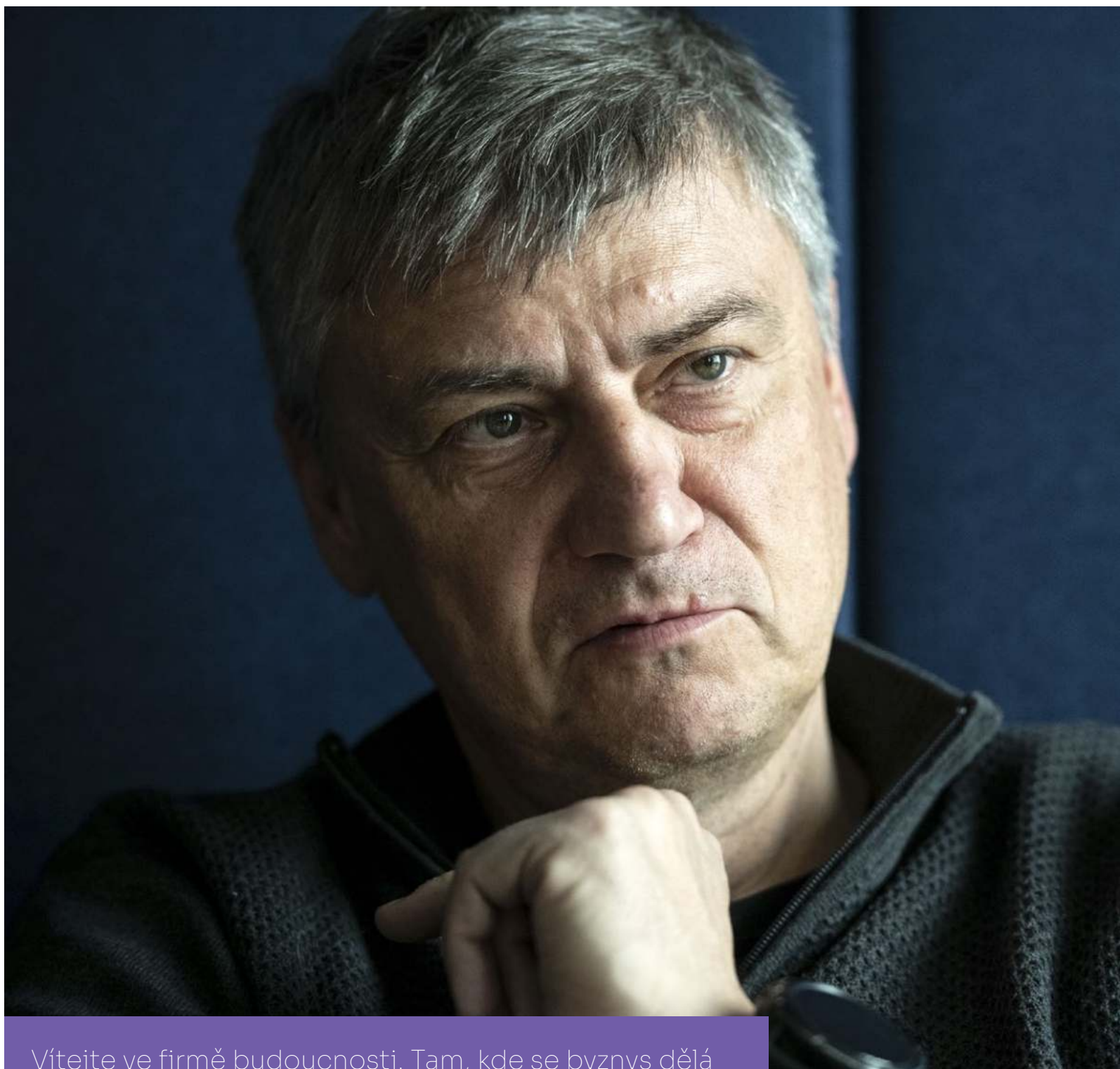


2022	1244
2021	1147
2020	975
2019	743
2018	614
2017*	646
2016*	570
2015*	381
2014*	285
2013*	115

Just sey it!

* jedná se o data ze skupiny Solitea, kdy společnost nesestavovala konsolidovanou účetní závěrku (data nejsou auditovaná)

** za období 18 měsíců (1. 7. 2020–31. 12. 2021)



Vítejte ve firmě budoucnosti. Tam, kde se byznys dělá tak, aby skutečně vyhovoval klientům. Tam, kde se klade důraz na efektivitu. Ve firmě, kde je důležitější odvedená práce než hodiny prosezené u pracovního stolu. Ve společnosti, která velmi přesně vnímá přání zákazníků. Vítejte ve firmě Seyfor.

TEXT Daniel Köppl **FOTO** René Volfík

Martin Cígler: Dospěl jsem, už nebouchám do stolu



Vybudoval jednu z největších firem v Česku. A místo toho, aby si vydělané peníze jen užíval, investuje je zas a znova do nákupu dalších firem a do růstu. Jeho investiční filozofie je svým způsobem unikátní. Říká totiž, že když kupuje firmu, peníze jsou jen jedna z částí dealu. To hlavní je respektovat další přání jejích majitelů. Takový je Martin Cígler. Majitel firmy Seyfor.

„Každý, kdo prodává firmu, která funguje, chce dvě věci. Adekvátní peníze a pak ocenění své práce. První požadavek dokáže splnit skoro každá investiční skupina, to druhé ale není jen tak. Prodávajícím totiž musíte umět naslouchat a vnímat je. Pro někoho jsou důležití jeho klienti, se kterými má za ty roky vybudovaný třeba už i přátelský vztah, a pro jiného zase to, aby jeho ‚kamarádi‘ dál zůstali ve firmě,“ říká Martin Cígler a podezřívavě se dívá na hrneček s kávou, který má před sebou. Pak se plynule otočí na svého kolegu, marketingového ředitele Daniela Šturma, a s lehkou ironií v hlase se ho zeptá: *„Proč já nemám taky ten nový hrneček Seyfor?“* I když už je ze samotné otázky jasné, že odpověď tuší, neodpustí si nevinné kolegiální škádlení, které v sobě skrývá nenápadné poštouchnutí. *„Protože je furt nepřivezli. A ty, co jsem měl, mi už kolegové rozkra..., tedy rozebrali,“* vysvětlí obratem Dan Šturm a s úsměvem doplní: *„Loni jsme udělali největší rebranding v historii firmy. Všechno zafungovalo, jak mělo, ale ještě nemáme hrnečky. Strašná věc. Přitom je jasné, že kdyby lidé novou identitu nepřijali, zůstanou mi stát na stole.“*

Emoce, co?

Martin Cígler si ho vyposlechně, přikývne a raději se vrátí zpět k tématu akvizic. Ačkoli je každému v místnosti jasné, že se právě stal svědkem mírného napomenutí, jede se dál. „Prodej firmy jsou vždy emoce. My, stejně jako majitelé společností, dáváme práci hodně času. Často nás stála i rodinu. Takže by bylo tak trochu křupanské, kdybychom za těmito lidmi přišli a řekli jim jen: tady máš peníze a čau. Kdybych se choval takto, do roka mi odejdou všichni šikovní obchodáci i programátoři a zbudou jen ti, kteří nemají kam jít. Říkám o sobě, že jsem skutečný strategický investor. Vidím, že vám to zní jako klíšé, ale já opravdu chci mít ve firmě spokojené lidi. Hlavně proto, že pak jsem spokojený i já,“ vrací se na začátek rozhovoru Martin.

Když si ale všimne, že fotograf místo toho, aby fotil, kouká po slečně, která prošla okolo, prohodí hlášku: „Emoce, co?“ Fotograf omluvně sklopí zrak, ale šéf Seyforu zažehná jeho rozpaky slovy: „Hele, asi vás překvapím, ale tohle je kolegyně programátorka. Skoro třetinu týmu u nás totiž tvoří ženy. A to je bezva. Protože on ten smíšený kolektiv...“ Načež zničehonic Martin ztichne. Nechá si chvilku a pak tišším hlasem dodá: „Hele, nevím, jestli se to dnes smí ještě říkat, ale já prostě vím, že smíšený kolektiv je vždy výkonnější. Ta jemná tenze mezi nimi totiž funguje motivačně. Víte, jak to myslím, že jo?“ Pak dvakrát spiklenecky mrkne a usměje se na nás.

U piva se neřeší produkt, ale pocit

Emoce jsou vůbec téma, které je pro Martina Cíglera hodně důležité. V průběhu rozhovoru na ně ostatně dojde ještě několikrát. Nyní ale jen tak pro úvod třeba emoce, které přicházejí na konci dne. „Nevím o žádném z klientů, který by v hospodě svým kamarádům říkal, hele, mám účetní program, který má opravdu krásně napsaný kód. Všechny zajímá něco jiného. Zda je příjemný, intuitivní, ale hlavně zda funguje tak, jak má. Jestli když hledám třeba nějakou novou funkci, tak ji najdu hned, nebo ne. A nejsem naivní, abych si myslel, že lidé přijdou za kamarády a první, co s nimi budou řešit, jsou účetní programy. Ale důležité je, že když na ně dojde řeč, každý z našich klientů řekne – mám tohle. A to je super. To kup,“ vysvětluje šéf firmy, jak to myslel s onou emocí, a zároveň trochu odkrývá své uvažování o marketingu.

Sympatické je, že když vidí skepsi v mých očích, tak ještě dříve, než stačím položit další otázku, odpověď doplní: „To nejsou marketingové kecy. Fakt ne!

Každý máme přece programy, se kterými děláme radši, a pak ty, se kterými člověk prostě pracovat musí. Které jsou nepříjemnou povinností. A já jsem tím chtěl říct, že tu druhou kategorii my dělat nebudeme, jasný?“ A mně najednou dojde, že je to asi poprvé, co jsem ho slyšel malinko zvýšit hlas. Což ve mně samozřejmě okamžitě vyvolá chuť vyzkoušet, jestli se mi ho také podaří něčím vytočit, nebo ne.

Ještě předtím mám ale v poznámkách otázku, kterou jsem si připravoval na začátek. Uvažuji tedy rychle, jestli s touhou rozčítit ředitele ještě počkat. Pak nad tím v duchu mávnu rukou a vrátím se k otázce, kterou jsem chtěl původně položit jako úplně první: „Jak vám lidi lezou do p**ele?“ A najednou je v zasedačce nádherné ticho.

O domácích koláčcích a nadbíhání šéfovi

Martin Cígler si poposedne, sklopí oči a pak se pro jistotu zeptá: „Jak to jako myslíte?“ V tu chvíli je mi jasné, že se mě neptá proto, aby slyšel otázku znova, ale jen a pouze proto, aby získal čas. Takže mlčím. Po chvíli se tedy Martin odhodlá a odpoví: „Já myslím, že mi lidé moc nenadbíhají.“ Tak taková odpověď mě neba. Za prvé proto, že jí nevěřím, a za druhé je to jako odpověď od profesora etiky z brněnské univerzity. Takže otázku zopakují a znova čekám: „Dobře, tak jo. Asi méně, než by paradoxně někdo mohl čekat. Pokud ale otázka směřuje k tomu, čím mi někdo udělá radost, jsou to maličkosti, o kterých vím, že je lidé myslí upřímně. Třeba když kolegyně úplně spontánně bez jakéhokoliv náznaku udělaly valentýnskou výzdobu a přinesly z domova napečené koláče. To je pro mě nejvíc. Protože najednou cítím soudržnost, a to je něco, co si za peníze nekoupíte. Nebo jen tu neupřímnou. Je ale fakt, že holky trochu podezírám, že při přípravách nemyslely až tak úplně na mě,“ zakončuje odpověď s úsměvem, ze kterého je cítit, že je na sebe pyšný. Utekl z otázky a navíc příběhem.

Jenomže taková odpověď je dobrá možná do PR příručky. Mně nestačí, takže mi nezbývá nic jiného než ustoupit a položit otázku ještě jednou. Jinak: „Víte, s vámi, kteří si můžete koupit všechno, co je za peníze k mání, je to těžké. Takže mi pomozte najít odpověď na otázku pro vaše obchodní partnery. Když vám chtějí udělat radost, co vám mají přinést?“ A najednou je i na velkém šéfovi vidět, že je v úzkých. A to překvapivě u otázky, kde jsem to tedy rozhodně nečekal. „Víte, já nemám rád podlézání, což tady všichni vědí, takže

už to nikdo ani nezkouší. Nebo možná ano, ale já to nevidím, takže to případně nedělají dobře. Já bych ale spíše řekl, ať nic nenesí, protože lahví mám spoustu. Kdybych je měl všechny vypít, skončím zle. Takže to určitě ne. Možná auto?“

A situace se obrací. Nyní zpozorním já a musím se pro jistotu znovu zeptat, zda jsem dobře rozuměl a on opravdu řekl auto. Rázem z něj napětí spadlo. V očích se mu zničehonic zableskne a pobaveně se dívá, jak mi jeho odpověď jede hlavou. No jo, ale

když víte, že ten člověk naproti vám jezdí každý rok na rallye Dakar, a řekne si o auto, tak si v duchu logicky položíte otázku, jaké auto by mu člověk asi musel dát, aby mu udělalo radost. „Neblázněte. Já myslím pečené. Kamarádka mi třeba před lety dala dort, na kterém byl kamion z marcipánu. A když mi výtvar předávala, říkala, že to vydrží tak rok dva. A víte co? Už ho mám čtyři roky a drží furt.“ V duchu si říkám, jak asi takový marcipán po čtyřech letech vypadá, ale neřeknu nic. Přece jen slušné vychování, ne? Takže mírně přikývnu, jako že rozumím a vlastně chápu, protože je přece úplně normální mít doma čtyři roky starý dort, že. Kdo z nás ho nemá?

Nejsem naivní,
abych si myslel,
že lidé přijdou
za kamarády
a první, co s nimi
budou řešit, jsou
účetní programy.

Mám raději cukr než bič

„Víte, já na pozornosti moc nejsem, což trochu souvisí i s věkem. Člověk má všechno, co potřebuje, a navíc spolu s tím, jak dospívá, zjistí, že některé věci jsou zbytečné. To je jako s řízením firmy.“ Martin přesouvá rozhovor dál a já ho schválně nechávám. Venku se totiž mezitím zešeřilo, světlo v místnosti ještě nesvítilo, a tak se najednou proměňuje i atmosféra rozhovoru.





Umělá inteligence představuje nebezpečí jen tehdy, pokud ji nebudeme umět včas adaptovat.

Najednou je Martin otevřenější a ochotný mluvit více o sobě. Což před chvilkou moc nechtěl.

„Ještě před pár lety jsem byl asi občas také takový ten majitel, co čas od času vybuchnul a měl tendenci, obrazně řečeno, bušit do stolu. Jenomže s přibývajícím věkem stále více vidím, jak moc pošetilé to bylo. Křikem ničeho nedosáhnete. Možná je to ale i tím, že jsem na vrcholu potravinářského řetězce. Můžu si vybírat lidi, kteří jsou okolo mě. Většina z nich má svoji práci ráda a já vidím, že jí dávají maximum. A to vážně není klišé. Na vysoké škole se říká, že čím starší profesor, tím lehčí zkouška. Ale tak to není. Já mám jen prostě nyní z oné metody cukr a bič raději ten cukr.“

Nyní prosím čtenáře o klid, ticho a pozornost. V tuto chvíli totiž Martin mluví skutečně ze sebe. „Možná jsem byl dříve někdy nesnesitelný, ale teď opravdu vidím, že to nebylo nejlepší. Současný stav je bezvadný třeba v tom, že najednou za vámi přijdou lidé a říkají: „Hele,

Martine, já potřebuju helpnout. Hodila by se mi síla tvé osobnosti. Když tam nepůjdeš, nějak to dám, s tebou se ale budu cítit jistější. Chápete to? To je o maximální důvěře, protože v korporacích by takovou prosbu mohl hned někdo vzít jako důkaz slabosti dotyčného manažera. Ale já to tak nevidím. Podle mého se tím naopak ukazuje přirozená touha udělat maximum pro to, abychom danou zakázku získali. A pokud někdo cítí, že můžu pomoci, tak je to naopak dobře. Na druhou stranu, když jsem nepřímě mluvil o pokoře, vnímám ji také v tom, že už rozhodně nevyvádím, když naopak něco nedopadne. Tedy za předpokladu, že vím, že ti lidé udělali maximum. Prostě si říkám, že to tak asi mělo být.“

Martin a továrna na čokoládu

Omluvím se za vyrušení a pokusím se onu skoro už důvěrnou náladu rozhovoru co nejdříve prodlou-

žit otázkou: „Mluvil jste o věku. Snad neprozradím moc, když řeknu, že jste se narodil ve stejném roce, kdy Roald Dahl napsal knihu *Karlík a továrna na čokoládu*. Cítíte se někdy jako pan Wonka?“ Martin se krátce zamyslí a pak řekne: „Já vlastně nevím, zda byl hodný, nebo ne. Na jednu stranu vyházel všechny své zaměstnance a na druhou stranu udělal snový svět pro děti. Nebylo by to špatné, ale nevím, zda by se ten první krok tady kolegům líbil.“ Tázavě se podívá na Dana Šturma, který sedí celou dobu u rozhovoru a nervózně ukazuje na lísteček, kde jsou napsaná témata, o kterých jsme měli mluvit, ale nemluvíme. „Asi ne. Ale to se vracíme k té pokoře. Já na to mám jeden oblíbený příklad. Když jedete kdekoliv na Západě autem rychle a zastaví vás policista, nejdříve se zeptá, zda jste měl nějaký důvod jet rychleji, než je povoleno. A to je dobře. Protože můžete jet do porodnice za ženou, za nemocným dítětem... A na co se ptají někteří naši policisté? Pane řidiči, víte, co jste udělal? To je ten klíčový rozdíl v kultuře a v přístupu k lidem. V práci nebo na silnici. A svoji roli v tom hraje samozřejmě i vzdělání, to je také pravda.“

Nedá mi to, abych se ještě nevrátil k tomu Karlíkovi. Protože je přece zajímavé, že jako první věc z této knihy si Martin vybavil, že pan Wonka propustil všechny zaměstnance. Tak trochu tuším, že se mu o tom nebude chtít mluvit, ale stejně to zkusím a ptám se, jestli s ohledem na rozvoj umělé inteligence nebude muset dříve nebo později udělat totéž.

Když za mě prezentaci udělá umělá inteligence, už to nebudu já

„To je těžké. Dnes často říkám, že generace našich rodičů svým způsobem došla na to, že přišla výpočetní technika. To byla obrovská změna. A tak trochu cítím, že my zase můžeme dojet na rozvoj umělé inteligence. V podstatě je to podobné. Změna přichází plíživě, ale je tu. Já to vidím třeba na takové věci, jako je překladáč DeepL. Z toho jsem úplně hotový, protože jsem se přistihl, že si do něj dávám stále více věcí a pak už je jen edituji. Podobná věc byla ještě před pár lety nepředstavitelná. A teď poslouvejte opravdu pozorně. Já jsem si s umělou inteligencí nedávno hrál. Z legrace jsem jí položil otázku, co by měla dělat v budoucnosti jedna naše firma, tedy jaké služby vyvíjet. A vyjelo mi 10 bodů. Teď se fakt držte. Z těch deseti na dvou už děláme. Nad dalšími čtyřmi uvažujeme a ty zbývající čtyři nejsou vůbec špatný směr.“ Dokončí větu a pak dodá s mírnou ironií v hlase směrem k Danovi: „Takže tolik asi k vaší budoucnosti, drahý marketingový šéfe.“

A i když Dan stále klepe na svůj notýsek, debata jde jinam, než by si přál. „Pro náš byznys představuje umělá inteligence nebezpečí jen tehdy, pokud ji nebudeme umět včas adaptovat. Pokud nechytíme její nástup, bude to problém. A ta změna je opravdu zásadní. Na druhou stranu umělá inteligence se prosadí pouze tam, kde bude logicky nahrazovat lidskou práci. I když s ohledem na to, že je schopná se učit...“ Využiji nádech a skočím mu do myšlenky. Zajímá mě totiž, zda by se právě programátoři neměli bát nejvíc. „Tak snadné to není. Nebo jinak. Mluvíme o změně, která se odehraje v horizontu pěti až deseti let. Myslím si, že to bude podobné jako v případě překladače. Ano, udělá za vás velkou část práce, klidně 90 procent. Stále ale budete potřebovat lidi, kteří jeho práci zkontrolují a vtisknou výsledku emoci. Představa, že budou vznikat programy nebo texty úplně bez lidí, je podle mého lichá. Už dnes si třeba nechávám vygenerovat od umělé inteligence obrázky do prezentace, ale neumím si představit, že by ji za mě umělá inteligence udělala celou. Protože pak to nebudu já. Bude to zaměnitelné cosi. Ale je pravda, že jsou povolání, kde ona umělá inteligence bude schopná nahradit hodně lidí.“

Data by se měla logicky spojovat

To máte určitě pravdu. A s nádechem provokace, protože Seyfor je znám přes své účetní programy, dodávám – třeba účetní, že? „Očekávání jsou přefouklá. Nemyslím si, že bude existovat něco jako centrální mozek lidstva. Ale je pravda, že třeba v případě účetnictví by už dnes mohl stát udělat řadu úkonů za vás. Má k dispozici kontrolní hlášení, má kontrolu nad spoustou vašich výdajů. Jenomže co si budeme povídat... I účetnictví je na konci dne do jisté míry kreativní práce, a to nemluvíme o nějakých nekalých myšlenkách. Spíše než umělou inteligenci bych ale nejdříve zmínil digitalizaci. A tím tedy rozhodně nemyslím to, že vám program vygeneruje fakturu a vytiskne ji. Mluvíme opravdu o tom, že data by se měla logicky spojovat, a hlavně usnadňovat práci. To je zásadní.“

A najednou je těžké skočit Martinovi do projevu. Teď už totiž nemluví rozvážně a už vůbec ne pomalu. Je vidět, že téma ho baví a hodně se o něm už napřemýšlel. A zatímco Martin hovoří, v místnosti není šero, ale skoro tma. Slečna, která na začátku tak upoutala fotografa, prochází okolo, rozsvítí a všichni se ohlédneme, jak mizí v prostorách poloprázdných kanceláří. Na chvíli se rozhostí ticho. A to roste. Rozhodnu se ho raději přerušit neutrální otázkou, jaké jsou plány Seyforu dál. Protože volného místa tady v kancelářích je evidentně dost.



„Akvizice jdou několika směry. První je expanze do regionů, kde dneska nejsme. Tam se většinou díváme na lokální společnosti, které mají dobré postavení na trhu, jsou úspěšné a díky tomu nám pomohou dostat se na konkrétní nový trh. To považuji vždy za jednodušší, než kdybychom tam vstupovali jen s jedním naším produktem. V byznysu, kde jsme my, jste totiž hodně závislí na legislativě. Pak je tu druhý směr naší akvizice,“ říká Martin a pomáhá si při tom rukama, na kterých v tu chvíli drží vztyčené už dva prsty. „Ten spočívá v tom, že koupíme naši konkurenci a tím přirozeně zvýšíme náš podíl na trhu. Osobně ale preferuji třetí typ, kdy koupíme novou firmu, které pomůžeme v růstu. Kouzlo těchto akvizic je v budování synergie od samého počátku. A pak je tu čtvrtá varianta,

kteřou ostatní firmy na trhu většinou moc nechápou, kdy koupíme firmu, která se živí spíše projektovým byznysem. Takové společnosti pořizujeme především kvůli lidem, kteří v nich pracují. Protože vždy je lepší pracovat s nějakým uceleným kolektivem lidí, než když na trhu práce hledáte třeba padesát programátorů.“ A protože prsty pomalu začínají docházet, posune se Martin na lavici, na které doteď sedí, smutně zvedne hrneček od kafe, který už je nějakou chvíli prázdný, a dodá: „Pak je tu ještě jeden důvod pro případné akvizice. Když zjistíme, že v nějakém byznysu ještě nejsme, ale chtěli bychom být. Za ta léta už jsem se naučil, že je lepší firmu, která v tom oboru podniká, koupit.“

Už jsem se naučil,
že firmu, která
podniká v byznyse,
kde ještě nejsme,
je lepší koupit.

Představy vs. realita

A zatímco Martin takto vypočítává možnosti, říkám si v duchu, že na mně nesmí být poznat, že to zní jako z příručky pro manažery. Jenomže snaha je jedna věc, ale realita věc druhá. Takže to na mně asi vidět bylo. I proto šéf pokračuje: „*Takhle to zní jednoduše, ale vždy je to také o možnostech. Představy a skutečnost mohou být odlišné. Takže samozřejmě že nejlepší je organický růst. Už proto, že je levnější. Ale při naší velikosti a mé povaze je to nyní zhruba třetina našeho celkového růstu. Ten zbytek je navázán na to, co jsem říkal dříve. Vždy zároveň musíte myslet na to, co se velmi ohavně nazývá slovem synergie.*“

Zatímco jeho zaujetí roste, moje pozornost uvažuje, protože mi odpovědi přijdou stále takové moc piárové. Ale jeden nikdy neví, tak si řeknu, že mu dám ještě chvilku šanci a třeba se to změní. A ono opravdu ano. „*Jsou segmenty, kde jsme čtyři roky po sobě rostli o třetinu.*“ Tak a dost. Moje netrpělivost vyhrála, takže sarkasticky poznamenám, že ono jde také o to, z čeho, že? Martin ale můj sarkasmus nechytí a v klidu pokračuje: „*Pokud se nám podaří růst i v tomto roce, znamená to, že jdeme ze tří na čtyři miliardy. Což je vysoký cíl, ale řekněme si: Nejsme tu proto, abychom si dávali malé cíle. A pak je tu ještě jedna věc – poměr EBITDA k výnosům. I tam to musíme změnit. Tedy jako zlepšit.*“

V duchu si říkám, jaká klika, že jsem mu do toho předtím neskočil, protože teď už Martin jede jako parní válec. Je vidět, že jsme u dalšího tématu, které ho hodně baví: „*Klíčové je změnit efektivitu práce, tedy to, co sleduji především – totiž kolik jsme schopni vydělat na jedné investované koruně. Od toho se mimo jiné odvozuje také můj plán pro letošní rok. Chci hodně zapracovat*

na efektivitě společnosti. Cítím, že musíme zlepšit vývoj, což znamená mít zde kvalitní vývojářské týmy.“ Už když o tom promluví, najednou mi dojde, proč jsme tento blok začali tématem akvizic. „*Mám v plánu letos oslovit několik firem, o kterých vím, že mají opravdu dobré týmy. Teď, na začátku všeho, nemůžu říct, jestli se mi to tento rok podaří dotáhnout, nebo ne. Chtěl bych. Jenomže co si budeme povídat... Některé firmy kupujeme i roky, protože trvá dlouho, než se potkáme v našich představách, ale tak to chodí. To není rozhodně nic, co by stálo za mimořádnou pozornost.*“

Jak jsem si musel rýpnout

Když děláte rozhovor s kýmkoliv v takto vysoké pozici, vždy vás čekají dvě úskalí. Jedno je, že dotyční vědí, co chtějí říct, a také to řeknou. A pak druhý problém, že mají přirozenou touhu vám tak trochu kecat. Ne, nemyslím to zle. Ale tito lidé prostě vědí, že v komunikaci ven je potřeba všechno tak trochu natřít na růžovo. Jediné, co proti tomu můžete udělat, je ptát se co nejvíc do detailů a zpochybňovat, co říkají. Takže v tuto chvíli musela logicky přijít otázka, zda ty řeči o organickém růstu v době začínající ekonomické krize jsou opravdu namístě. „*Na to není jednoduchá odpověď. Máte nové produkty, které rostou rychle. Máte produkty starší, kde se sice objevuje nějaký organický růst, ale není nijak závratný, a pak máte věci, které vám dobře rostou dlouhodobě,*“ chce si vás namazat svojí odpovědí na chleba Martin. A to mu nemůžu dovolit. Takže cynicky poznamenám: „*A pak takové, které nerostou vůbec.*“ „*Ano, ale já se přece musím dívat na naše celkové portfolio, a to je v plusu. Rosteme.*“

Nadechnu se a trpělivě to zkusím znova. „*No jo, no. Ale pak v tom portfoliu máte také ty, které vám nerostou vůbec. Třeba ty, kterým říkáte on-premise.*“ „*Jasně, ale do některých starších produktů už prostě nedává smysl investovat nějaké extra peníze, protože je jasné, že neporostou. To je třeba případ toho, co říkáte vy. Rvát další finance do on-premise účetních systémů není perspektivní, protože vše postupně přechází na cloudová řešení. A všichni přece víme, že cloudová řešení fungují lépe. Takže tam jsou investice logické. Na druhou stranu vás ale musím upozornit, že i staré technologie stále generují hodně slušné peníze. Takže jednoduše to zamáznout také nedává smysl.*“ Nedá mi to, abych tentokrát zase já nepřipomněl jednu byznysovou historku. Protože jeho tvrzení mi v mysli připomene situaci tištěných médií, která se postupně přeorientovala především na online, aby



Je logické,
že část zákazníků
vám dá vždy
nižší skóre.
Od nikoho
nedostanete
samé desítky.

pak zjistila, že z internetu nejsou schopná generovat dost peněz. Takže...

Jenomže na mé takže už nedojde. Slovo si totiž zase vezme Martin: „*To je přece princip dojné krávy. Souhlasím s tím, že u některých starších produktů je větší ziskovost, protože jediné, co u nich řešíte, je vlastně jen to, že hlídáte a doplňujete program podle platné legislativy. A to není zase tak velká investice. Oproti tomu u oněch cloudových řešení jsou investice do rozvoje daleko větší, takže mají zdánlivě i menší ziskovost. Jenomže pokud se díváme dopředu, tak prostě cloud je budoucnost. Za tři čtyři roky to bude už úplná majorita trhu. Ale abych vás uklidnil – jsou i cloudové projekty, do kterých investujeme opravdu velké peníze, a i tak mají nádhernou ziskovost. Takže bych asi měl trochu opravit to, co jsem říkal před chvílí – musíte se dívat produkt od produktu.*“

Musím umět prodat práci svých lidí drah

Upřímně řečeno se mi nechce mluvit o cloudech versus on-premise řešeních. Nepřijde mi to totiž ani trochu zajímavé. Asi i proto, že čím víc se mluvilo o cloudech, tím mrtvější téma to pro mě je. Už je totiž rozhodnuto. Daleko zajímavější mi přijde vrátit se zpět na začátek rozhovoru a trochu si do Martina šťouchnout. Takže nejdříve mu připomenu, jak se na začátku rozhovoru rozplýval nad tím, jak je

všechno v Seyforu růžové, jak všechno běží jako na drátkách, jak lidi dřou jako šrouby, i když nemusí, a celkově to tam vypadá jako ztělesnění ráje na zemi. „*No, nevím, zda jsem to říkal úplně takto,*“ relativizuje šéf moje shrnutí. Ale dříve než se stačí nadechnout, zmíním, co sám říkal o chvílku později – totiž že letos musí zapracovat na efektivitě. Takže? „*No ano. Ale to přece neznamená, že to nemůže být ještě lepší, ne?*“ „*Efektivnější jste chtěl říct, že?*“ popíchnu ho.

„*Když se obecně podíváte na IT firmy, je prostě evidentní, že čím je firma větší, tím větší je i její efektivita. Ale logicky se přece musím ptát, proč německé firmy, které mají obrát srovnatelný s námi, mají vyšší EBITDA. A všem, kteří mi odpovídají, že je to tím, že tamní trh je jednodušší, oponuji, že mnohem spíše je to dáno faktem, že dokážou daleko lépe nakládat se svými zdroji. Ano, můžu řešit, že když máme v kanceláři jen třetinu lidí, mohl bych vzít menší kancelář. Podobné věci jsou ale, upřímně řečeno, vlastně maličkosti. Téměř dvě třetiny nákladů totiž spadají do personální kapitoly. Takže to, co já potřebuji především, je, abych mohl prodávat práci svých lidí drah. A pokud se tohle povede, tak vám najednou vzroste i dynamika práce.*“ Pak si Martin na chvílku vezme pauzu, nadechne se a mně připadá, jako by čekal na nějaký signál. Tak přikývnu a on pokračuje dál. „*Chápu, že budete namítat, že v současné ekonomické situaci jsou podobné úvahy smělé, ale ona není jiná možnost. Samozřejmě že můžu dohánět ziskovost i regionální expanzí. Můžu*

také optimalizovat, takže pokud mám čtyři nebo pět podobných produktů, dá se z nich z hlediska vývoje udělat jeden, který se bude pokaždé tvářit trochu jinak, ale...

Ne, ne. Nenechám ho domluvit. Podobné úvahy jsem už totiž za svůj život slyšel od manažerů mockrát. Pak to dopadá tak, že v autě od Opelu je motor z Renaultu a pro Mercedes vyrábí auta Dacia. Asi to jde, ale je to podle mého totální podraz zákazníka. Chci platit za značku Mercedes s vědomím, že mi auto montoval nějaký Rumun? Při vší úctě k Rumunsku samozřejmě. Ne, nechci. Toto byla úplně mimozákladní marketingová koncepce nultých let. To je, jako kdybyste šli do Starbucks a dostali tam Tchibo. To jsou věci, které prostě nechcete. Takže logicky se teď chystám posunout debatu o trochu dál. Blíže k marketingu a branding. „Produkt bude přece kvalitnější. Bude na něm dělat více lidí,“ vyvrací mé námitky Martin.

Věčně nespokojení Češi

Takže mi nezbyvá nic jiného než mu zase připomenout to, co říkal na začátku. Totiž onu debatu o emocích. „Já mluvil o kladných emocích. A to tu zůstává. Možná pod jinou značkou, ale zachovávám to hlavní, onu pozitivní emoci.“ Dobrá, dobrá, říkám si. A tak přitvrdím a připomenu mu, že podle jeho výzkumu je to celé trochu jinak, než říká. Jen pro ty čtenáře, kteří to náhodou nečetli, připomenu: Z výsledku průzkumu Seyforu totiž vyplývá, že dvěma třetinám zaměstnanců v Česku občas některý z firemních systémů či programů nefunguje správně. Často se to stává 13 % zaměstnanců, skoro nikdy 18 % a nejméně lidí uvedlo, že jim fungují bezchybně (4 %). Takže tak. Jen co čísla vyslovím, přijde taková ta roztomilá chvíle pravdy: „No ano, je co zlepšovat. Ale 13 % opravdu není zase tak strašné číslo.“ Ano, jasně, má pravdu. 13 % permanentně našťvaných není tak strašné číslo, ale co ty dvě třetiny? Evidentně to na mě poznal, takže hned dodává: „Vám to možná přijde jako vysoké číslo, ale mně ne. Protože ani počítače nejsou stoprocentní. A je logické, že část zákazníků vám dá vždy nižší skóre. Od nikoho nedostanete samé desítky. Jsme v Česku! Ale je tu jedna věc, která je opravdu zajímavá. Nejlepšího skóre dosahují produkty, které jsou na trhu dlouho. Je vidět, že tam ten zvyk a tradice fungují. Takže pokud bych se řídil jen tímto indexem, tak de facto nemůžu uvést na trh nic nového.“

To sice zní logicky, ale i tak mi to přijde trochu alibistické. Což je divné, protože o Martinovi se dá

říct cokoliv, ale to, že by byl alibista, určitě ne. Rozhodně není ten typ člověka, který na všechno najde nějakou výmluvu a zdůvodnění, proč to tak musí být. A tak se rozhodnu situaci nehrotit a spíše se posunout tematicky o kus dál.

Milovat můžete děti, ne značku špaget

„Na začátku jste mluvil o emocích. Použil jste i celkem silná slova, jako je láska k produktu, což mně vždycky přijde zvláštní. Vzpomněl jsem si u toho na starého Roryho Morgana. Ten vždy marketákům, když začali mluvit o lásce k produktu, odpovídal slovy, vážení, zákazníci mají plné ruce práce, aby milovali své ženy nebo manžele. Milovat můžete děti, ale rozhodně nemilujete svoji oblíbenou značku špaget. Protože kdyby ano, tak v prvním obchodě, kde vezmete jinou značku, byste se dopustili nevěry. Takže používejte laskavě jiný, pravdivější termín.“ Víím, že ten příběh je dlouhý, ale prostě jsem ho musel říct. Omlouvám se.

Martina ale bavil. Takže na to hned naváže: „Když to vezmete takhle, máte samo sebou pravdu. Ale já jsem tím myslel spíše to, že dnes je na účetnictví bambilion programů. Všechny umí v důsledku asi to samé. Ale je tu rozdíl. U jednoho softwaru se s jednou fakturou patláte 20 minut, u druhého jen tři minuty. U jednoho to vidíte na první pohled, u druhého ne. Ta emoce se často tvoří maličkostmi. Třeba tím, že vám je program schopný generovat analýzy s ohledem na segment, ve kterém podnikáte. Rozdíl je v tom, co potřebujete v účetnictví vidět. Je jiné, když provozujete hotel, anebo fabriku vyrábějící nějaké komponenty. Víím, že mi na to řeknete, že to je přece elementární věc, když produkt splňuje očekávání zákazníka, ale ono to rozhodně tak jednoduché není.“

A nyní pozor – řeknu vám jednu tajnou věc. Toto téma je vždy na hraně. Pokaždé když majitel firmy začne mluvit o tom, jak je jeho produkt nejlepší, je to podezřelé. Většinou totiž jde jen o prázdné proklamace. V případě Martina to je ale trochu jiné. On tomu nejen věří, ale také má cit pro to, aby to tak skutečně bylo. Těžko by jinak Seyfor byl tam, kde je. Přesto mi to nedá, asi záchvěv sebestřednosti. Takže položím dvě rychlé otázky za sebou. První je: „Takže vy mi tu říkáte, že vlastně neděláte software, ale pomáháte lidem v podnikání?“ Asi čeká nějakou kulišárnu, tak mi odpoví slovy: „Ano, vlastně tak trochu ano.“ A poté přichází má druhá otázka: „O kolik aut více by tedy prodal Henry Ford, kdyby už tehdy měl váš software?“



Manželka jako záložní palebná síla

Nyní nastává moment ticha a odpověď: „*Tak to nevím.*“ A toto je, vážení čtenáři, ta nejdůležitější odpověď vůbec. Ukazuje totiž, že šéf má v sobě pokoru. Přiznat v rozhovoru, že nevíte, není vůbec tak samozřejmé, jak by se mohlo zdát. Proto nechám chvíli ticha a pak se ho zeptám na to, kde v sobě pokoru bere. Protože pokud si vzpomínáte, na začátku mluvil Martin o tom, že z metody cukru a biče má už dnes raději ten cukr. A teď také projevily jistou míru pokory. „*To myslíte vážně? To vám nemůžu říct. To je hloupé.*“ Když vidí, že na odpovědi trvám, začne opatrně: „*To se má tak. Často si připadám jako mistr světa. Jako ten, který všude byl a všechno viděl, ale pak mám jeden korektor, který mě z toho vyvede. A ten je strašně důležitý, protože mě drží při zemi.*“ Ztiší hlas a jakoby spiklenecky dodá: „*Pokud chcete vědět, kdo to je, tak já vám to tedy řeknu. Je to má žena.*“ Koukne se do prázdného hrnečku a pak už normálním hlasem dodá: „*Ono to není moc tajné. Tady to vědí všichni. Dokonce mám podezření, že když se se mnou kolegové nemohou na něčem domluvit, používají ji jako účinnou záložní palebnou sílu.*“

Z pohledu Dana Šturma, který sedí vedle, je jasné, že Martin mluví pravdu. V zásadě jde asi o nějaké takové to interní tajemství, které však ve skutečnosti vůbec tajné není. A protože je evidentní, že Dan už je nervózní, protože na své poznámky již významně nepoklepává, ale přímo bubnuje, stočím rozhovor směrem k marketingu.

Často si připadám jako mistr světa, ale z tohoto omylu mě vždycky vyvede má žena.

Stačí jedno „pitomé“ tlačítko

„*O marketingu mluví všichni. Já ho také vnímám jako strašně důležitou věc. Tak a je to, ne?*“ Koukne významně na marketingového ředitele, který sedí vedle. Když vidí, že moc spokojený není, nasadí vážnější tón... „*Bez marketingu budete vždy horší než konkurence. Když ho máte dobrý, často můžete porazit i daleko lepší projekty. Pro někoho je to nepochopitelné, ale já to tak fakt беру. Používal jste příměry Davida Ogilvyho a Henryho Forda. Nevím, zda to tak úplně platí i v dnešní době. Ale výhodou je, že když dnes děláte výkonnostní marketing, vidíte přímo výsledky. Dokážete si leccos změřit a víte, kolik vás stojí zákazník nebo kde už nedává smysl investovat, protože vám to nic nenese. To je dobré. Vzpomeňte si, že před pár lety byla jediná možnost dát inzerát a pak počítat, kolik lidí vám na něj odpovědělo. Z tohoto pohledu jsme jinde.*“ Chvilku přemýšlím, ale pak se rozhodnu, že na to reagovat nebudu. A to i přesto, že kdysi jsem slyšel jednu moc hezkou metaforu, že inzerovat na webu je stejné jako rozdávat slevové kupony ve frontě do vašeho obchodu. Ale nechám to být. Ostatně i kdybych chtěl, tak Martin mezitím přenesl řeč dál.

„*Máme velkou výhodu, že klienti si velmi pečlivě měří efektivitu softwaru, který k nim implementujeme. To znamená, že moc dobře vědí, o kolik se zrychlilo vyřizování objednávek, jak se nám daří snižovat chybovost nebo jiné věci. Ale znova říkám, že to je pouze jeden parametr. Stále jsou přítomné ty emoce, o kterých vy tak pochybujete. Dám vám příklad na sobě. Svěho času jsem nakupoval na mall.cz. A pak jsem jednou zkusil Alzu a už tam zůstal. A to jen kvůli tlačítku rychlý nákup. Nechtěl jsem na mall.cz stále dokola vyplňovat milion věcí, absolvovat bambilion kroků, abych mohl nakoupit znovu. A to je přesně ten rozdíl. Jedno „pitomé“ tlačítko. Teď to převedu na nás. Před pár roky jsme měli programy, které vypadaly podobně. Prostě nahoře menu a dole nějaké řádky. Dobře. Ale my jsme byli první, kdo do účetních programů začal přidávat to, čemu dnes říkám rozbor. To znamená nějakou průběžnou interaktivní informaci o té které společnosti. Ostatně se schválně podívejte, že menu jako takové už skončilo. To, co jsem tím chtěl říct, je, že ze stejných účetních dat dokáže náš software už vytěžit více, než dokáže vytěžit někdo jiný.*“

Firemní hodnoty Seyforu

Společně jsme silnější

Vyvíjíme podnikové systémy, se kterými domácí i zahraniční firmy lépe zvládají rutinní agendu i legislativní povinnosti. Rodinné firmy, rozvíjející se střední podniky i obří korporace díky našim produktům denně šetří čas i peníze, jež mohou investovat do svého růstu.

Především jsme ale mozaikou složenou z řady firem, z nichž každá přinesla vlastní kulturu, zvyky i rituály. Ty jsou pro nás nevyčerpatelným zdrojem inspirace v přístupu jak ke klientům, tak i k našim zaměstnancům. Všechny nás spojují naše společné hodnoty – **stabilita, odbornost, partnerství**.



Stabilita

Na trhu jsme 30 let a Seyfor budujeme tak, aby vydržel několik desetiletí. Neděláme ukvapená rozhodnutí. Rosteme, naše produkty se mění, ale držíme směr.

2

Odbornost

Rozumíme IT, datové analytice, obchodu, právu a všemu dalšímu, co je potřeba pro vytváření skvělého softwaru.

Pracujeme na sobě a dbáme na to, abychom chápali i řemeslo našich zákazníků.



Partnerství

Co slíbíme, to dodržíme. To je pravidlo, na kterém si zakládáme při jednáních s klienty i mezi sebou navzájem.

Děláme všechno pro to, aby v celém Seyforu vládlo vstřícné klima a bavilo nás spolu trávit čas.

3

Lidsky nám to funguje

Byli jsme nervózní, ne že ne, ale přesto nám to nedalo a po několika akvizicích, kdy nám výrazně narostl počet kolegů, jsme se rozhodli zopakovat průzkum spokojenosti našich zaměstnanců. Není vůbec žádné klišé, když řekneme, že tento faktor je pro nás opravdu prioritou. A také není vůbec žádné vychloubání, že je u nás spokojených 85 procent lidí. Je to prostě fakt.

Vnímáme každé ALE!

Nasloucháme rádi a všem. A i když se nám samozřejmě lépe poslouchá chvála, nespokojili jsme se jen s dobrými výsledky za jednotlivé kategorie, ale pečlivě jsme sledovali odpovědi na jednotlivé otázky. A tak jsme přišli na to, co vnímají zaměstnanci jako naši přednost a kde naopak cítí pomyslnou Achillovu patu.

Jsmo připraveni najít řešení

Z průzkumu si odnášíme především cenné podněty, na kterých chceme okamžitě i dlouhodobě pracovat. Někteří naši zaměstnanci by ocenili větší profesní růst, jednodušší orientaci v Seyforu, komunikaci a spolupráci napříč společnostmi, a někde i vhodnější pracovní vybavení nebo prostředí. V odpovědích rezonovalo také téma benefitů a oceňování. I s tím jsme připraveni pracovat.

Děkujeme

No ale nebudeme si nic nalhávat, nejvíce jsme se samozřejmě těšili na spoustu milých zjištění a komentářů. Především z volných odpovědí lze jasně vyčíst, že lidsky nám to v Seyforu prostě funguje, a to jak z pohledu spolupracovníků, tak i nadřízených. Zároveň jsou naši zaměstnanci velkými patrony služeb a produktů, které zákazníkům poskytujeme, a toho si moc vážíme. Děkujeme.

Nasloucháme nejen IT potřebám.



85 %

spokojených zaměstnanců



Není vůbec
žádné
vychloubání,
že je u nás
spokojených
85 procent lidí.
Je to prostě fakt.



Setkali jsme v Brně. Na terase Seyforu. Tomáš Loukota, ředitel divize Small Business, přišel včas a už od prvního pohledu bylo jasné, že proti mně sedí zatraceně dobrý obchodník, který má pro komunikaci s lidmi cit. I když, mezi námi, tak dobrý asi není, protože jsem odjížděl, aniž by mi prodal byť jen jednu licenci. Ale za rozhovor s ním jsem byl vděčný, je fakt dobrý.

TEXT Daniel Köppl **FOTO** Jiří Salík Sláma

Tomáš Loukota: Každého baví vystavování faktur

Kolik máte dnes vlastně klientů? Tedy pokud to není tajné.

To vám neřeknu. Ne že bych nechtěl, ale úplně přesně to nevím.

A řádově?

Jsou jich desítky tisíc.

Jste si jistý?

Ano, ale na číslo přesně vám to nedám, ono se to každý den mění.

Vždy mě zajímalo, jak se firma může starat o několik desítek tisíc klientů. Jde to vůbec?

No, dá se to.

Nečekal bych, že mi řeknete, že se to nedá. Jde mi o to, zda si to myslí i klienti.

Myslí. My si totiž jejich spokojenost měříme. Skoro bych řekl, že asi nejvíc z technologických firem. Pokud teď chcete vědět, jaké jsou výsledky, rovnou vám říkám, že jsou produkty, které jsou na tom lépe, a pak ty, které tak vysoké hodnocení nemají.

To je odpověď jak od politika. Mě ale zajímá, jestli si myslíte, že jsou spokojení.

Bude to znít divně, ale vysvětlím to. Nejlepší je, když nám klienti nevolají. To totiž znamená, že všechno, co potřebují, najdou sami v rámci programu, který používají. Naopak pokud musí zákazníci volat a potřebují poradit, něco je špatně.

Nebo uživatelé nejsou bystří.

To ne. To bych nechal bez komentáře.

Takže call centrum, které máte, je důkazem toho, že vám to moc nefunguje?

To ne. Každý rok vyřídíme asi třicet tisíc hovorů. Značná část z nich ale neřeší naše služby, nýbrž politiku. Otázky směřují k legislativě, protože naše programy s ní hodně pracují. Často tím suplujeme i horkou linku některých státních úřadů. Třeba v době covidu jsme byli tak trochu mluvčími ministerstva zdravotnictví, financí a práce.

Já se na call centrum ptal i proto, že okolo něj vždy vyvstává hodně debat. Do značné míry jde totiž jen o velkou nákladovou položku, která bývá často důvodem sporů mezi finančním oddělením a marketingem.

To je pravda, taková tenze je vždy a všude. Proto také chystáme třeba videonávody a pečlivě hlídáme, zda je software opravdu dostatečně intuitivní. Ale v zemi, kde se jeden zákon mění i desetkrát za



minutu, musíte uživatelům nabízet určitý servis navíc.

Ano, ale debaty o efektivitě a smysluplnosti call centra většinou zůstávají.

Pohybujeme se do značné míry v segmentu služeb. To znamená, že musíme umět odbavit zákazníka pokaždé, když potřebuje. Když mu nepomůžeme, vytváříme problém. Jsem zastáncem lidského přístupu. Takže debata tu klidně být může, ale zároveň musíme respektovat podstatu našeho byznysu.

Hodně firem řeší linku plechovou hubou, tedy nasazením robotů. To mi přijde taky jako taková ukázka přezíravosti.

Když někam volám a ozve se digitální hlas, moc nadšený nejsem. Ale mám pro to pochopení, protože si umím představit ty náklady za lidi, kteří v call centru slouží. Ale upřímně? Ten umělý hlas se dá přežít. Ono je to tak trochu jako s tím naším softwarem. Pokud vám call centrum pomůže vyřešit problém, vezmete ho na milost.

Videonávod jako poslední řešení

Před chvilkou jste mluvil o videonávodech. Možná jsem výjimka, ale mně přijdou jako jedna z nejméně vstřícných věcí vůbec. Vnímám je vždy jako takovou, čtenář jistě odpustí, ojebávku.

Souhlasím, že videonávody představují vždy až druhé nebo třetí řešení. Nejdříve lidé zkusí najít

řešení sami, pak googlují. A když neuspějí, pokorně přejdou k videonávodu nebo volají na helpline. Z mého pohledu jde hlavně o to, aby se k tomu lidé vůbec nemuseli dostávat. Proto to hlavní je umět číst zákaznické cesty a potřeby.

To byl hit před lety. Říkalo se tomu insight.

U cloudových věcí to jde dobře. Tam snadno odvodíte, že když někdo vystaví fakturu, bude zhruba za 14 dní řešit její úhradu a za dalších iks dní placení DPH nebo něco jiného. Takže my opravdu můžeme lidi trochu vést a pomáhat jim. Třeba tím, že jim na základě zkušenosti už dopředu řekneme, co je asi bude čekat. Návod je důležitý.

Jezdíte autem?

Ano, rád.

A četl jste někdy návod na vaše auto? Všech těch 700 stran?

To ne. To jste mě ale nepochopil. Já je nenechávám číst návod. Já se snažím odhadnout, co budou dělat nebo co by dělat měli.

O tom mluvím. Za 30 metrů zahněte doleva.

No a? Co je na tom špatné? Já bych třeba chtěl, aby se mnou moje auto více komunikovalo. Aby mi, když vjedou na dálnici, poslalo třeba video nebo hlasovku, kde mi řekne – jsi na dálnici, nastav si tempomat, je vlevo pod volantem. Já nechci číst návod, ale zároveň chci být svým způsobem vedený.

Kromě toho, že byste tedy chtěl od šéfa nové auto, tak opravdu toužíte po tom, aby vás auto dirigovalo? Nemáte obavy, že vás pak povede špatně?

Vždy máte možnost technologii vypnout. Ale určitá míra predikce není špatná. Ideální je samozřejmě taková, kdy si ani neuvědomíte, že vás ten brand nebo značka směřuje. Když máte pocit, že jste na všechno přišli sami.

Nejsem tu zavřený, mluvím s lidmi

Začali jsme debatou o klientské spokojenosti. Jak poznáte spokojeného klienta?

Měřením. Ale výzkum, telefonáty na call centrum a uživatelská zkušenost, o které jsme již mluvili, jsou pouze jedna rovina. Hlavním kritériem je skutečně spokojenost uživatelů s programy, což vidíme

Musíme umět odbavit zákazníka pokaždé, když potřebuje. Pokud mu nepomůžeme, vytváříme problém.

i v analytice. Když lidé nacházejí na první dobrou to, co chtějí, je to v pohodě. Když ne, pak něco není dobře.

Ještě se vrátím k vaší tezi, že když lidé nevolají do call centra, jsou spokojení. Mám totiž hodně věcí, které používám, v podstatě je nemám rád, ale na call centrum kvůli tomu nevolám.

To máme asi všichni. Kromě výzkumů a call centra nesmíte zapomínat ještě na jednu věc. Jsem obchodák a mluvím s lidmi. Nejsem tu zavřený u počítače. Já i obchodní tým s lidmi mluvíme. To vám také řekne dost.

Jenomže obchodáci mluví většinou s tím, kdo si software kupuje. Ne s tím, kdo ho používá. A tam může být rozdíl.

To máte pravdu. Ale majitelé jsou první, kteří si hlídají efektivitu práce. Navíc, a to si řekněme upřímně, náš byznys je o trochu víc – jak se v marketingu říká – must to have než nice to have. Když podnikáte, nějaký účetní systém dnes už prostě potřebujete. Stejně jako je bez pokladního systému obtížné vést obchod. Ale fakt nejsem padlej na hlavu. Nemyslím si, že by účetní už v sobotu večer nedočkavě přešlapovali a těšili se, až si v pondělí ráno pustí některý z našich programů. To si vážně nemyslím. Ale pro mě je důležité, aby si počítač nezapínali přinejmenším s odporem.

To je mile upřímné.

Hele, ale je jedna věc, která každého podnikatele v našem programu baví – vystavování faktur.

To chápu. Také je to má nejmilejší část spolupráce. Ale občas chce jeden i víc.

Pro mě je vždy nejzajímavější začátek spolupráce, kdy si nastavujeme očekávání. A je pravda, že ho vždy provázejí i obavy. Klienti mají z nových technologií respekt. Ale když se strach podaří prolomit, už je to pak dobré.

To skoro je, jako kdybyste popisoval navázání nového milostného vztahu.

Trochu to tak je. Na začátku možná vždy malinko váháte.

Ale chtěl jste říct asi něco jiného, ne?

Jo, jo. Chtěl jsem říct, že v momentě, kdy klienti vidí, že jim systém usnadňuje podnikání, kdy mají

v mobilu věci, kvůli kterým dříve museli volat účetním, obavy většinou opadnou. A tady strašně záleží právě na nás. Na tom, že jsme schopní poskytnout školení a další servis, který pomůže úvodní období co nejrychleji překonat.

Je obtížné sladit potřeby tolika zákazníků

Už jsme o tom mluvili, ale trochu jste se mi z toho vyvlékl. Tak to zkusím ještě jednou, jinak. Která z forem marketingové podpory pro širokou základnu klientů je nejlepší?

Já bych řekl, že...

Ještě pardon. V té otázce mělo být neefektivnější, samozřejmě.

Jsem tu už dlouho, takže jsem vycvičený to takto chápat. Asi opravdu ta predikovatelnost. Protože pokud opravdu máte produkt, který – a připomínám, že se pohybujeme v segmentu must to have – funguje, je to klíčové. Co je obtížné, je sladit potřeby u tolika zákazníků. Protože pokud mluvíte s jedním segmentem, například s lidmi z velkoobchodu, mají jiné očekávání a chování než třeba lidé z účetních kanceláří. Ano, na první pohled to vypadá, že jsou všichni stejní, ale není to tak. Každý má třeba jiný styl fungování, což také vychází z podstaty jejich byznysu.

Takže musíte průměrovat, což je vždy nejvíc riskové.

Musíte, ať chcete, nebo ne. Ale důležité je, aby to nebylo na úkor kvality odbavení potřeb klienta. Zkrátka když to řeknu jednoduše, nesmí to poznat. Všichni musí být nějakým způsobem spokojení.

Spokojení v dnešní době. To je celkem těžké, ne?

Pokud otázka směřuje na náladu podnikatelů, tak ano. Máte pravdu. Jsou na tom hůř, než byli dříve. Když s nimi mluvíme, tak to vidíme.

Není v tom také trochu české mentality neustále si stěžovat?

Nemyslím si to. Nejhorší je pro firmy nejistota. Velký dopad, řekl bych, mají ceny energií. A pak je tu samozřejmě kupní síla obyvatel. Zrovna nedávno jsem mluvil s jedním naším klientem – takovým středním potravinářem – a ten pro popsání spo-

Data jsou fajn,
ale lidský přístup
nenahradí.
Zároveň ale
musíte umět
třídit.



třebního chování koncových zákazníků volil hodně jadrný slovník.

Ptám se i proto, že velké firmy v takovém případě vždy začnou mluvit o tom, jak se v těžkých časech chystají stát po boku zákazníků...

Hezky řečeno, ale já si myslím, že nejefektivnější bude, když naše služby budou fungovat. Jsem s velkými prohlášeními opatrný. Podle mě je ideální pomáhat klientům s tím, co z logiky věci umíme – účetnictví, personální poradenství nebo controlling. Cpát se do dalších věcí je trochu navíc.

Řezníka nezajímají problémy kovářů

Ani nevíte, jakou pravdu máte. Slyšel jsem spoustu manažerů, kteří chtěli dělat vše, a nakonec nedělali nic.

Ono je to těžké. Ševče, drž se svého kopyta. Prostě my jim můžeme poradit v tom, co umíme, a já ze zkušenosti vím, že nám to pak vrátí. Na druhou stranu ale musíte zkoušet i nové věci. Takže my jsme takto rozjeli takovou akademii podnikání. Do ní se snažíme promítnout naše zkušenosti a varovat zákazníky, na co si mají dát pozor.

Sám jste ale před chvílí říkal, že u takového počtu klientů je těžké hledat spojnice.

Nejde o spojnice. Spíš o to, že každého z nich zajímá něco trochu jiného. Nebo ještě jinak. Každý oborový segment má své starosti. Když to přeženu, řezníka nezajímají problémy kovářů a kovář se nezabývá starostmi ICT firem. Každého, kdo sem přijde bez zkušeností, jako první napadne, že bychom firmy mohli nějak vzájemně propojovat. Jenomže pak narazí, protože komunity vznikají na profesní úrovni. Ale neříkám tím, že bychom to nechtěli dělat, jenže nemá cenu suplovat věci, které už na trhu jsou.

Tohle je přesně zkušenost, kterou z dat většinou nevyčtete.

Proto jsem také tak důležitý. Ale ne, vážně. Software můžete samo sebou vyladit na maximum, ale důležitý je lidský rozměr. A ten podchytíte jen s dobrou partou obchodníků. Jedna věc, která je pro mě důležitá, je s týmem mluvit. Data jsou fajn, ale lidský přístup nenahradí. Zároveň ale musíte umět třídit, protože žádný tým nestihne oběhnout více než sedmdesát tisíc klientů, které máme. Takže je to vlastně taková alchymie.

Lidský rozměr se většinou nejlépe ukáže ve chvíli, kdy přijdete s nějakou zásadní inovací, ne?

To je vždy nejtěžší moment. Na začátku totiž každý říká, že ta naše nová skvělá a suprová funkcionalita je na nic. Že by radši měli stále stejný program, který znají.

Jedno z největších marketingových dilemat. Nová podoba, nebo ne.

To vám teda povím. Na jedné straně jsou totiž stávající klienti, kteří jsou do značné míry konzervativní a žádné větší změny nechtějí. Když jim je jde ukázat, vždy se ptají: A proč? Nemohlo by to zůstat stejné, se stejnými funkcemi jako doposud? Pak je tu druhá skupina, která naopak říká: Fajn, nemohlo by tam být ještě toto a toto? Takže ano, dilema to je.

A to tedy řešíte jak?

U každého produktu trochu jinak. Máme programy, které zůstávají pět až sedm let víceméně stejné a všechny změny v nich jsou decentní. Zejména proto, že víme, že 10–15 procent klientů je velmi senzitivních. Jenomže pak nás to stejně dožene a po zhruba pěti letech už změnu prostě udělat musíme.

To je podle mě obecný problém IT. Když je to stále stejné, říkám si, proč s tím nic nedělají. A pak teprve zjistím, že v záložce 37 v sektoru B68 je změna, kterou potřebuji.

No, to je ono. Evoluce je super, ale také má své limity. Třeba ještě před pár lety jsme dělali vše na klasické obrazovky. Jenomže dnes už mají i účetní ultraširoké monitory nebo mají dva displeje vedle sebe. To jsou pak věci, které prostě respektovat musíte. Do určité míry to můžete eliminovat tím, že testujete a konzultujete s klienty, ale nakonec je to prostě změna. A to lidi obecně moc rádi nemají.

Vidíme, že roste počet nových firem, start-upů, které již fungují jinak. Nemají klasické účetní.



To nevím. Když se podíváte na počet rozvodů v populaci, jeden by spíše řekl, že lidé změny chtějí.

Tak tohle tedy komentovat nebudu, jo? Ale ona ta zásadní změna má svá úskalí. Protože když děláte program nově od podlahy, objeví se strašně moc požadavků, co by měl umět. Logicky, protože možnost je hodně a každý si chce tak trochu postavit svůj pomník. Takže já třeba říkám, že v týmu potřebujete dva typy lidí – nadšence, kteří přichází s nápady, a pak ty, kteří dokážou říct ne.

To je problém. Lidé na rozdíl od dětí obecně neradi říkají ne.

Právě. Každý vidí možnosti, ale pokud chcete zachovat funkčnost, musíte prostě umět říkat ne. Jasně, v zadání to všechno vypadá logicky a prakticky, ale to ještě neznamená, že to logické je.

A vy jste ten zlý?

Trochu. Ale tuhle úlohu hrají především lidé z oddělení vývoje produktu. Nicméně mě to přirozeně zajímá, protože my pak výsledek prodáváme podnikatelům. A pak je tu ještě něco. Totiž vy ty spory často musíte rozhodnout. A v potaz musíte brát třeba i to, že teď dochází například i na pozicích účetních k velké generační obměně.

Generační proměna?

Určitě. Vidíme ale také, že roste počet nových firem, start-upů, které již fungují jinak. Nemají klasické účetní, ale pracují s externími firmami. Přesto si ale tito podnikatelé chtějí řídit svoje procesy sami.

Jak dlouho se vlastně znáte s Martinem Cíglarem?

20 let. Tedy tuším.

Jaký je podle vás?

Hmmm.

Máte zakázáno o tom mluvit?

Ne, spíš přemýšlím.

Takže?

Seděl jsem s ním dost dlouho v jedné kanceláři.

No právě. O to víc je to zajímavé.

Martin je studnice nápadů. Možná i tak trochu neřízená střela. Chrlí ze sebe myšlenky a vy je musíte třídit, komentovat, reagovat a rozhodnout se, co z toho budeme dělat a co už ne. Ale jedna věc je na

tom všem zajímavá. On si všechny ty nápady pamatuje a vrací se k nim. Takže nemůžete moc spoléhat na to, že vyšumí.

A co ví o firmě?

Tak v tom jsem na tom nejlépe. Protože jak jsme byli spolu v kanceláři, o mé divizi má zatraceně dobrý přehled. Ale myslím si, že stejně je to i v jiných částech. Mám výhodu, že to, co dělám já, je vlastně segment, ve kterém začínal.

Za co byste ho pochválil?

Za to, že dokáže lidem věřit a dát jim prostor. To je věc, která je podle mého opravdu mimořádná. Nechci, aby to znělo jako klišé, ale já jsem mu fakt vděčný za to, že mi dal prostor se realizovat.

Jak trestá chyby?

No, určitě na lidi neřve. Já si vlastně nepamatuji, že by vůbec někdy zvyšoval hlas. Spíše má tendenci hledat, proč se něco nepovedlo. Pohovory jsou často důsledné.

Umí přijmout chybu?

Asi vás překvapím, ale jo. Já bych možná řekl, že u jiných lidí je někdy možná až moc velkorysý. Ale může si to dovolit, protože celý jeho princip spolupráce stojí na důvěře. Pokud by něco mělo zaznít, tak je to věc, že Martin je asi jediný člověk, co znám, který dává prostor pro chyby. A to je mimořádné. Protože, a to je realita, bez chyb nic nového nevznikne.

Má cit na lidi?

On má schopnost natáhnout k sobě lidi, kteří mají schopnost podpořit jeho myšlenku a doplnit ji třeba svým pohledem. To je něco, co... Počkejte, nezni to blbě? Já vlastně mluvím i o sobě.

Vůbec ne. Myslím si to také.

Já třeba zírám na to, co dokázal v rámci akvizic. To muselo být megatěžké. Vstoupil do konkurenčních firem a přesvědčil je. A ne do jedné. Ale třeba pětkrát za sebou a vždy je získal. To přece není náhoda.

Co Martinovi udělá radost?

Určitě je rád, když vidí, že lidi spolupracují a práce je baví. A také je rád, když ví, že není nepostradatelný. Rozhodně není typ šéfa, který by ve všem musel mít poslední slovo.

Martin Kudrna: Potřebujeme více Františků





Máme za sebou docela složité roky – covid, energetická krize. Lidé šetří, firmy taky. Jak jsou na tom ERP systémy?

Aktuálně situaci moc nerozumím a opravdu nedokážu říct, co se děje. Minulý rok touto dobou byla nálada na trhu celkem uchopitelná. Bylo po covidové krizi, některé obory nefungovaly, například automotive, takže firmy ořezávaly náklady a některé ukončily nebo přerušily rozjeté projekty. Ale... To, co minulý rok mělo celkem jasné konsekvence, kdy firmy po ochlazení vyčkávaly, byly drahé energie, nebylo jasné, co bude dál, je letos jiné. Situace je jasnější, nedošlo k žádné tragédii, nenaplňovaly se černé scénáře. Neznám nikoho z našich velkých zákazníků, kdo by padnul, možná třeba jen zavravoral, a přesto je letošek pocitově zvláštní. Čísla jsou dobrá, ale přesto cítím takovou spící náladu.

Chybí poptávka?

Ta by i byla, ale nikdo se nehrne do realizace. A přitom všichni vědí, že digitalizovat bude potřeba. Možná k tomu přispěla situace s umělou inteligencí, která se řešila na konci roku. Jako by firmy vyčkávaly, co se na poli digitálních technologií odehraje.

Po celou dobu našeho rozhovoru byl milý a usměvavý. Jen jednou se jiskra v jeho očích změnila, až jsem se musela zeptat, jestli se někdy dokáže rozčítit. Mírná nevraživost výrazem Martina Kudrny, ředitele divize Medium-sized Business, prolétla ve chvíli, kdy naprosto bez okolků přiznal, že je schopný „zrušit“ zákazníka, pokud mu negativně ovlivňuje tým.

TEXT Helena Dostalová FOTO Daniel Hamerník

Tak mnozí překvapivě upřímně říkají, že netuší, co bude dál.

Ano, je to zvláštní, všichni vyčkávají. A rozhodně je vidět, že firmy šetří. A lidé taky. Zrovna nedávno jsem byl na food festivalu v Řevnicích, kde prodávali kousek masa z Peru za 240 korun. Jako vážně? V podobných situacích už si říkám, jestli taková částka trochu nebolí a opravdu za to stojí. A firmy to mají stejně. Zdražuje se, zdražili jsme i my, protože náklady rostou. A firmy se rozhodují, kam vkládat peníze.

Předpokládám, že radíte investovat.

Určitě, protože jakýkoli náklad vložený do digitalizace a automatizace firmám do budoucna ušetří jiné finance. Některé společnosti jsou jemně řečeno neoptimálně řízené, ale tam stačí napravit pár procesů, nasadit systém, vyměnit několik lidí a firma okamžitě začne vydělávat peníze.

Papír a tužka, štrúdl a František

Co konkrétně firmy ne úplně optimálně řeší? I mnoho větších podniků pořád jede systém tužka a papír.

No protože ty mají Františka.

Františka?

Ten je součástí mnoha firem, zejména těch rodinných, které vznikaly v 90. letech. A takový František má všechno v hlavě a ví, kde a jak se co děje. Většinou začínal od počátku s majitelem a zná celou historii firmy. To je jak se štrúdl, který má mít uříznuté obě špičky, a nikdo neví proč. No protože babička měla malý tác. Takže František. Dokud je ve firmě, všechno funguje, protože zná všechny procesy, ví, co a proč se jak dělá. Ale jakmile František odejde, nastává problém. Proto je dobré, když majitelé, management nebo samotný František přijdou s tím, že některé procesy je dobré digitalizovat a že nestačí tužka, papír a Excel. I když Excel je geniální aplikace, kterou nic nepřekoná.

A František přitom o práci přijít nemusí.

Nemusí, naopak, ten je potřeba. I my bychom uvítali víc takových Františků, kteří by rozuměli nejen svojí firmě, ale byli by schopní generalizovat svoje know-how a zkušenosti následně použít jinde. V některých firmách totiž Františka nemají a je pro

ně složité předat nám informace, jak systém optimálně nastavit. My se na firmy nutně díváme prizmatem možností našeho softwaru, nedokážeme to v potřebné míře z perspektivy jejich procesu. Tam by takoví procesní specialisté byli velkou pomocí a je po nich poptávka.

Jak byste popsal stav českých firem z hlediska digitalizace?

Rozmanitý. Některé firmy si uvědomují, že nasadit software a pokrýt procesy digitálním systémem je potřeba, a ony do toho opravdu investují čas i peníze. Ale stále existují ty, a nejsou nutně malé, které opravdu používají papír a tužku nebo mají jen účetní systém, ale o digitalizaci celého provozu se zatím nezajímají. Jsou třeba také společnosti, které povyroste, a stávající systémy jim nestačí, zcela zásadně rozšíří sklady a logistické procesy a ony následně mění systém na větší.

Pořád v rámci Seyforu?

Pokud možno, tak ano. Nicméně třeba sklady řešíme do určité úrovně složitosti, a i když máme v péči i velmi velké klienty, ty opravdu složité skladovací a logistické procesy doporučujeme řešit ve specializovaných systémech. Je ale otázka času, kdy naše systémy obsáhnou i velmi sofistikované řízení skladů. Buď to zvládneme sami, nebo někoho koupíme. Ale třeba výrobu umíme řídit velmi dobře.

Jaké další výzvy máte před sebou?

Kromě ERP patří do naší divize ještě GPS systémy, které poskytují informace o provozu vozidel nebo čehokoli, co se pohybuje, a kde je možné sbírat data například o pohybu, tankování, nájezdu nebo spotřebě. Tyto systémy také dokážou sledovat například to, jestli míchačka betonu míchá, nebo vysypává, protože se může stát, že vysypává jinde, než má. Koupili jsme slovenskou jedničku na trhu Commander Services a kromě zásadního růstu v Česku i na Slovensku máme plány se s tímto systémem posunout i do zahraničí, protože v tomto případě nás nebrzdí bariéry, které máme u ERP, což je například účetní a daňová legislativa.

ERP systémy v tuto chvíli stále fungují jako původní firmy, které jste fúzovali?

Ano, v podstatě naše ERP produkty zatím stále kopírují půdorys původních firem, jsou organizované do obchodních jednotek, tedy business unit. Ve své

Nestačí tužka,
papír a Excel.
I když ten je
geniální aplikace,
kterou nic
nepřekoná.



divizi mám čtyři produkty a každý tým je hrdým nositelem vlajky: já jsem firma, já jsem produkt, já jsem značka. Historicky to vlastně byli přímí konkurenti.

Jak jste jim vysvětlili, aby si nešli po krku?

Určitě bylo složité nastavit fungování v rámci divize tak, aby týmy byly schopné spolupracovat. Aby všichni pochopili, že je to pro ně výhodné, že díky vzájemné spolupráci budeme lepší, silnější a i ten koláč nakonec bude větší a chutnější. A to i za situace, kdy jsou naše jednotlivé ERP produkty odlišné jak v technologiích, tak ve způsobu vývoje nebo filozofii softwaru. Jsem přesvědčený, že když

jsme schopni předávat si otevřeně informace a spolupracovat, vede to obecně k lepší náladě a výrazně lepším výsledkům. A všichni jsme spokojenější a klidnější.

Takže není možné je sjednotit.

Udělat jedno ERP by bylo spíše politické rozhodnutí. Snažíme se ale skloubit to nejlepší ze všech. Musíme se dostat stavu, kdy třeba legislativu, mzdy nebo komunikaci se státní správou budeme řešit jen jednou, ne čtyřikrát. Rád bych business line ERP přeorganizoval v rámci pěti let, abychom významně snížili počet produktů, sdíleli co nejvíce know-how a pracovali jako jeden tým. Znamená

to komfort i pro zaměstnance, protože budeme mít víc lidí třeba na řešení mezd, a ne pouhé dva lidi v rámci jedné unity. Takže zaměstnanci budou moci odjet v klidu na dovolenou, aniž by si s sebou brali notebook, protože za ně bude plnohodnotná náhrada. A odpočínutý a spokojený zaměstnanec znamená spokojeného zákazníka. Pak všechno funguje. S tím souvisí i fakt, že o konsolidaci ERP mluví naprosto otevřeně. Nešeptám to nikde bokem od lidí tak, aby se šířily fámy a lidi se museli bát o práci. Jasně, někomu se to třeba nebude líbit a půjde jinam, ale i o tom to je. A stejně tak to funguje se zákazníky.

Že je necháte odejít?

Klidně. Víte, my o naše zákazníky pečujeme a snažíme se vždycky o dlouhodobý, férový a oboustranně přínosný vztah. Pokud takový vztah ale nefunguje a klient negativně ovlivňuje náš tým, jsem schopný ho zrušit. Ve chvíli, kdy na naše lidi někdo řve nebo je systematicky ničí až tak, že nechtějí do firmy jezdit a nechtějí o ni pečovat, řeknu: Víte co, my pro vás pracovat nebudeme. Někdy je lepší ten byznys, který se neudělá. Důležitější pro mě opravdu je, když jsou zaměstnanci spokojení, nejsou ve stresu a fungují pro klienty, než abych měl frustrovaného konzultanta, který nefunguje ani u jiného klienta. To radši přijdu o zákazníka, protože jeho peníze mi za to nestojí. Proč bych měl pečovat o někoho, kdo se k nám nechová jako partner? Podobných zákazníků se zbavujeme poměrně systematicky. Podařilo se mi už zčásti vymýt u kolegů zakořeněný pocit, že zákazníka přece nemůžeme ztratit.

Řežu rychle, aby se rány brzy zahojily

To je docela zásadní změna mindsetu. Jak jste to zvládl?

Postupně. Ale došlo to tak daleko, že jim teď říkám, že každý rok chci mít v listopadu na stole jména kandidátů, kteří si nezaslouží naši péči. Z těch společně jednoho vybereme a moc rádi mu pošleme zdravici s přáním mnoha štěstí u konkurence. A nejhezčí na tom je, že kolegové se na mě nejdříve dívali jako na blázna, ale nakonec se jim úplně ulevilo. Protože už nemusí jezdit ke klientovi se staženým žaludkem nebo pocitem, že si od něj musí nechat všechno líbit.

Jak na rozlučkový telegram reagují klienti?

Jsou v šoku, protože si většinou ve své krátkozrakosti nedokázali představit, že by nějaký dodavatel preferoval klidnou mysl zaměstnanců namísto peněz. Většinou se nás potom snaží přesvědčit, že už se k nám budou chovat slušně. U jednoho klienta dokonce slibovali, že pana majitele odstaví a bude mít zakázáno s námi komunikovat, jen když budou moci zůstat v naší péči.

Když jste mluvil o tom, že klidně zrušíte zákazníka, oči vám skoro metaly blesky. Dokážete se snadno rozčílit?

Určitě. Sice ne tak jako někteří kolegové, ale taky. Mě rozčiluje, když někdo nedělá opakovaně a dlouhodobě svoji práci správně i přes snahu a upozorňování okolí nebo se nezeptá. A opakovaně svým přístupem a způsoby přivádí celý tým do problémů nebo špatného rozpoložení. Pak to řeším poměrně rychle. Jen mám kvůli tomu pověst, že dokážu z firmy ořezat lidi. A je pravda, že řežu pokud možno rychle, aby se rány začaly rychle hojit. Já tam přece nemohu nechávat ty, kteří komplikují práci ostatním a nejsou pro firmu přínosní. Často mi chodí i zpětná vazba, že ačkoliv to tak kolegové zpočátku neviděli, byl odchod nebo výměna člověka ideálním řešením, věci potom jako zázrakem začaly fungovat lépe. Když se zbavíte záby na prameni, uleví se celému týmu a naprosto se změní mindset. Lidé jsou radostnější, spokojenější a i čísla vypadají jinak.

Když se zbavíte záby na prameni, uleví se celému týmu a naprosto se změní mindset.

Klid a tři děti nejdou dohromady

Jak se uklidňujete?

Jógou. Dělán ji už od 14 let. Začínal jsem knížkou Andrého Van Lysebetha, kterou mám dodnes. Byla úplně úžasná a já jsem podle ní začal cvičit hatha jógu. A nejen to, ale také všechny další techniky, které v ní byly popsány, třeba šankaprakšalánu, tedy čištění střev.

Čtrnáct let je poměrně zvláštní věk na start s jógou. Obzvláště pro kluka.

Měl jsem k tomu blízko, dělal jsem bojové sporty, nejdřív karate, později v Lipsku vietnamské bojové umění viet vo dao. Ale pravda, možná jsem s jógou začal trochu později, v šestnácti. Ale od té doby mě jóga s většími nebo menšími přestávkami provází dosud. Teď třeba zrovna ano. Chodím cvičit i se ženou, která si loni dodělala instruktorský kurz. Jezdíme spolu i na jógové víkendy.

Přináší vám jóga i něco jiného kromě klidu?

Vytržení ze stresu, možná i odpočinek mysli a těla. A samozřejmě protažení. Když se ráno špatně vyspím, zacvičím si pozdrav slunci a je to lepší, funguje to. Jóga je pro mě rozhodně lepší sport než třeba spinning, kdy lidé sedí na kole v místnosti, kde řve hudba. To absolutně nechápu.

Máte tři kluky, možná i proto jóga?

Žít s nimi je vážně náročné. Jsem zvyklý na klid, teda těžko říct zvyklý, to fakt nejsem. Preferoval bych klid a pořádek, což je s nimi těžko dosažitelné. Ještě dva spolu jsou o. k., ale jakmile jsou pohromadě všichni tři, je to samý křik a hádky. Neskutečně se řežou. A taky je neuvěřitelné, na jak krátkou dobu dítě dokáže zachytit vaši myšlenku. Když ji ale zopakujete, udělá z vás idiota, že už jste to přece říkal. Soužití se třemi kluky, kteří vesele spějí k pubertě, je fakt náročné.



Co jiného vás baví?

Rád čtu, i když poslední dobou spíš poslouchám, buď knížky, nebo přednášky a podcasty. V autě, ve vlaku, při každé volné chvíli. Ale spíš než beletrii častěji knihy o seberozvoji, vzdělávání, přednášky o mozku, neurověděch i kvantové mechanice. Taky už trávím víc času jen se ženou, bez dětí, aniž bych měl nepříjemný pocit z toho, že jsem špatný rodič. Mít čas a klid jen na sebe vzájemně je pro udržení spokojeného vztahu opravdu potřeba, to asi potvrdí každý rodič. Nedávno jsme třeba odjeli na víkend do Barcelony. Člověk vlastně zjistí, že pořád jede a nezastavuje se. Ale je potřeba pravidelně vypnout.

Klávesnice a myš jsou přežitek

Jak vnímáte současnou dobu a technologie?

Úžasně. Už před lety, když nastupoval Byznys software, tehdejší J.K.R., jsem si představoval, jak by technologie mohly fungovat. A všichni se na mě dívali jako na blázna. Říkal jsem, že klávesnice a myš jsou přežitek, že 30 let fungujeme beze změny a už se prostě musíme posunout. Říkal jsem vývojářům, ať si pustí nějaký film, třeba Minority report, že tam se můžou inspirovat.

A teď už za blázna nejste.

Ne. V realitě jsme se dostali přesně do toho bodu, kdy můžeme pohybem očí ovládat věci. Už dlouho říkám, pojďme se s počítačem bavit jako s člověkem: „Ukaž mi v grafu výsledky za poslední tři měsíce ve srovnání s posledním rokem.“ Na to nepotřebuju klávesnici a myš. A konečně jsme se dostali do fáze, kdy je to reálné. Je logické, že řada úkonů, které řeší lidé, přejde na stroje, protože jsou rychlejší a efektivnější.

Nahradil jste někdy sám sebe?

Dám vám příklad. Jel jsem do zahraniční firmy a potřeboval jsem dopředu připravit otázky. Ote-

Může se stát,
že umělá
intelligence zmate
i velmi moudré
lidi, protože se
tváří opravdu
přesvědčivě,
vstřícně a mile.



vřel jsem ChatGPT a napsal jsem, že zítra jedu do firmy, která dělá to a to, tam a tam, jakou má strukturu, jaké produkty a že ji chceme akvírovat. Řekni mi, na co se jich mám zeptat. Dej mi 50 otázek. Během chvíle prosím pěkně hotovo, otázky zcela relevantní, já jsem je vzal, z 50 jsem deset vyhodil, z dalších 40 jsem pět rozdělil na další dvě, poslal jsem e-mail a bylo hotovo. A když jsme přijeli, hned jsme zavtipkovali, že jsme si otázky nechali vytvořit umělou inteligencí. A oni pohotově zareagovali, že oni odpovědi také. Takže pro mě je to pořád neuvěřitelné.

Využíváte v Seyforu umělou inteligenci i jinak?

V současné chvíli zkoušíme, jak můžeme nasazovat jazykové modely. Máme obrovské množství dat, která ale člověk nedokáže roztrždit. Umělé inteligenci to zabere pár minut. Od začátku, co jsem v Seyforu, jsem chtěl, abychom u ERP udělali něco jako znalostní bázi. Dáme dohromady všechny informace, veškeré know-how, co jsme za ty roky nasbírali. Jaké obory řeší jaké problémy, jaké výrobní stroje jednotlivé firmy mají, co s nimi dělají, jak je nasazují, co to znamená pro software. Jaké otázky jim máme klást, na co se ptát, jak s nimi mluvit. Takový manuál pro obchodníky a konzultanty. A je to opravdu věc, která funguje, sám jsem to ve své kariéře zažil. Bohužel my jsme narazili na to, že není absolutně v lidských silách všechny ty letité informace systematicky roztrždit a poskládat, jak bychom potřebovali. Ale já jsem přesvědčený, že generativní umělá inteligence je toho schopná a my nakonec tuhle znalostní bázi vytvoříme skoro za pár minut.

Umělá inteligence nikdy nebude otrávená

Vnímáte i stinné stránky?

Jasně, třeba že skončíme jako v Terminátorovi se Skynetem. Existují opravdu reálné hrozby. GPT 4.0 trénovali na obrovském množství dat. Ale v angličtině. A nikdo neví, a říkají to i zakladatelé OpenAI, jak je možné, že ta věc najednou kromě angličtiny mluví persky, česky a dalšími jazyky. Protože ji na to netrénovali, zvládla to nějak sama. A to je opravdu strašidelné. Izraelský historik Harari říká, že atomová zbraň nedokáže vyrobit další atomovou zbraň, ale umělá inteligence dokáže vyrobit lepší umělou inteligenci.

Jen je potřeba s ní umět zacházet.

Pokud bude člověk umělé inteligenci bezmezně věřit, představuje velké riziko. Musí pořád přemýšlet. Když mě navigace povede do rybníka, tak do něj taky nesjedu. To je úplně stejný případ. Pokud mně UI řekne něco, co je nesmysl, musím být dostatečně inteligentní, abych rozpoznal, že to není úplně o.k. Ale může se stát, že umělá inteligence zmate i velmi moudré lidi, protože se tváří opravdu přesvědčivě, vstřícně a mile. Je to skvělá věc třeba v učení jazyků. Protože umělá inteligence nebude nikdy otrávená, když vám něco řekne po desáté. Bude pořád vstřícná a slušná.

Jak se k UI postaví Seyfor?

Budeme muset změnit systém, jak zpracováváme a vyhodnocujeme data.

A tušíte kdy?

Zítra? Netuším. Může to být za pár měsíců, klidně i za pár let. Na nás bude, abychom s ní dokázali komunikovat. Naučili se správně zadávat prompty. Prompt inženýring je obor sám o sobě a lidé, kteří dokážou stroji říct, co po něm chtějí, tak, aby on to správně pochopil, budou mít velkou výhodu.

A jsme na takovou změnu jako společnost připraveni?

Vůbec. A to je ten největší problém. Místo toho, abychom přemýšleli, co musíme udělat, abychom to zvládli, protože už není otázka jestli, ale kdy, tak řešíme, jak zamezit, aby s pomocí umělé inteligence děti psaly seminárky. Proč tento přístup nezměnit? Pojdme hodnotit, jak kreativní dokážou být v komunikaci s UI, se zadáváním dotazů. Ve školství, státní správě, podnicích, v administrativě... všude budeme muset změnit přístup. Jenže my jsme v nastavení mindsetu dvacet třicet let nazpátek oproti tomu, kde jsme technologicky.

Snažíte se v tomto směru vzdělávat syny?

Určitě. Všichni moji kluci mají umělou inteligenci v telefonu a umějí ji používat. Už dříve, když se na něco ptali, nabádal jsem je, ať si otázku vygooglují nebo použijí YouTube. Obávám se ale, že učitelé budou úplně ztraceni. Budou se snažit to vynutit nebo zakázat. A to je úplně špatný přístup, který se musí změnit.



Kariéru začal divokou jízdou v 90. letech. A i když doba zrychluje, Petr stále věří, že není důvod k obavám. Stojíme totiž na prahu něčeho nového a jediné, co může firmy odlišit od konkurence, je schopnost pracovat s informacemi.

TEXT Helena Dostalová
FOTO Daniel Hamerník

Petr Franc: Jsem obklopený lidskou kvalitou

„Architekti to sice vymysleli skvěle, ale moc funkční to není, dejte pozor na hlavu,“ upozorňuje mě na lustry v kanceláři Petr Franc, ředitel divize Enterprise & Public. Podobně je na tom křeslo, ve kterém si, když se opřu, připadám skoro jako u terapeuta. A tak se narovná, položí první otázku a pak se klidně můžu zase opřít, protože Petr mluví a mluví a ke slovu mě pustí jen občas. A já si postupně ráda vyslechnu, jaké výhody mají akvizice nebo co ho po padesátce přivádí k úsměvu.

Poslední dobou se mi stává, že když se zeptám, co přinesou technologie, dočkám se odpovědi „nevím“, což je vlastně velmi upřímné. Co odpovíte vy?

Nevím je opravdu velmi upřímné a pravdivé, protože dynamika, se kterou technologie nastupují, je neskutečná. O čem jsem ale přesvědčený, je to, že věnujeme přílišnou pozornost tomu, že by nás technologie měly zahubit.

Přece jen je to ale jiné než dřív.

Protože se změny týkají bílých límečků. Stroje vždy nahrazovaly těžkou manuální práci, ale nyní se dostávají i do znalostních oborů, tedy k právníkům, finančním analytikům a všem, kteří pracují s informacemi. Na druhou stranu, přestože na nás umělá inteligence dělá dojem, že všechno zvládá a je přesvědčivá, chybí jí kreativita. Ale jsme na začátku, věci se budou neuvěřitelně posouvat dopředu a nebudou to roky, ale měsíce. Zcela jistě se každou chvíli budeme dozvídat o nových a nových možnostech. Takže ano, opravdu jsme na prahu něčeho nového, je to srovnatelné s příchodem internetu.

**Opakuje se stejný scénář. Stejně jako auta nena-
hradila koně a vytvořila naopak prostor pro nové
obory.**

Přesně tak. Změní se charakter práce. Dokážu si představit, že třeba právník, který věnoval 80 procent času tomu, že sbíral vstupní informace, na kterých stavěl, bude mít nyní čas si s nimi pohrát a vytvořit strategii. A za tyto změny jsem rád.

V čem budou profitovat firmy?

Nad jejich daty mohou pracovat virtuální asistenti, kteří ušetří hodiny jejich práce. Řekne se jim: udělej krátký výstup nebo prezentaci z dat, která mám ve finančním systému, a ukaž mi predikce nebo trendy. A nebojím se, že někdo přijde o práci. Naopak, potřeba lidí, kteří budou umět pracovat s technologiemi, bude vyšší. Podívejte se na Estonsko nebo skandinávské země, ty už to pochopily. Ve znalostní ekonomice je tohle přesně to, co je může posunout. A ne že budou vyvážet dřevo. Je pro mě překvapením, že žádná z našich vlád nedokázala nastolit nějakou dlouhodobější smysluplnou vizi, kam se může Česká republika posunout. Digitalizace prorůstá do všech aspektů našeho života a vidíme, že tam, kde se posun nedaří, obor trpí a neposouvá se. Státní správa je toho krásným příkladem. Vlastně bohužel spíš smutným. U nás. Každá vláda tvrdí, že sníží počet jejich pracovníků, a stane se vždycky opak. Vždycky.

Vyhoří už ve třiceti

Asi se shodneme, že je potřeba udělat zásadní změnu ve vzdělávání.

Určitě, mám dvě menší a dvě starší děti a jasně na nich vidím, že technologie jsou součástí jejich života. Nemusíme je učit, jak ovládat iPad. Kolikrát jsem překvapený, co s ním dokáže moje čtyřletá dcera. Také kolem toho aktuálně vzniká velká diskuze. Jak jsme se mohli nechat překvapit demografickou křivkou... Protože to je jedna z věcí, které se dají poměrně jasně predikovat. Najednou se divíme, že děti v Praze a Středočeském kraji nemají možnost jít studovat některé obory. A politici jsou zase zaskočení. Už jsme si ale zvykli, že hotoví lidé nejsou.

Takže si je vychováte.

Do mojí divize přijmeme každý rok vyšší desítky lidí a jsme připraveni je vzdělávat. Při pohovorech

proto nejde úplně až tak o to, co znají, ale co jsou ochotní se naučit. Trvá nám zhruba rok, než je dostaneme do stavu, kdy jsou pro nás přínosem a jsou schopní pracovat na projektech. Otázka je, kolik ze sebe opravdu chtějí vydat, protože ve třiceti chodí s tím, že jsou vyhořelí. To mě v 55 letech přivádí k úsměvu. Ale jsou šikovní, ne že ne.

Pravda je, že tato generace je taková rezervovanější a oceňuje well-being.

Jde také o to, jak atraktivní práci jim nabídnete, čím je připoutáte. Ale je pro ně vážně důležitější osobní svoboda. Už to není jako za nás. Chtěli jsme mít hezké auto, dům... Oni už to ale mají, narodili se do toho.

Možná je to ale dobře. Tito lidé vědí, co chtějí, a jsou schopní říkat ne.

Naprostě s vámi souhlasím. Nežijeme proto, abychom pracovali.

Máme moc filozofů

Začínal jste kariéru v 90. letech. Jaké to bylo?

Byla to jízda.

Ted' je to také docela rychlost. Dokážete dobu tehdy a teď srovnat?

Bylo to úplně jiné už třeba v tom, co jsme před chvílkou říkali. Všichni jsme byli pod dekou, měli jsme všeho stejně nebo všeho málo a režim se snažil o to, aby nevznikaly žádné disproporce mezi lidmi. A najednou se všechno změnilo, a kdokoli chtěl, tak mohl. A Čechům se nedá upřít, že jsou podnikaví, vynalézaví a aktivní. A my se najednou ocitli za velkou louží a dělali rozhodnutí s lidmi o generaci staršími, než jsme byli my.

V barevných sacích a bílých ponožkách.

A s velkou jazykovou bariérou. Muselo to působit velmi komicky. Ale za pár let jsme se velmi posunuli. V této době se také stalo to, že jsme se začali profilovat jako velmi šikovný národ, čehož si bohužel všimly i zahraniční firmy, které si zde postavily outsourcingová centra a tisíce lidí nám sebraly. A jsme zpátky u školství. Nevím, kdo definuje, že potřebujeme tolik filozofických oborů. Tedy nic proti filozofům, ale pokud chce tento obor někdo studovat, mělo by to být placené. Jenže stát si bo-



Při pohovorech
nejde úplně
až tak o to,
co uchazeči znají,
ale co jsou ochotní
se naučit.
Jsme připraveni
je vzdělávat.

hužel stále neřekl, co a kam chce investovat. Proto možná nepostupujeme dopředu tak rychle. A možná končí éra montoven a my se budeme víc věnovat znalostní ekonomice.

Abychom se nezasekli na filozofování, jak se technologický posun dotkne konkrétně Seyforu?

Těžiště konkurenční výhody leží ve schopnosti pracovat s informacemi. To je jediné, co vás může odlišit od konkurence. To, jak budete komunikovat se

zákazníky, jak budete využívat digitální kanály pro jejich oslovování, pro sběr toho, co chtějí. Nabídka bude muset být personalizovaná. A abyste to mohli udělat, potřebujete pracovat se spoustou dat a vyhodnocovat je pro inovaci služeb a produktů a pro rychlost jejich nasazování. S technologiemi se také šetří čas lidí. Takže bez toho, že by firmy investovaly do digitalizace, nemohou fungovat. A to je možné ve chvíli, kdy máte v pořádku data, což je základ naší práce. Pracovat s klienty na tom, aby měli data aktuální, konzistentní a historizovaná. Zajímavé je totiž sledovat trendy.

A tady přichází právě ta chvíle, kdy se Petr rozpovídá o kyberbezpečnosti, podnikových procesech, cloudech, predikci, efektivním řízení finančních toků a já jen poslouchám. Ale na konci se alespoň zeptám:

V čem jste jiní než ostatní?

Oslovujeme konkrétní zákazníky, kteří jsou pro náš byznys relevantní. Zakázku na míru děláme vývo-

jem – třeba v případě veřejné správy. Firmy naší velikosti už nejsou vyloženě programátorské, ale spíše konzultantské. Naší přidanou hodnotou je věcná znalost zákazníka a oblasti, ve které se pohybuje. Teď mluvím třeba o problematice cel. Na to neexistují systémy, které si můžete objednat, to je potřeba vyvinout na míru. Kdysi jsme toto řešení mohli nabídnout jen jedno pro každou zemi, dnes je to díky

EU jiné a my jsme schopni pokrýt agendy ve třech zemích, jako je Česko, Srbsko a Finsko, a dodáváme dílčí řešení i do dalších. A teď si představte, že Finové, kteří jsou na tuto oblast velmi senzitivní, si vyberou partu z Karlína. Takže důležitá část naší práce je pochopit zákazníka po věcné stránce a rozumět tomu, co dělá.



Náš akviziční apetit neklesá

Máte dost zákazníků?

Určitě netrpíme nedostatkem. Dnes si spíš vybíráme projekty, kde nejlépe zúročíme své znalosti a kde cítíme, že jsme se zákazníkem na jedné vlně. Samozřejmě máme i takové, kde to tak není. Ale když nejsme přesvědčení, že zákazník ví, co chce, a nedokáže nám naslouchat, víme, že spolupráce nemá šanci na úspěch. Máme výhodu, že si můžeme vybírat klienty i to, čemu budeme věnovat energii. A vzácný a limitovaný zdroj jsou v tomto směru naši lidé. Ti se do našich řad dostávají složitě a ještě je musíme doškolit, což nám možná vytváří limit. Mohli bychom růst ještě rychleji, než rosteme.

Takže nejste spokojeni s tím, kam jste se dostali?

Ne, takhle to vlastně nemyslím. Jsme rádi za to, jak se nám daří. Ale nikdy to přece neznamena, že nemůžeme být lepší. Máme ambici organicky růst dvouciferným tempem, tedy kolem 10 až 12 procent každý rok, což se nám daří, a díky akvizicím se k tomu přidává další dynamika.

Vaše akvizice mi trochu připomínají hlášku „zítra asi něco koupím“. Je to tak, že co vám chybí, si prostě pořídíte?

Akvizice jsou důležitou součástí našeho fungování. Zatím jsme měli to štěstí a jsme v tom jiní než ostatní, kteří se snaží konsolidovat, že firmy nejen kupujeme, ale také integrujeme. Později se sice sta-

nou součástí akciové společnosti, ale neztratí svoji firemní kulturu. Neztratí to, jak se tým rozhoduje o svých zakázkách, nic ze své původní „DNA“.

Máte ambice stát se korporátem?

To určitě ne. Nechceme říkat, takhle to budeš dělat, nebo můžeš jít jinak. Disponujeme finanční silou, znalostmi i zázemím, které rádi sdílíme. Umožňujeme vzájemnou inspiraci. Vždycky lidem z týmů říkám, ať si představí, že přišli z okresního města, kde byli doposud jedničkáři, a najednou sedí v lavičce s dalšími třinácti. Celkem mám pod sebou čtrnáct týmů. A samozřejmě najednou zjistíte, že někdo je na špici a někdo na konci. Naštěstí to vždycky funguje tak, že slabší se snaží dohnat silnější.

Co je pro vás v případě akvizic důležité?

Musí nám to s lidmi, které chceme pod naše křídla, fungovat i lidsky, musí být přítomná vzájemná chemie. Když kupujete fabriku, převezmete výrobu, ale když kupujete firmu našeho typu, přebíráte především tým. Jasně, jsou tam zákazníci, ale o to víc ten tým potřebujeme. Pokud by se nám nepodařilo udržet lidi, prohráli bychom. Je to risk, ale vyplácí se. A náš akviziční apetit neklesá. Spíš se musíme rozhlížet v jiných teritoriích. V České republice už to, co jsme chtěli a bylo to možné, de facto máme.

Martin Cígler z vás musí mít radost.

Sice by si představoval, že bychom především v oblasti účetních systémů mohli své hlavní konkurenty mít u sebe, ale z mnoha důvodů to nejde.

Proč třeba?

Existují následníci firmy. Což je tedy často i naopak důvod k prodeji, když následníci nejsou a majitelé si chtějí ještě monetizovat svoje celoživotní úsilí, odpočinout si. A zároveň jsou rádi, že jejich firmu nikdo nerozebere na šroubky, ale že určitým způsobem funguje dál.

Stačí jeden řemeslník

Mluvil jste o celních správách. Chystáte se i na další trhy?

Máme spoustu domácích úkolů. Než se dostanu k trhům, určitě se chceme posunout v tom, aby lépe fungovala spolupráce v týmech. Protože každý z nich se stále ještě soustředí zejména na svoji

Jsme jiní než ostatní.
Firmy nejen kupujeme,
ale také integrujeme.

specializaci. Chtěli bychom u zákazníků fungovat komplexněji, že někdo může nabízet ERP a jiný se starat o kybernetickou bezpečnost. Naší ambicí je, abychom s jednotlivými manažery nastavili prostředí maximálně otevřené k tomu, aby vznikaly synergie mezi jednotlivými týmy. To je jedna z výzev, které máme před sebou. Ono se to už i děje. Jedním z našich největších klientů je Zentiva a tam fungují tři unity. Někdo dodává cloudové služby, jiný datovou analytiku. Zákazník má výhodu, že z jednoho místa má obslužených více svých potřeb. To je důležitá věc, se kterou se chceme profilovat u velkých klientů.

I diverzifikace má ale přece své výhody.

Určitě ano, ale když jste spokojená se svým řemeslníkem, proč byste si měla najímat další firmu? Vní-

Máme to štěstí,
že obor IT je všemi
okolnostmi
zasažen mnohem
méně než jiné.



máme jako důležitou osobní garanci lidí. Hodně stavíme na tom, že klientovi představíme konkrétní tým lidí, který s ním bude dělat. To je mimochodem jedna ze stěžejních věcí, podle kterých si například finská celní správa vybírala svého dodavatele. Museli jsme představit tým expertů, který bude o klienta pečovat. K tomu jsme se zavázali dokonce kontraktem. Ve chvíli, kdy potřebujeme někoho vyměnit, musí nám ho klient odsouhlasit. Což si myslím, že je velmi chytré. Všichni byli u klienta na pohovoru a všichni museli obstát.

A finskou celní správu obsluhujete z Česka?

Napůl. Tady v budově máme red zónu, která je pod kamerami a mohou do ní vstoupit jen vybraní lidé. Druhé takové pracoviště je v Helsinkách. Dřív jsme tam létali hodně často, teď už funguje samostatněji.

Náš rozhovor půjde do výroční zprávy. Řekněte mi, jaký byl rok 2022?

Stala se celá řada věcí. Z hlediska geopolitické situace to nebyl úplně šťastný rok a my máme to štěstí, že obor IT je všemi okolnostmi mnohem méně zasažen než jiné. Možná naopak to u někoho ještě akcelerovalo potřebu digitalizace. My jsme naše ambice splnili, posunuli jsme se a získali řadu dalších projektů, zákazníků i nových firem.

Vnímali jste u větších firem z hlediska následků energetické krize nějaké ochlazení?

U nás to nebylo tak zřetelné, možná u menších podniků ano, ale větší hráči zůstali stabilní. Nejsou tolik senzitivní na různé výkyvy. Ale ano, můžu říct, že u některých klientů jsme cítili takovou předběžnou opatrnost. Třeba tam, kde bychom to vůbec nečekali. Možná proto, že se od managementu očekává, že na některé situace prostě zareaguje.

Mluvíte o nějakém konkrétním segmentu?

O bankách. Ačkoli jsou v perfektní kondici, začaly na podzim chodit s tím, že management zakázal investovat do jakýchkoli projektů. Ale ty se nakonec jen posunuly v čase.

Ovlivnilo vás to nějak?

Máme přibližně 1 200 klientů, se kterými pracujeme. Zhruba stovka s námi utrácí v řádu jednotek milionů korun a pak je několik desítek, kde je to už třeba deset až patnáct milionů korun ročně. V tom-

to počtu zakázek pro nás posunutý projekt velký propad neznamená.

Žádný klient nemá v našem portfoliu takovou váhu, jakou měl v jednotlivých týmech. Když tehdy klient posunul projekt, šlo o významnou změnu. Když se to stane tady, je to nepříjemnost, kterou probereme na poradě, ale jinak v celkových číslech to žádný signifikantní význam nemá. Takže my jsme žádná negativní témata naštěstí řešit nemuseli. A teď s jarem a umělou inteligencí zájem neochládá, spíš naopak. Na jaře všichni zjistili, že to s těmi energiemi možná nebude tak hrozné. A navíc se dokola omílá téma, že firma, která investuje, má i v těžké době konkurenční výhodu.

Když popisujete, co všechno řešíte, co vás těší na běžném pracovním dnu?

Nejvíce mě na mojí práci baví, že ji dělám právě s těmito lidmi, které mám kolem sebe, a mám možnost tuto roli zastávat. Být v kontaktu s lidmi, kteří do té doby vlastnili nebo řídili úspěšnou firmu. To jsou lidé, kteří už něco dokázali. A když je mám každý den kolem sebe, samozřejmě s dalšími kolegy, jsem šťastný, že jsem obklopený lidskou kvalitou. Horší je, že pak to začnete považovat za normální, a když jste například konfrontováni se službami někde na hotelu, připadáte si jak v jiném světě.

Ještě nedávno jste vystupovali pod názvem Solitea. Čekala jsem, kdy se přerěknete, ale nestalo se vám to ani jednou.

Tak Solitea nebyl úplně šťastný název. Respektive nebyl šťastný pro firmu, kterou jsme dnes. Už nejsme firma zabývající se účetními systémy, jsme velkou IT firmou, kdy její dílčí části mají své vlastní produkty.

Normálně bych asi měla pocit, že mluvíte jak z marketingové příručky, ale cítím z vás, že jste skutečně hrdý, že jste součástí Seyforu.

Jsem.

Jan Tomíšek: Nakonec všichni zjistí, že lepší je mít nás

Znáte nějaký vtíp o programátorech?

Ano, proč?

Máte na starosti divizi produktů pro HR v technologické firmě. Tak jsem si říkal, že od vás to může znít dvakrát vtipněji.

To nevím. Všichni nejsou jako z těch vtipů. Většina z nich komunikuje normálně.

To vůbec nezpochybňuji, ale ve vtipech je to s nimi jako s vědci.

Je to stejné jako kdekoliv jinde. Někteří jsou extrémně chytří, ale nekomunikativní. Možná máte pravdu, že někdy i lehce asociální. Ale pak jsou tací, kteří jsou úplně normální. Skoro by se mi chtělo říct, že na nich nepoznáte, že jsou programátoři.

Já to nemyslel zle.

Rozumím. Máte pravdu, že v životě to tak často bývá. Prostě jsou lidé, kteří jsou mimořádně nadaní, ale pak jim zase něco chybí.

Když tedy jdete do práce, nemáte pocit, že jdete na natáčení Teorie velkého třesku?

Opatrně, jsem taky původně programátor.

Takže máte také nějakou diagnózu?

Doufám, že ne. Vám to tak přijde?

Zatím vůbec. Naopak.

Počkejte, to už nahráváme?

Pozor. V tomto rozhovoru se od Jana Tomíška, ředitele divize Payroll & Human resources, dozvíte hodně o tom, jak funguje HR a jak se tento byznys vyvíjí. Je však jedna věc, na kterou charismatický ředitel odmítl odpovědět. A to i přesto, že jsem ho o to opakovaně žádal.

TEXT Daniel Köppl

FOTO Jiří Salík Sláma



Ano, ale nebojte se. Tohle není investigativní rozhovor.

Já vím, ale přece jen. Aby to nebylo trapné.

Začátek byl dobrý, mě baví. Ale pojďme klidně více seriózně.

Nemusíme. Ale aby z toho lidi něco měli.

Budou, nebojte se. Když se vrátím zpět na začátek a odsuneme vtipy stranou, jaký máte popis práce? Abych tak nějak zůstal věrný HR terminologii.

Nevím, zda to bude úplně popis práce. Řídím celou divizi, mluvím se zákazníky a hlavně mám na triku, aby byl celý proces maximálně produktivní.

Když se ve firmě řekne produktivní, efektivní, často to ve skutečnosti znamená škrty.

Často ano, ale tak jednoduché to není. Pozitivní vývoj nevzniká skoro nikdy jen úsporami.

Taháme za delší konec

Podle čeho vlastně nabíráte lidi k sobě do týmu?

To je věc, které věnuji extrémní pozornost. Snažím se třeba být na druhých kolech pohovorů s uchazeči. Snažím se pomáhat, abychom uměli najít ty správné lidi, kteří se dokážou začlenit do týmu a budou pro něj přínosem.

To je jedna z klíčových věcí v Seyforu – zapadnout do týmu.

Logicky. Udělá vám to tým produktivnější, efektivnější i odolnější, což je důležité.

O pár stránek dříve to říká i Martin Cígler.

A to nejsme domluvení!

Jak ale během několika desítek minut u pohovoru poznáte, že vám člověk do týmu zapadne?

Spíš poznáte, že nezapadne. Toto se snažím vnímat celé roky.

No mě by právě zajímalo jak.

To vám nemůžu říct, protože potom už by to přece nefungovalo.

Já se třeba vždy lidí ptám, co dělají jejich rodiče.

Dobrý. Podobné otázky vám vždy ukážou reakci člověka.

Právě.

Ale důležitý je i příběh. Co vám člověk odvypráví. Nejen jak reaguje.

Vy používáte co?

Dobrá je každá otázka, která překvapí. Já si třeba myslím, že hodně o lidech vypovídá škola. Ať chcete, nebo ne, formuje vás. Takže abych odpověděl, moje oblíbená otázka je, jaké známky jste měl u maturity? Funguje to ale za předpokladu, že dotazovaným je ideálně přes třicet. Mají odstup a jsou překvapení. Kouzelné na tom je, že na podobné otázky není nikdo připravený, takže vidíte reakci. A s tím překvapením souvisí, že pak lidi moc nelžou. Nebo lžou špatně. Třeba řeknou, já si to nepamatuji. Což je hloupost. Maturitu si většina lidí vybavuje moc dobře.

Prima tip.

Kouzlo je v tom, že lidé pak znervózní a my taháme za delší konec. Prostě překvapivá otázka pomůže, aby se člověk odkopal.

Přijal byste třeba mě?

Nevím.

Tak to zkusme.

Co jste měl u maturity?

Jednu dvojku z ruštiny, protože jsem neuměl polygrafickou terminologii, a vy?

Já měl z ruštiny trojku, a to jenom proto, že jsem se ji celou dobu pokoušel ignorovat. Ale zase jsem měl jedničku z matematiky a fyziky. Kvůli tomu si mi pak nikdo netroufl dát z ruštiny čtyřku.

Já si přesně pamatuju důvod, neuměl jsem fosforečnany v procesu výroby tiskových válců v ruštině.

To byla taková ta otázka, kterou si nechcete vytáhnout, že? Já byl na gymplu, tak jsme asi řešili nějaké spisovatele nebo něco podobného.

Ten nesmí ani do druhého kola

Co je další otázka?

Vždy chceme, aby nám člověk řekl něco o sobě, nejlépe o své kariéře. Tam se taky dobře hledá. Ti, kteří v písemné podobě mlží nebo fabulují, většinou v mluveném projevu netrefí, co napsali. Podle toho

Dobrá je každá otázka, která překvapí. Moje oblíbená je, jaké známky jste měl u maturity?



se taky pozná ne úplně ideální parták. A abych vám ušetřil další otázku, pak se také podívám, jak často měníte zaměstnání.

Mám periodu minimálně po sedmi letech.

To už je dobrý. Hlásí se k nám lidi, kteří mezi jednou a druhou prací mají třeba rok nebo rok a půl, což je rovnou důvod k obezřetnosti. Podobné životopisy za mě nesmí ani do druhého kola. V drtivé většině jde totiž o lidi, kteří zmizí dříve, než začnou podávat plnohodnotný výkon. Uvědomte si, jak složité a komplexní systémy děláme. Za těch 33 let vývoje je to obrovská masa zdrojového kódu, srovnatelná snad se SAPem. Možná jsem cynický, ale pokud do někoho rok či rok a půl investuji energii a čas, rozhodně nechci, aby mi v momentě, kdy je hotový, odešel.

Když jsme dělali rozhovor s Martinem, v jeden moment prošla okolo slečna a fotograf si mohl vykroutit oči. Ani nevím, proč jsme pak mluvili o tom, jak důležité je mít dobře namíchaný tým.

Ptáte se mě na poměr muži a ženy?

Nevím, zda vůbec smím. Abychom pak nešli sedět.

Já to nepočítám. Nemáme striktní pravidla, ale je pravda, že už dávno neplatí, že by náš obor byl doménou mužů. Ale Martin má pravdu, namíchané týmy jsou lepší. Ženy přemýšlí trochu jinak než muži a baví je i jiné věci. Z vlastní zkušenosti vím, že většina programátorů by nejradyji rovnou psala operační systémy nebo něco podobně vzletného. Ženy jsou v tomhle kupodivu daleko méně romantické. Podívejte třeba na tiskové sestavy. Pro muže jsou nutné zlo, ale máme kolegyně, které to baví



a mají výborné výsledky. Ale popravdě nevím, jestli se dají schopnosti žen a mužů zobecnit.

Když se vrátím k HR jako takovému, hodně lidí k tomuto oboru přistupuje s despektem.

Na první pohled může vypadat neatraktivně, ale za mě je to plnohodnotný obor jako každý jiný. My třeba pravidelně jezdíme na HR konference do USA a sledujeme tamní trh. Americký trh HR systémů je nejméně pět let před naším a je plný zajímavých technologií, které se zpravidla nasazují na těch největších organizacích, a takové jako ve Státech u nás nejsou vůbec. Proto jsou napřed. Mám na mysli třeba skutečně praktické nasazení umělé inteligence do personálních procesů, nikoliv mediální hype, který poslední půlrok vidíme všude okolo. A díky tomu, že trendy sledujeme, jsme poměrně dobře připraveni na budoucí vývoj. Pokud máme zůstat číslo jedna, musíme být napřed.

Pokud do někoho rok či rok a půl investuji energii a čas, rozhodně nechci, aby mi v momentě, kdy je hotový, odešel.

USA je ale přece jen trochu specifický trh.

Ano. Ale to máte v každé branži. Na začátku jen těžko odhadujete, zda se nové trendy chytí, nebo ne. Další věcí je, že hodně firem si chce ty novinky zkusit. Už jen proto, aby byly případně první, komu se chytí.

Je vlastně také zajímavé, že u nás trendy v HR moc nevznikají, že?

Reálně – trendy v HR vznikají u organizací takových rozměrů, které u nás vůbec nejsou, proto vznikají venku.

Který trend byl podle vás taková příkladná nafouklá bublina.

Za Seyfor mohu říct, že klientům nabízíme věci, o kterých víme, že budou fungovat. Pak je výhoda, že máme odstup. V USA, které chrlí trendy, se snadněji spletete, ale tady už je riziko daleko menší.

Sáček s penězi za branou

Hodně mluvíte o USA. Ale není to tak, že tamní populace je přece jen trochu jiná? Nebo je to jen zbožné přání?

Asi vás zklamu. Ale i na první pohled nesmyslné věci mohou fungovat. Jedna taková, kterou jsme zaregistrovali v USA a začali ji promýšlet, bylo něco, co se dá popsat jako výplata mzdy, kdykoliv si zaměstnanec řekne. Anglicky je to doslova pay on demand. Tento benefit rychle získává na oblibě, ačkoli na něj legislativa není vůbec připravená. Tady se zatím pracuje s tím, že výplatu spočítáte vždy až na konci měsíce. Jenomže tento zaměstnanecký benefit, jak říkám, roste. A to se bavíme o nápadu, který se v USA objevil tak před dvěma až třemi roky.

A jak přesně funguje?

Jednoduše. Můžete požádat o alikvotní díl mzdy za odpracovanou pracovní dobu. Nejčastěji je mezi zaměstnavatelem a vámi ještě nějaký operátor, který službu poskytuje. Od zaměstnavatele ví, kolik si zhruba vyděláte a kolik jste odpracoval směn. A pak už jen s určitým bezpečnostním koeficientem, protože přesné číslo v průběhu měsíce prostě spočítat nejde, pošle zaměstnanci na základě jeho žádosti přes mobil peníze na jeho kreditní kartu.

To je jak z filmů ze začátku 20. století.

Říkáte to naprosto přesně. Už si nevzpomenu na jméno toho filmu s Plachtou, ale tam po šichtě odchází lidi z lomu a u brány každý dostane sáček s penězi. Za branou na ně už čekají manželky, protože se bojí, aby pánové výplatu nepropili. Máte pravdu, je to vlastně svým způsobem návrat ke kořenům. Mimochodem v ČR jsou už nejméně dvě

firmy, které tuto možnost nabízí. A teď jsme zpět u našeho náskoku. Díky tomu, že jsme o trendu věděli a myslíme si, že bude fungovat, máme už připravené rozhraní.

Bylo naopak něco, o čem jste od počátku pochyboval?

Netroufnu si to tak říct. Je hodně věcí, do kterých jsme prostě třeba jen nedorostli nebo u nás nejsou vnímány jako problém.

Například?

V USA je obrovské téma zaměstnanecká diverzita. To je fajn, ale jak ji chcete dělat v ČR?

Jak po konferenci poznáte, co stojí za to zkusit a co už ne?

Často u zákazníků mluvím s personálními manažery. Poslouchám je. A také pro ně pořádáme hodně akcí, kde jim o tom, co se dozvíme a co považujeme za trend, vyprávíme. Ale třeba u těch průběžných výplat mezd je to zajímavé. Jejich první reakce je, zda jsme se úplně nezbláznili. Že sotva se pracně zbavili záloh, měli by začít pracovat na něčem, co je nahradí.

A co jim na to říkáte?

To je těžké. Já je chápu. Ale třeba právě výplaty po částech jsou podle mě tutovka. Dokonce jsme chvíli přemýšleli, že bychom je zavedli. Pak jsme ale zjistili, že jsou vhodnější pro jiné segmenty.

Jaký je další trend?

Celý obor HR zažil během covidu velký boom. Přibývalo hodně dodavatelů různých dílčích řešení. Možná to souvisí i s tím, že HR lidé si chtějí zachovat určité postavení v hierarchii firmy. Ale nyní je opravdu úplná exploze různých malých řešení a benefitů. Jsem vůči tomuto trendu poměrně skeptický, protože podobné etapy zatím vždy skončily spojováním. Ostatně jeden z výzkumů v USA říká, že asi 65 % tamních firem používá jen jeden, konsolidovaný personální systém. Od jednoho dodavatele.

Tak to funguje ve všech segmentech. Nejdříve boom, pak problémy s integrací a kompatibilitou a nakonec skončíte u jedné velké firmy.

Logicky. Protože když máte jednoho dodavatele, možná řešení není tak vymazlené, ale zase funguje všechno dohromady. Navíc často zjistíte, že malé rozdílly vám za další náklady nestojí.

Jenomže zase je pravda, co jste říkal. Totiž že když se vybírají menší dodavatelé, vypadá to, že oddělení víc pracuje.

Určitě, ale je na tom i něco pozitivního. Menší firmy přinášejí nápady. Často je pak někdo koupí a jejich řešení systémově začlení do velkých personálních systémů.

Neomezená dovolená

Když se řekne HR...

Tak vám lidé řeknou benefity. Vím. Ale mezi námi, většina personalistů by vám řekla, že kdyby je mohli nemít, okamžitě se jich zbaví.

Jenomže nemohou, protože ostatní je mají, že...

Přesně. A lidé na to slyší. Ale já si nemyslím, že na benefitech dokážete dnes udělat nějakou smysluplnou konkurenční výhodu. Naopak by byla konkurenční nevýhoda je nemít. Teď mě napadá, že my jsme v Seyforu přišli se zajímavým benefitem – neomezenou dovolenou. Už teď víme, že je jen otázka času, než ji zavedou i ostatní.

Ale nejsou benefity celé jenom hra?

Dokud je u benefitů daňová výhoda, mají smysl. Až tam dotace nebude, tak smysl nemají. Lidé si pak radši peníze vezmou a utratí je podle svého.

To jsme s těmi benefity byli rychle hotoví.

Já v ně moc nevěřím, no. Podle mého je daleko důležitější firemní kultura. A tu vám žádné HR oddělení samo o sobě nevytvoří. Ta prostě přichází a odchází s majitelem firmy. On si vybere lidi do vedení, kteří zase v návaznosti na něj určují styl svým oddělením. Ve firemní kultuře marketing prostě nefunguje.

Nelimitovaný home office není benefit

No, já si zase myslím, že by HR oddělení nemuselo fungovat vůbec. Abych vám to jako zástupce marketingové enklávy vrátil.

Chápu. Ale jsou věci, které prostě fungovat musí, protože jsou legislativně povinné. Třeba mzdy nebo evidence docházky. Takže úplně na zrušení to tedy není.

Na benefitech nespatřuji smysluplnou konkurenční výhodu. Byla by ale nevýhoda je nemít.

Docházky v době home office?

Vedení docházky je opravdu legislativní povinnost, na kterou chodí kontroly. Ale pojďme k home office. Otevřel jste velké téma, které má dva fanatické tábory. Někdo říká, že je možné nechat všechny pracovat z domu, tedy za předpokladu, že k práci zrovna nepotřebují soustruh. Druhá skupina naopak říká, že práce je týmová a digitální přenos informací zabíjí kreativitu. Že jeden nápad rodí druhý, a když spolu lidé sedí v kanceláři, přijdou na lepší řešení.

A vy jste v tomto sporu kde?

Tak předně, já nejsem fanatik. V mém oddělení je home office čistě v kompetenci manažera. A pokud lidé plní, co mají, není nejmenší důvod, aby nastavení nefungovalo.

Přesto z vaší zkušenosti...

Já říkám jednu věc. Home office musí zůstat benefitem, musí být něčím, čeho si vážím. Máme kolegy, kteří dojíždí do práce několik desítek kilometrů. Pro ty je home office velkým benefitem a logicky se snaží, aby ho mohli mít. Je pro ně velkou motivací. A to je ten bod, který považuji v tomto sporu za podstatný. Zaměstnanec si musí být, podle mého, stále vědom, že práce z domova je benefit, který není automatický. A pak je tu ještě jedna rovina.





Jaká?

Reálně hrozí, že tak říkajíc salámovou metodou vyprchá výkon. Viděl jsem tento scénář již několikrát a vím, že je reálný. A aby nedošlo k mýlce, vždy šlo přitom o hodně inteligentní a pracovitě lidi. Home office je uvedl do takového zvláštního klidového režimu. Najednou se začali tvářit, že pokud na ně budeme tlačit, aby pracovali víc a byli častěji v kanceláři, odejdou. Do značné míry si myslím, že jde o názornou ukázkou toho, co se stane, když se rozpadnou sociální vazby na pracovišti. Ale abych byl fér, jde samozřejmě do jisté

míry i o selhání jejich manažera, že nechal situaci dojít tak daleko.

Jaké vlastnosti by podle vás měl manažer mít?

Důležité je, aby byl šéf predikovatelný. Choval se rozumně a nebyl prchlivý. To jsou podle mého klíčové body. Zbylé věci jako soudržnost týmu nebo atmosféra přijdou v závěsu.

Takže s Martinem si asi rozumíte, ne? Mluví podobně.

My se známe dlouho.

Jsme velká firma,
která má unikátní
atmosféru a styl.
A majitele, kteří
nejsou virtuální.

Křičel někdy?

Ne.

To je zvláštní. Říkal mi, že dříve byl prchlivější, ale teď už je klidnější. Ergo bych čekal, že dříve byl i prudší povahy.

Znám ho dlouho, ale že by křičel, si nevybavuji. Za sebe pak můžu říct, že kdybych zvýšil hlas, považoval bych to za své vlastní selhání. Umím ale mluvit velmi důrazně. A když jde do tuhého, tak zcela spisovně. Přesně podle toho na mně kolegové poznají, že do tuhého fakt jde.

Dobře. Věřím vám.

Víte, důležitá je atmosféra. Třeba nedávno jsme byli s významnou částí naší divize na čtyři dny v Rakousku na kolech. Super akce.

Teď nevím, jestli je to dobré. Já se takových akcí vždycky bojím.

Ale akce nebyla povinná.

Jasně. Nebyla. Ale píšu si každého, kdo nejel.

Ale ne. Fakt ne. To by bylo stejné, jako když někdo táhne na přechodu babičku přes ulici, i když ona nechce. Takže pokud se někdo nechce zúčastnit, protože je třeba introvert a necítil by se tam, tak probaha, nikdo ho nenutí.

Jak moc důležité jsou pro vaše zaměstnance peníze?

Řeknu jedno jméno, jo? Maslow. Jasný?

Ano, ale...

Chvilku. Vím určitě, že naše nejlepší lidi u nás ne drží peníze. Ale nechci, aby to vyznělo špatně. Takže je mi jasné, že pro programátora, který má dvě malé děti a manželku na mateřské, jsou peníze důležitější než atmosféra ve firmě. Ale je otázka, zda vám peníze za atmosféru, kterou nabízí korporát, stojí. Jsem přesvědčený, že Seyfor je v tomto unikátní. Jsme dost velká firma, která navíc má atmosféru a styl. A majitele, kteří nejsou virtuální.

Dobře, ale přece jen jste už skoro korporát, ne?

Tak to tedy ne. Naše divize si drží rodinnou atmosféru. Já vím, že si nemohu dovolit poslat na mzdovou účetní někde ve vesnické škole nějakého namistrovaného key account managera, který s ní zamete, protože v rámci jeho korporátu je jen malinká položka. Něco podobného bych nikdy nedovolil. Já potřebuji lidi, kteří umí mluvit s lidmi a kteří v sobě mají laskavost.

Zní to hezky, ale na jak dlouho to půjde?

Věřím, že napořád, o což velmi usiluji. Jsme s Martinem zajedno, že nemá smysl budovat jednu centrální kulturu a je lepší podporovat specifické dílčí kultury, které fungují, jsou zdravé a vysoce produktivní, a to v naší divizi bezesporu platí.

Co budete dělat teď?

Jak to myslíte?

No, ptám se, co budete dělat teď? Je pátek odpoledne.

Jako že už máme rozhovor hotový?

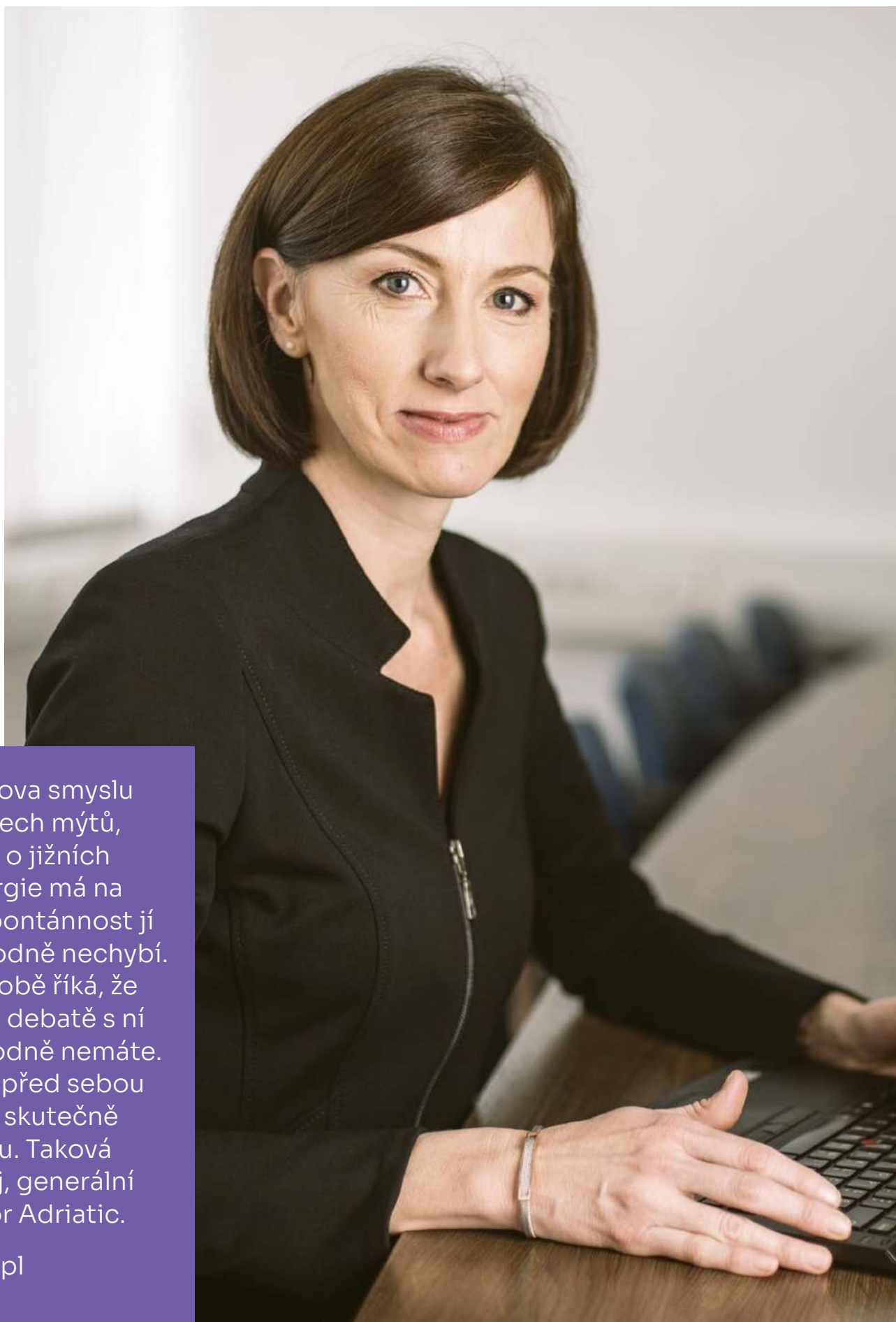
Ano.

To nějak rychle uteklo, není krátký?

Nevím, ale stavím se klidně ještě někdy. Pak mi řeknete, co jste dělal, když rozhovor skončil. A pak mi dlužíte ještě jednu věc.

To je jednoduché, půjdu na kolo. A já něco dlužím?

Jo, dlužíte mi vtip o programátorech.



Je v dobrém slova smyslu ztělesněním všech mýtů, které mají Češi o jižních národech. Energie má na rozdávání. A spontánnost jí tedy také rozhodně nechybí. I když sama o sobě říká, že je uzavřená, při debatě s ní ten pocit rozhodně nemáte. Naopak, vidíte před sebou cílevědomou a skutečně dobrou šéfovou. Taková je Petra Šinigoj, generální ředitelka Seyfor Adriatic.

TEXT Daniel Köppl
FOTO Seyfor

Petra Šinigoj: Přes týden panuje doma pevný řád. O víkendu už ne



Nejste úplně ztělesněním cyber woman.

Proč?

Připravoval jsem se na rozhovor a na sociálních médiích jsem o vás moc nenašel. Hledal jsem špatně?

Ach tak. V tom máte pravdu. Nejsem typický fanoušek sociálních médií.

To jsem si říkal.

Myslím, že některé věci mají zůstat doma. Nevím, proč bych měla s lidmi, které neznám, sdílet svoji náladu, radosti nebo starosti. Jsem svým způsobem uzavřený člověk.

Ale profil na Facebooku máte.

Ano. Ale jen proto, že tam trochu špehují svého manžela. On je totiž úplně jiný než já. Sdílí snad úplně všechno, co se děje u nás v rodině. Občas se trochu bojím, co tam zase dá. Ale aby bylo jasno, ani on nemá úplně otevřený profil.

A pak jste na LinkedIn.

To je ale trochu povinnost, ne? Ale když nad tím přemýšlím, i tam jsem, jak se říká, informačně úsporná. Podle mého na sociálních sítích platí, že méně je více.

Čas od času tam ale něco dáte.

Jen důležitější události. Akvizice, různé ceny a jiné úspěchy. Že bych sdílela informaci o tom, že máme nový kávovar, to ne. To mi přijde mimo.



Je rozdíl mezi entuziasmem a slepou euforií. Spíš bych řekla, že jsem hodně pracovitá.

No vidíte, přitom kávovar by měl podle mého větší naději na úspěch.

Jenomže já jsem trochu jinak založená. Možná to vychází z mé minulosti. Prošla jsem všemi odděleními ve firmě. Začínala jsem v obchodě, pokračovala jsem v podpoře, byla jsem odpovědná za vývoj a fungování jednoho z našich produktů... To mě naučilo, že pro klienty jsou důležitější jiné věci, než jestli máme kafe z Kolumbie, nebo z Brazílie.

Maximální důvěra

Je vždy lepší, když si člověk projde celou firmou. Jenom se někdy stane, že na tuto zkušenost pak lidé často zapomenou.

Jasně, to je vždy riziko. Jenže mě se netýká. Tedy doufám. Pro mě je zkušenost z minulosti strašně důležitá, protože mi pomáhá při řízení firmy.

Ano, to se tak říká.

Počkejte. Nezhleďte to. Díky této zkušenosti je pro mě opravdu daleko jednodušší zjistit, třeba

proč ve firmě něco nefunguje. Stejně tak když řešíme nějaký problém, umím si spojit různé souvislosti. Zkušenosti se mi velmi hodí při vývoji nových produktů. Víím totiž třeba, jak na sebe navazují jednotlivá oddělení, dokážu predikovat rizika.

Máte pravdu. Ale znám i příklady, kdy je historická zkušenost spíš nevýhodou. Hůř se pak vystupuje ze zažitých stereotypů.

Myslím, že tento problém se objevuje spíše v jiných segmentech a u nás nehrozí. Vííte, když to řeknu

otevřeně, jsem v podstatě spíše zastáncem přístupu, který můžeme pojmenovat jako selský rozum. Dám si prostě jedna a jedna dohromady a pak konám. Samo sebou, že se radím i s kolegy nebo poradci a často hledám informace na internetu. Dám vám příklad. Třeba akvizice, které máme za sebou. Vrhli jsme se do nich s kolegy bez jakýchkoliv zkušeností a odborných znalostí. Prostě jsme vyhodnotili, že by byly dobré z hlediska společnosti. A ono to vyšlo, přivedli jsme do skupiny vynikající firmy za rozumnou cenu.

S vámi to musí mít kolegové asi trochu těžké, ne? Taková míra entuziasmu musí být někdy pro okolí náročná.

Myslíte? Je fakt, že mě práce baví. A je rozdíl mezi entuziasmem a slepou euforií. Spíš bych řekla, že jsem hodně pracovitá. Třeba když jsme mluvili o akvizicích nových společností, hodně mě bavily. Vážím si, že jsem u nich byla, a vím, že mi akvizice daly nové, důležité zkušenosti, a to je fajn. Pokud jde o kolegy, nemyslím si, že by spolupráce se mnou byla náročná. Naopak. Důležité pro mě je, aby kolegové byli spokojeni. Nechci, aby to teď znělo nějak přehnaně, ale mám opravdu radost, když se lidé v práci smějí a jsou spokojeni. Když z nich je cítit sounáležitost a nadšení.

Vím. Často to od lidí ze Seyforu zaznívá. Především tedy touha mít spokojené zaměstnance.

Vidíte, že to není klišé, opravdu to tak u nás funguje. Všichni kolegové vědí, že za mnou kdykoli mohou přijít a říct, co mají na srdci. Mimochodem, je jedna taková věc, která je jasným znamením, že u nás funguje maximální důvěra. Totiž že za mnou chodí lidé nejen s pracovními, ale občas i s osobními věcmi. A já jsem opravdu ráda, že jim mohu pomoci.

Čtyři děti a krašský ovčák

A doma to máte podobně?

S tou důvěrou myslíte?

Asi ano, o tom nepochybuji. Já myslel spíš s organizací. Z vašich slov je cítit, že i přes to všechno máte ráda systém.

Mám čtyři děti. Nejmladší je teď ve třetí třídě na základce a nejstarší končí první ročník na vysoké

škole. Takže si asi umíte představit, jaké to je. Navíc manžel je podnikatel a je opravdu hodně vytížený. V průběhu týdne proto máme tak trochu vojenský režim. Ale v pátek vše končí. O víkendu si vyčlením vždy vynahrazuje, když se všichni potkáme doma – u jídla, což jsou pro mě vždy ty nejhezčí chvíle. Vůbec bych řekla, že rodina je pro mě důležitá. Každý rok třeba organizuji dvě dovolené, které probíhají vždy jako společný výlet do zahraničí.

Čtyři děti musí být pořádný fičák.

Jsou fajn. A ještě jsem zapoměla na psa. Zhruba před rokem jsme si pořídili psa – krašského ovčáka.

Omlouvám se, krašského ovčáka?

Ano, to je původem slovinický pes. Je celkem velký, má zhruba 40 kilo. Ale je náš mazlík. I když každý, kdo má podobného psa, ví, že důležité jsou pro něj procházky. Někdy bych řekla, že má ještě více energie než já. A to už je co říct.

Je vlastně nějaký rozdíl v tom, jak řídíte firmu a rodinu?

Neřekla bych. Vždy se snažím jít příkladem. Podle mého platí, že pokud chce člověk něco od ostatních, měl by se podle toho chovat sám. A pokud chcete vědět, co je pro mě důležité, je to pozitivní přístup.

Vážím si příležitosti řídit firmu

Trochu jste již naznačila, že jste členem skupiny Seyfor. Čím je podle vás tato skupina jiná než ostatní velké firmy?

Tato otázka má dvě roviny. Začnu tím, co mě vlastně na Seyforu baví nejvíce. A to je lidská rovina. Vím, že moje tvrzení můžete vnímat jako klišé, ale hlavní je tým. Většina lidí, které máme, dělá svou práci tak, jako by to byla jejich firma. Dýchají za ni. Často jsem až překvapená jejich loajalitou a tahem na bránu.

Překvapená?

V dobrém slova smyslu. Míra jejich odpovědnosti vyvíjí ohromný tlak i na vás jako na šéfa. Víte, že je nemůžete zklamat. Tady se ale sluší říct, že velkou měrou je to dáno i vedením Seyforu jako takového. Když vám Martin Cígler dá prostor pro řízení společnosti, máte přirozeně touhu mu to vrátit. Ukázat mu, že si příležitosti vážíte. Zároveň je nesmírně

cenné, že si v Česku uvědomují náš vhléd do místního trhu. Nepovyšují se na nás svými znalostmi tak, jak vidíme v některých národních koncernech. Jsou nám vždy k dispozici, pokud potřebujeme jejich pomoc. Vím, že to může znít všelijak, ale tohle je strašně důležité. Pocit, že ho nechcete zklamat.

A ta druhá rovina?

Formálně bych řekla, že jsme se z firmy, která měla nějakých 80 lidí v roce 2016, dostali k tomu, že dnes máme 250 zaměstnanců. Ale důležitější je podle mého naprosto úžasná schopnost vyměňovat si znalosti a zkušenosti. V rámci takzvaného jadranského regionu společně sdílíme výrobky, máme sjednocené procesy vývoje, podpory a prodeje. A dohromady se také věnujeme vývoji společného online ERP, které by v dlouhodobém horizontu mělo nahradit všechna starší ERP v jadranském regionu.

Mluvíte o jadranském regionu. Jak moc je tu důležitá tradice?

Naše značky jsou na trhu přes 36 let. Takže bych byla sama proti sobě, kdybych řekla něco jiného. Naše teze byla vždy taková, že chceme našimi programy – nebo správně bych měla říci řešeními – pokrýt potřeby všech firem. Od nejmenších až po ty největší. Byli jsme také první, kteří přišli s platformami pro školy a školky. Od roku 2004 pracujeme i na prvním cloudovém řešení Minimaxu, které jsme nabídli našim zákazníkům už v roce 2006. Mimochodem o tom, jak prozíravé to bylo, nejlépe svědčí fakt, že dnes jde o neúspěšnější online účetní řešení ve Slovinsku, Chorvatsku a Srbsku.

Nemůžu si dovolit nepotkávat se s klienty

Nemáte strach, co s tím vším udělá příchod umělé inteligence?

Z takových věcí není třeba mít strach, ale spíše je potřeba se na ně dívat jako na příležitost. Aby nám pomohly činit rychlejší a lepší rozhodnutí.

Možná je následující otázka trochu mimo, ale přesto: Vždy mě zajímalo, jestli existuje nějaký způsob, jak poznat dobrý program od špatného.

Zákazník musí znát zásadní body, které chce pomocí nového ERP vyřešit. Některá řešení lépe podporují třeba určité podnikové procesy a jiná řešení

zase další. Vždy ale říkám, že je nezbytné, aby za řešením stál spolehlivý tým, který dokáže zvládnout jak potřeby zákazníka, tak změny v legislativě.

Teď nevím, zda jste mi odpověděla. Doufal jsem, že mi řeknete něco v duchu: Dobrý program poznáte podle barvy, funkce, čudlíku vpravo dole...

Tak jednoduché to není. Vím, že se vám má odpověď teď možná nebude líbit, ale zkuste ji přijmout. Cílem každého podnikání je, logicky, vydělávat peníze. Rozdíl je v tom, jak se k tomuto cíli dostanete. Z toho je asi už i vám jasné, že pro každého je definice dobrého programu trochu jiná.

To máte asi pravdu. Ale jak vlastně při vašem záprahu dokážete zjistit, co dnes klienti chtějí?

Nemůžu si přece dovolit se s nimi nepotkávat. Řadu z nich vidím na konferencích, které buď organizujeme my, nebo se na jejich pořádání podílíme. Ale už z doby, kdy jsem dělala v obchodě, jsem si nechala jeden návyk – každý měsíc se vždy stavím u několika zákazníků a promluví si s nimi. A aby bylo jasno, nechodím tam jen prodávat nebo řešit reklamace. Prostě s nimi hovořím, abych znala jejich potřeby.

Vidíte, a já myslel, že na konference dnes skoro nikdo nechodí.

To byste se tedy divil. Na naší největší konferenci XXL je vždy okolo 400 lidí, což je opravdu pestrá směs. V jednom prostoru se setkávají lidé z byznysu i veřejného sektoru s lidmi od nás. Tuto konferenci mám osobně moc ráda, protože je sice praktická, ale zároveň je pro nás i velkým zdrojem inspirace. Trochu jiné jsou pak konference pro firmy, které se zabývají účetnictvím. Tam se řeší praktické věci – my ukazujeme novinky a uživatelé nám říkají, co bychom ještě mohli udělat.

Posilovna a těžké otázky

Co na klienty funguje nejlépe?

To je těžká otázka.

Není.

Řeknu to jinak. Vždy je důležité být upřímný a maximálně otevřený. Vím, že skrývat nějaké pocity nebo zatajovat problémy se nevyplácí. Takže na vaši otázku odpovídám – upřímnost.

Vždy se snažím jít příkladem. Podle mého platí, že pokud chce člověk něco od ostatních, měl by se podle toho chovat sám.



Upřímnost je někdy nejkratší cesta do pekla.

To bych vám mohla vyprávět. Tak počkejte, ještě odpověď malinko upravím – upřímnost a také schopnost naslouchat. A samo sebou je důležité mít vůli hledat kompromisy a řešení, která nakonec budou dobrá pro obě strany. Uf.

To byla ta nejtěžší otázka?

Nejtěžší asi ne, ale nechtěla jsem, aby to vyznělo jinak. A těžká? Chodím dvakrát týdně do posilovny, takže jsem na zátěž zvyklá.

Smím ještě dvě otázky?

Pokud budou jen dvě.

Kdo u vás doma řídí auto?

Já. Když třeba jedeme na dovolenou, za volantem sedím já. Jsem dobrá řidička. Zatímco řídím, můj muž klidně pracuje na počítači.

Kterou knihu jste četla naposledy?

Being You, Changing the World, kterou napsal doktor Dain Heer.

Produktové portfolio

Small Business

Cloudové fakturační programy
Cloudové účetní programy
On-premise účetní programy
Pokladní a prodejní aplikace



1

Medium-sized Business

Cloudové ERP systémy
On-premise ERP systémy
CRM systémy
Robotická automatizace procesů
Strojové učení a umělá inteligence
Systémy řízení výroby
Systémy řízení logistiky

2

Enterprise & Public

Cloudové ERP systémy
On-premise ERP systémy
Kyberbezpečnost
IT infrastruktura
CRM systémy
Datová analytika
Zakázkové aplikace
Systémy pro obchodníky s energiemi
Systémy pro prodejce vozidel
Systémy pro úvěrové a leasingové společnosti
Low-code platformy

3

Mzdové systémy & HR

Cloudové mzdové a HR systémy
On-premise mzdové a HR systémy
Outsourcing HR
ERP systémy pro státní správu a neziskové organizace

Point of Sale

Pokladní aplikace pro gastro, retail a služby
Pokladní systémy pro řetězce
Pokladní hardware
Platební terminály
Platební řešení

4

5

Řešení Seyforu pro živnostníky a malé společnosti

Software bude hrát čím dál tím větší strategickou roli při podnikání i v segmentu živnostníků a malých společností. Z pozice nutného zla, potřebného pro podání daňového přiznání, se transformuje do role významného pomocníka podnikání. Současně cloud – jako způsob vývoje, distribuce a používání softwaru – mění paradigma a zažité zvyklosti. Umožňuje firmám nový způsob práce s daty, zjednodušuje komunikaci, přináší konkurenční výhodu.

Dnes je nepochybné, že cloudová architektura na poli softwarových aplikací způsobí podobnou revoluci, jakou byl příchod Microsoft Windows. Historicky řečeno, technologie byla v mnoha případech navržena tak, aby uvolnila lidské ruce a rychleji a lépe vykonávala některé úkoly. Informační systémy si pro podporu administrativních procesů, efektivnější práci a podporu rozhodování velmi rychle osvojí možnosti nových technologií, jako jsou strojové učení, big data či umělá inteligence.

Seyfor chce být u toho a chce patřit k lídrům trhu cloudového fakturačního a účetního softwaru pro živnostníky a malé firmy. S produkty a službami iDoklad, Minimax a Money S3 patříme k lídrům trhu účetního softwaru v Česku, na Slovensku a ve Slovinsku a máme silnou pozici v balkánských zemích. Náš software používají statisíce živnostníků a malých společností. Těžíme z vysoké funkcionality kombinované s příjemným uživatelským rozhraním.

Významnou část našich zákazníků tvoří účetní firmy a jejich klienti. Velmi často spolupracují v hybridním režimu, kdy zákazník používá některé z našich cloudových řešení (iDoklad, Minimax) a na straně účetní kanceláře běží plnohodnotný účetní, či dokonce robustní ERP software (Money, Vario, Byznys, Minimax, iCenter). Díky tomu i nejmenší klienti dokážou online, a často i prostřednic-

tvím mobilní aplikace, nejen komunikovat se svým účetním, ale navíc mají i stálý online přehled o své firmě. Účetní kancelář tím šetří čas, protože v tomto režimu odpadá přepisování prvotních dokladů.

ELDAX MC

Cloudové služby ELDAx MC jsou primárně určeny pro malé podniky nebo uživatele, pro které je budování platformy eIDAS ve vlastním prostředí nákladné z hlediska investice nebo zajištění potřebné úrovně provozu.

iDoklad

iDoklad je nejoblíbenější online fakturační službou na českém trhu. Tuto skutečnost dokládá i fakt, že k dnešnímu dni si v něm založilo účet více než 300 000 živnostníků a drobných podnikatelů. I když reálný počet aktivních uživatelů zůstává o něco nižší, iDoklad je v tomto odvětví právem považován za lídra na trhu. Je progresivní cloudovou službou, která se od svého zpoplatnění (1. června 2017) řadí mezi moderní byznys modely SaaS. Je možné ji využívat v tzv. freemium režimu, který umožňuje bezplatné používání s určitým omezením funkčnosti. Uživatelům s požadavky na pokročilejší funkce pak iDoklad nabízí tři varianty placených tarifů. K dnešnímu dni jej aktivně využívá 70 000 subjektů, z čehož více než 50 % používá některý z placených tarifů.

iDoklad vychází svým potenciálním uživatelům vstříc v mnoha oblastech. Po založení účtu získají dva měsíce na vyzkoušení plného rozsahu všech funkcí, aby zjistili, které skutečně využijí, a mohli se rozhodnout pro správný tarif. Navíc má každý zákazník, který si zakoupí některý z placených ta-

rifů, k dispozici třicetidenní období, během nějž může zažádat o vrácení peněz.

iDoklad usnadňuje život podnikatelům automatizací úkonů, jako je periodická fakturace, párování příchozích plateb s bankou, automatické upomínky nebo napojení na software účetní kanceláře. Neméně významným přínosem je přehledná evidence podkladů a rychlá příprava výstupů pro účetnictví, ať už podvojně, nebo daňovou evidenci. Práci svým uživatelům iDoklad usnadňuje i napojením na pokladní aplikaci Profi Účtenka.

Užitnou hodnotu iDokladu zvyšuje i mobilní aplikace, která je postavena na technologii Xamarin a umožňuje uživateli vykonávat ty nejpotřebnější úkony spojené s fakturací kdekoliv, kde je dostupný internet. Mobilní aplikace je k dispozici pro iOS i Android.

Vzrůstající tendenci má využívání komunikace s dalšími rozšířeními přes API. Díky tomu si uživatel iDokladu může do svého „podnikatelského ekosystému“ lehce integrovat používané služby. Pro jednodušší orientaci v nabídce doplňků jsme zájemcům připravili přehledný katalog, kde najdou všechna dostupná rozšíření na jednom místě.

iDoklad sleduje vývoj trhu a potřeby svých stávajících i potenciálních uživatelů. Jeho růst zabezpečuje zkušený tým vývojářů, kteří produktu rozumějí do posledního detailu. iDoklad funguje na platformě Microsoft Azure, která je zárukou bezpečnosti dat pro uživatele a skýtá možnosti růstu služby i do budoucna.

Minimax

Minimax je přední online účetní software, používaný více než 12 000 uživateli ve Slovinsku, Chorvatsku a Srbsku. Funguje v cloudu a umožňuje podnikatelům, účetním a konzultantům spolupracovat v rámci jednoho systému bez ohledu na jejich umístění a čas.

Díky snadnému použití, mnoha intuitivním funkcím a silnému účetnictví je Minimax perfektním řešením pro malé a střední podniky. Snadná integrace aplikací třetích stran odstraňuje ruční zadávání dat z CRM, POS a dalších řešení, běžně používaných malými podniky.

Minimax není jen účetní software, ale postupem času se také stal komunitou, která pomáhá budovat loajální obchodní vztahy prostřednictvím

znalostní báze a kvalitních elektronických knih, článků, webinářů a událostí.

Money S3

Money S3 je druhým nejpoužívanějším on-premise účetním softwarem v České republice a podobnou pozici má i na Slovensku. V placené verzi jej používá přes 23 000 firem a mezi jeho uživatele patří živnostníci a malé i středně velké společnosti. Další desítky tisíc subjektů používají bezplatnou verzi systému Money S3 Start.

Money S3 lze podobně jako iDoklad využívat ve freemium režimu. Bezplatná verze Start není časově omezená, disponuje všemi funkcemi placených verzí a je vždy udržována v souladu s aktuálně platnou legislativou. Omezení této verze spočívá pouze v maximálním možném počtu záznamů – skladových pohybů nebo zápisů v účetním deníku. Placené komplety pak tato množství omezení odstraní a jejich uživatelé mají navíc k dispozici zákaznickou podporu, která je jedním z pilířů jejich spokojenosti.

Velkou výhodou Money S3 je snadné ovládnutí, vycházející ze standardů MS Outlook. Další předností je komplexnost systému. Svými funkcemi pokryje potřeby uživatelů s daňovou evidencí i podvojným účetnictvím, obsahuje účetní osnovu, banku a pokladnu, závěrkové operace, homebanking či účetní výkazy. Systém dále nabízí funkce potřebné pro vedení evidence majetku, skladové hospodářství, objednávky, základní funkce pro mzdy a personalistiku, pro knihu jízd nebo servis.

Další významnou výhodou systému je jeho modulárnost. Díky volitelné skladbě modulů se systém dokáže přizpůsobit požadavkům uživatelů se zcela odlišnými potřebami. Moduly se dají spojovat do výhodných balíčků a vyřeší tak i komplexnější potřeby obchodníků s e-shopy i kamennými prodejny. Zákazníci navíc dokážou svá data analyzovat a získají tím ucelenější pohled na své účetnictví či skladové hospodářství.

Řešení Seyforu pro středně velké společnosti

Firmy hledají způsob, jak si udržet operativnost a konkurenceschopnost. Zlepšují a zrychlují svoje vnitřní procesy. Právě tento důvod stojí za vizí Seyforu nejen v segmentu řešení pro středně velké společnosti: chceme našim zákazníkům poskytnout řešení, které jim umožní být na světové špičce, pokud jde o efektivitu zpracování dat a řízení vnitřních procesů.

Software bude hrát v podnikání čím dál tím větší strategickou roli. Cloud jako způsob vývoje, distribuce a používání softwaru mění paradigma a zažité zvyklosti. Umožňuje firmám nový způsob práce s daty, zjednodušuje komunikaci a přináší konkurenční výhodu. Mzdové náklady tvoří čím dál větší část celkových nákladů společností, a právě automatizace klíčových firemních procesů může tento trend zvrátit.

Cloudové služby jsou již nezadržitelně na vzestupu. Firmy a instituce si stále více uvědomují jejich přínos a výhody. Především odpadají investice do nezbytné infrastruktury a platforem i náklady na jejich správu a údržbu. Podstatnou výhodou jsou také transparentní náklady a přístup kdykoliv a odkudkoliv, uživatelská přívětivost či podpora spolupráce.

Dlouhodobý trend mluví ve prospěch stále silnější adopce cloudu i ve středně velkých firmách, provozování ERP systémů interně – takzvané on-premise – bude postupně nahrazováno využíváním cloudových aplikací na infrastruktuře poskytovatelů softwaru, jakým je Seyfor. Nové moderní aplikace s intuitivním uživatelským rozhraním totiž firmám umožňují agilně reagovat na vývoj trhu a preference zákazníků, a dokonce i zavádět nové obchodní modely. I v této oblasti se Seyfor se svými produkty přizpůsobuje a připravuje přechod na plně cloudový provoz ERP systémů v horizontu několika málo let. Naší ambicí je přitom udávat

směr ve vývoji ERP systémů nejen na českém a slovenském trhu, aplikovat nové postupy a technologie a například zahrnout do standardu našich produktů prvky umělé inteligence a strojového učení.

Seyfor poskytuje vyspělé a vysoce škálovatelné ERP systémy společností, pro které je klíčovým požadavkem řešení vnitřních procesů připravené na míru. Nabízí jak řešení pro firmy podnikající v segmentu obchodu a služeb (Money ERP, iCenter), tak i řešení pro výrobní a servisní firmy (Vario, Byznys, iCenter) či dopravní a spediční společnosti (Prytanis). Silnou pozici ve všech regionech máme také v informačních systémech určených pro státní správu a rozpočtové organizace (iCenter, Vema Ekos).

Více než čtvrtstoletí zkušeností ve vývoji a implementaci ERP systémů dnes zúročujeme díky výměně know-how v rámci celé skupiny Seyfor. Výsledkem je spokojenost s implementací a měřitelná úspora u zákazníků. Prostřednictvím automatizace obchodních procesů pomáháme našim zákazníkům posilovat jejich růst a zvyšovat ziskovost. Celou škálu ERP portfolia Seyforu doplňují DMS, BI, RPA a workflow řešení.

Vario Portal

Vario Portal je intuitivní podnikový intranetový systém určený k evidenci a uspořádání interní i externí firemní dokumentace. Umožňuje elektronické schvalování dokladů a řízení aktivit pomocí workflow. Je integrován se systémy Vario a Money ERP (jako Money portál). Systém používají firmy v České republice a na Slovensku, k dispozici je česká, slovenská nebo anglická verze softwaru.

Vario Portal zajišťuje bezpečné uložení dokumentů v šifrované databázi, jednoduché vyhledávání, přehled o jednotlivých verzích a přístup říze-

ný pomocí oprávnění. Dá se spustit v libovolném internetovém prohlížeči bez nutnosti instalace klientských stanic – pracovat se systémem a schvalovat dokumenty je tak možné kdekoliv, kde je přístup k internetu.

Systém umožňuje na uživatelské úrovni jednoduše definovat workflow nad jednotlivými dokumenty a díky tomu nabízí svým uživatelům efektivní nástroj pro schvalování libovolných dokladů. Veškeré kroky workflow jsou stvrzovány elektronickým podpisem konkrétních osob. Elektronický podpis se jako zašifrovaná informace stává nedílnou součástí podepsaného dokumentu a zůstane zde i v případě, že podepsaná osoba již není uživatelem systému.

Vario Portal zajistí přehled o tom, kdo má dokument podepsat, umožní podpisy urgovat či stanovit zástupce pro dobu nepřítomnosti. Každý dokument může mít nastavenou platnost a pracovníka zodpovědného za jeho revizi. Při vedení řízení dokumentace se k dokumentům přiřadí osoby zodpovídající za schválení a vydání i za celý distribuční seznam.

Vario Portal si firmy nejčastěji pořizují pro vedení řízení dokumentace v souladu s normami kvality, ke schvalování elektronických dokladů, dovolených, žádostí o opravy či nákup materiálu a jako komplexní firemní intranet. Uživatelé ERP systémů Vario a Money ERP díky integraci se systémem Vario Portal mohou schvalovat doklady přímo ze svých ERP systémů. Zákazníci si nejvíce cení intuitivního způsobu používání, jednoduché dostupnosti přes internetový prohlížeč, možnosti napojení na firemní informační systém a zabezpečení uložených dat, které je využíváno v souvislosti s nařízením GDPR.

Byznys

Robustní ERP systém pro střední a velké společnosti s rozsáhlou škálou dostupných modulů. Průměrná cena nové implementace je zhruba 3 000 000 Kč. Software používá více než 1 000 zákazníků v České a Slovenské republice. Podnikový informační systém Byznys je nástrojem pro komplexní řízení podniků, které chtějí sjednotit podnikovou agendu do jednoho nástroje. Nabízí řešení pro sledování, plánování a řízení všech klíčových podnikových procesů, a to na všech úrovních podnikové architektury. Svou variabilitou umožňuje

řešení v rámci jednotlivých modulů nebo propojení na další specializované systémy.

Webový klient Byznys online umožňuje plnohodnotný přístup ke všem funkcionalitám ERP prostřednictvím jakéhokoliv webového prohlížeče. Díky unikátnímu řešení datového modelu a zkušenostem implementačních týmů přitom Byznys umožňuje extrémně vysokou míru úprav připravených zákazníkovi na míru bez nutnosti dalšího programování. Výsledkem je překvapivá rychlost zprovoznění systému i v případě velice rozsáhlých implementací.

Rozsahem nabízených modulů a vysokou variabilitou při nasazování je systém Byznys schopný pokrýt potřeby organizací různého oborového zaměření – od obchodních společností přes účetní a logisticko-dopravní firmy až po výrobní podniky působící v rozličných oblastech. Systém dokáže najít řešení jak pro společnosti, které mají rozsáhlé a specifické požadavky na oblast funkcionalit, tak i pro firmy, které kvůli charakteru svého provozu musí zpracovávat velké objemy dat. Díky nastavení automatického workflow na klíčové procesy uspoří podnikům náklady.

Byznys je efektivním nástrojem pro řízení výroby ve většině odvětví. Jeho komplexní řešení řízení výroby je relativně snadno modifikovatelný univerzální systém, pomocí kterého lze automatizovat řízení výroby v různých odvětvích, jako je například strojírenství, elektrotechnika, papírenství, výroba nábytku nebo stavebních prefabrikátů, slévárenství a další. Je vhodný pro kusovou i sériovou výrobu, podporuje zakázkovou výrobu. Zajišťuje zprůhlednění a automatizaci všech výrobních procesů v návaznosti na podpůrné činnosti (obchod, konstrukce, technologie a další).

Byznys je také vhodným nástrojem pro segment stavebnictví a pro řízení developerských projektů. Pokrývá široké spektrum činností ve stavebnictví – od projekčních, dodavatelských či realizačních firem přes subdodavatele až po developerské firmy.

Společnosti, které poskytují služby v oblasti dopravy, využívají systém Byznys při plánování i následném vyúčtování dopravních služeb. Byznys modul Doprava vychází ze základních potřeb těchto firem a nabízí jim podpůrné nástroje zaměřené na optimalizaci vnitřních procesů z hlediska zpracování zakázek. Systém má mnoho funkcí, které řeší tuto oblast od naplánování jednotlivých jízd

podle zadání až po složité reportování v rámci společnosti i obchodních partnerů.

Byznys ERP je vhodným nástrojem nejen pro vlastní vedení účetnictví či mezd a s tím spojenou agendu, ale také pro vedení účetnictví a mezd dodavatelským způsobem ve specializovaných účetních firmách. Pod jedním přístupovým účtem je možné zpracovávat více firem.

ELDax eIDAS SMART TRUST eELECTRONIC PLATFORM

Robustní modulární nástroj pro komplexní digitalizaci procesů v souladu s nařízením eIDAS. Skládá se z několika samostatných modulů.

Platforma má více než 150 on-premise implementací a další stovky zákazníků čerpají služby z cloudového prostředí označované jako ELDax MC.

Služby a moduly platformy

ELDax LTA: Funkce dlouhodobého důvěryhodného uložení elektronických dokumentů v souladu s nařízením eIDAS, legislativou České republiky a Evropské unie. Dlouhodobé úložiště má několik režimů, včetně spisovny v souladu se zákonem č. 499/2004 Sb., o archivnictví a spisové službě, vyhláškou č. 259/2012 Sb., o podrobnostech výkonu spisové služby, a národního standardu pro elektronické systémy spisové služby NSESSS. Díky integračnímu rozhraní je možné ji využít jako CAS storage apod.

ELDax Q-Validation: Služba validace elektronických dokumentů v souladu s nařízením eIDAS a legislativou České republiky a Evropské unie. Validace podporuje všechny formáty CAdES, PAdES, XAdES a ASiC. Výstupem validace jsou validační reporty v důvěryhodném formátu. Validace je poskytována jako kvalifikovaná služba.

ELDax (Q)SS Sealing a Signing: Funkce pečetení a podepisování elektronických dokumentů kvalifikovanou pečetí nebo jinými úrovněmi pečetí či podpisů. Je možné ji integrovat s různými typy kryptografických prostředků, včetně QSCD zařízení podporujících práci s kvalifikovanými pečeti.

ELDax PORTAL: Portálová platforma, včetně chytrého formulářového řešení, určená k realizaci robustních portálových řešení s podporou externích elektronických identit, úplného elektronického podání, workflow, interního portálu, CMS, s rozhraním pro autorizované i neautorizované uživatele, množstvím integračních konektorů na systémy státní správy i systémy místních samospráv.

iCenter

iCenter je vysoce výkonný ERP systém určený pro efektivní řízení malých a středních společností nebo veřejných institucí. V současné době ho používá více než 15 000 zákazníků ve Slovinsku, Chorvatsku a Srbsku.

Zákazníkům systému iCenter je zaručeno, že budou moci provozovat své podnikání efektivněji. Inteligentní systém sdružuje všechna důležitá data, která uživatelům poskytují úplný přehled o podnikání a podrobné reporty. Zároveň nabízí širokou škálu pokročilých funkcí, především v oblasti skladového hospodářství, business intelligence a správy dokumentů, umožňuje automatizaci procesů a zjednodušuje přípravu zpráv pro management.

Vývoj systému iCenter je založen nejen na 35 letech zkušeností společnosti Saop, ale také na uživatelské praxi, která je klíčovou součástí rozsáhlého procesu vývoje. Naším cílem je vylepšit iCenter pomocí nejnovějších vývojových metod s velkým důrazem na design uživatelského prostředí. Inovovaný iCenter bude pokračovat ve svém poslání „zjednodušit podnikání zákazníkům na řadu dalších let“.

Money ERP (Money S4 a Money S5)

Money S4 a Money S5 jsou vyspělé ERP systémy, postavené na nejmodernějších technologiích, které na českém a slovenském trhu využívá více než tisíc společností převážně ze segmentu SMB. Nabízejí řešení firmám, které chtějí plně ovládnout své interní procesy a efektivně nakládat se svými zdroji. ERP systémy Money přinášejí užitek zejména obchodním společnostem, kterým poskytují dostatek funkcí pro moderní řízení.

Money S4 je podnikový informační systém vhodný především pro společnosti, které ocení komplexní ERP systém za výhodnou cenu. Nabízí nástroje pro finanční, nákladové i manažerské účet-

Software bude hrát v podnikání čím dál tím větší strategickou roli.



nictví, řešení dodavatelsko-odběratelských vztahů, automatizaci plateb, obchodování přes e-shop, workflow, mzdy, BI, knihu jízd nebo evidenci majetku. Účetnictví lze propojit s dalšími produkty společnosti, jako je iDoklad nebo pokladní systémy. Systém má řadu funkcí, které jsou součástí jeho jádra, další lze dokoupit v podobě různých funkčních modulů. Mezi ty nejzajímavější patří cloudový nástroj na správu a řízení podnikových dokumentů Money portál nebo nástroj na manažerské vyhodnocování dat Microsoft Power BI. V případě, že firma uživatele vyroste a časem bude potřebovat některé funkce lépe přizpůsobit na míru svým vnitrofiremním procesům, může kdykoliv přejít na Money S5 pouhou změnou licenčních podmínek a začít tak využívat všech výhod robustního ERP systému plně implementovatelného na míru.

Money S5 je ERP systém, který ocení především společnosti s vysokými nároky na jeho přizpůsobení svým potřebám. Nasazení do firmy předchází precizní analýza interních požadavků a vnitrofiremních procesů.

Uživatelé si mohou přizpůsobit všechny oblasti systému a nastavit si na míru své obchodní procesy i manažerské výstupy nebo vyřešit integraci s dalšími systémy ve firmě. Software je určený pro společnosti, které ročně pracují s více než stovkami tisíc dokladů.

Vario

Vario je ERP systém určený pro komplexní vedení podnikových agend menších a středních firem, včetně řízení výroby. V České republice ho používá více než 1 700 zákazníků. Typická cena se pohybuje od 300 000 do 1 000 000 Kč.

Systém Vario je určený firmám, které chtějí efektivně a na jednom místě řídit a zpracovávat veškerou firemní agendu od nákupu a prodeje zboží přes řízení výroby a služeb až po vedení účetnictví, mezd a personalistiky. Dává přehledný přístup ke všem obchodním a ekonomickým informacím a možnost zobrazit jejich vzájemné souvislosti na pár kliknutí myši. Je příjemný pro uživatele, přináší

nižší náklady na správu a efektivní cestu pro získání informací důležitých k řízení procesů a celého podniku. Možnost zvolit pouze ty moduly systému, které společnost pro svoje podnikání potřebuje, spolu se širokou škálou nastavitelnosti systému a řadou specifických zákaznických řešení přizpůsobí Vario plně všem firemním procesům. Systém přitom dodržuje vzhled a způsob ovládání Microsoft Office, a uživatelé tedy pracují ve známém prostředí intuitivně a efektivně. Současně zachovává kompatibilitu s mezinárodními standardy a také formáty dat a aplikační rozhraní respektují nejpoužívanější normy.

Začínající firmy s malým množstvím dokladů využijí cenově výhodné startupové kategorie s funkcími komplexního systému. Systém pak pouhým dokoupením vyšší licence roste společně s firmou.

Obchodní společnosti ocení neomezené množství vedených skladů, dodavatelských i odběratelských ceníků, možnost napojení na libovolný e-shop, řešení expedice či napojení platebních terminálů k maloobchodní prodejně, která je jednoduchým, avšak plnohodnotným řešením pultového prodeje.

Výrobní firmy najdou ve Variu podporu pro variantní i alternativní výrobu, řešení změnového řízení i řízení neshod. Plánování, ať již kapacitní, či materiálové, podporuje efektivitu procesu výroby a napomáhá k bezproblémovému plnění potřebných termínů. S podporou dalších modulů Varia je možné plánovat pořízení a výdej materiálu, případně zajistit výdej konkrétního materiálu pro danou realizaci výroby. Aplikace Dílenské řízení, nativně napojená na Vario, pak umožňuje odvádění práce přímo z výroby.

Oborová řešení nabízí Vario firmám podnikajícím v oblasti služeb se zaměřením na servisní činnost nebo půjčování zařízení, specifické řešení dodává pro autoservisy. Všechna řešení umožňují automatizaci procesů a jejich pravidelné kontroly, vedení účetnictví či nástroje pro controlling a manažerské vyhodnocování dat. Počet účtovaných subjektů není omezený, což ocení korporace i účetní společnosti. Samozřejmostí jsou pravidelné aktualizace, které zajišťují shodu dokladů a účetnictví vedené v aktuální české a evropské legislativě.

Prytanis

IS Prytanis splňuje všechny požadavky kladené na moderní informační systémy a je pevným základem pro řízení a růst v úspěšných dopravních a spedičních společnostech. Typická cena implementace se pohybuje mezi 500 000 a 1 000 000 Kč.

Komplexní informační ERP systém Prytanis je na trhu již téměř 30 let a je vyvíjen a rozvíjen v souladu s aktuální českou i slovenskou legislativou. Systém odráží nejen nutné požadavky legislativy, ale také moderní trendy v oboru informačních technologií pro zákazníky z oboru dopravy, spedice, logistiky a servisu vozidel.

Prytanis nabízí uživatelům moduly Ekonomika, Obchod, Personalistika a mzdy, Nákladní doprava, Osobní doprava, Logistika a Zakázky.

Modul Nákladní doprava je pro všechny dopravní a spediční firmy jedním z klíčových modulů. Pracuje nad společným hlavním číselníkem všech vozidel, který umožňuje definovat jednotlivé údržby vozidel, zajišťuje možnost výpočtu silniční daně, leasingů nebo pojištění vozidel. Modul Doprava se dále dělí na spedici, nákladní dopravu, sběrnou službu a hospodářské listy vozidel. Modul Osobní doprava obsahuje veškeré funkce pro vedení komplexní agendy spojené s provozováním pravidelné i nepravidelné osobní dopravy. Modul Logistika (také WMS – Warehouse Management System) zajišťuje řízení pohybu a evidenci zboží včetně vratných obalů v logistickém skladu spolu se zajištěním nutné administrativy. Veškeré pohyby lze řídit online terminály se snímači čárových kódů. Propojením na modul Spedice je možné zajistit dopravu expedovaného zboží. Modul Zakázky je určen pro společnost, které se zabývají servisem všech druhů vozidel.

Samostatnou funkční část systému tvoří silný reportingový nástroj KYBOS, který umožňuje snadné a rychlé vytváření potřebných výstupů pro manažery. Obsahuje sadu nástrojů pro tvorbu sestav a přehledné datové výstupy.

V současné době pracují s IS Prytanis po celé České a Slovenské republice (ve slovenské verzi) tisíce spokojených uživatelů, kteří si na systému cení jeho otevřenost, flexibilitu, jednoduché a přehledné uživatelské rozhraní. Samozřejmostí je modulární architektura, která umožňuje při zachování určitých minimálních konfigurací vytvořit výběrem jednotlivých modulů informační systém přesně podle potřeb organizace. IS Prytanis umožňuje

napojení na rozsáhlé účetní systémy, jako jsou SAP, Dynamics NAV a další, čímž poskytuje možnost plně využívat kvalitního oborového řešení dopravy, spedice a logistiky i pro velké společnosti.

Commander Services

Od listopadu 2022 patří do skupiny Seyfor i slovenská společnost Commander Services s.r.o., jejíž produkt je silně komplementární ke stávajícímu produktovému portfoliu Seyforu.

Od svého vzniku v roce 2005 se společnost Commander vypracovala na lídra v segmentu GPS monitoringu vozidel na slovenském trhu, a to s podílem přes 30 %. V současnosti je velmi úspěšná v expanzi na český trh, kde trvale zvyšuje svůj tržní podíl.

Pro své zákazníky poskytuje a provozuje Commander vlastní komplexní cloudové řešení CCC (Commander Control Car), postavené na unikátním know-how, špičkovém vozidlovém hardwaru a specifických znalostech problematiky GPS monitoringu a flotilového managementu.

Součástí poskytovaných služeb je i nepřetržitá infolinka a rozsáhlá servisní a montážní síť jak na Slovensku, tak v Česku. Commander obsluhuje zejména firemní zákazníky. V zákaznické základně jsou zejména obchodní, stavební, logistické a dopravní firmy, technické služby a cestáři, výjimkou nejsou ale ani soukromé osoby.

Na konci roku 2022 překročil počet objektů monitorovaných v CCC již 55 tisíc.

Mezi hlavní produkty a služby, které firma nabízí, patří:

- GPS sledování vozidel v reálném čase, které umožňuje monitorovat polohu vozidla, rychlost, směr, aktuální i průměrnou spotřebu, tankování, úbytky PHM a další informace.
- Automatická kniha jízd, automatické přehledy tankování.
- Zabezpečení vozidel či jiných pohyblivých objektů před krádeží.
- Řízení vozidlových flotil včetně stahování tachografu u nákladních vozidel, monitoringu činností, plánování tras, optimalizace nákladů a správy a servisu vozidel.
- Bezpečnost – řešení pro zvýšení bezpečnosti na silnicích, jako jsou například rychlostní ome-

zení včetně notifikací, upozornění na řidičské chování a další.

- Další služby, jako jsou například poskytování tankovacích karet, řešení pro sledování pohybu osob, sledování mechanizace, motocyklů či lodí a další specializované služby.

Vema Ekos

Vema Ekos je ekonomický systém vhodný zejména pro rozpočtové a příspěvkové organizace. Používá ho více než 1 200 klientů, jeho typická cena se pohybuje od 10 000 do 250 000 Kč.

Tento informační systém nabízí sadu aplikací pro zpracování širokého spektra agend z oblasti ekonomiky a logistiky. Jedná se o integrovaný ERP software, který si poradí s kompletní agendou organizací všech typů a velikostí, jimž nabízí spolehlivé a komplexní řešení pro řízení firmy. Přestože jeho vývoj probíhá tři desetiletí, je jednou z jeho hlavních předností neustálý vývoj technologií a pravidelné zapracovávání stále se měnící legislativy.

Ekos nabízí mimo jiné nástroje pro finanční, nákladové i manažerské účetnictví, řešení dodavatelско-odběratelských dokladů, automatizaci bezhotovostních plateb a evidenci majetku včetně využití čárových kódů.

Systém se specializuje obecně na nekomerční segment, zejména na neziskové a příspěvkové organizace. Podporuje proto specifika tohoto segmentu, jako je například tvorba všech účetních a finančních výkazů, přímá komunikace se systémy CSÚIS a IISSP, sledování rozpočtu a řešení dotací a grantů v rámci vícezdrojového financování.

Pro ucelené řešení lze dále využít konverzní moduly, které zajišťují například elektronickou komunikaci s bankami, výstupy požadované státní správou, komunikaci se čtečkami čárových kódů majetku nebo skladových zásob či propojení s daňovým portálem Finanční správy ČR pro EET a komunikaci se speciálními datovými schránkami pro publikování objednávek v registru smluv.

Řešení Seyforu pro velké zákazníky a veřejný sektor

Seyfor je tradiční a spolehlivý partner pro velké společnosti a veřejný sektor. Máme ambice rozvíjet svoji pozici preferovaného partnera takových řešení, která umožňují nepřetržitý vývoj „digitálních“ společností v zemích, kde působíme. V oblasti eGovernmentu se Seyfor zaměřuje na podporu výkonu specifických agend státních institucí.

eGovernment

V našem portfoliu řešení pro státní instituce figurují systémy pro vedení správních řízení, vyřizování elektronických spisů, aplikace podporující dodržování legislativních postupů nebo vedení zákonných registrů. Mezi naše stěžejní odvětvové specializace patří cla, zemědělství a zdravotnictví. V rámci celní problematiky jsou to komplexní řešení podpory procesů a automatizace celního řízení, kde je naším dlouhodobým zákazníkem Generální ředitelství cel ČR, v poslední dekádě se k němu připojily i celní správy v Srbsku, Černé Hoře a ve Finsku. V oblasti zemědělství jsou to zemědělské registry, systémy podporující zpracování žádostí o zemědělské dotace a kontrolní a informační systémy pro dozorové organizace ministerstva zemědělství, primárně v ČR, s ambicí postupného pronikání i do jiných zemí. Implementovali jsme například systém pro identifikaci a registraci zvířat v Ázerbájdžánu. V oblasti zdravotnictví jsou to zejména systémy pro podporu elektronické preskripce léků a nově i zdravotnických prostředků, informační systémy pro zdravotní pojišťovny a tzv. access pointy, což jsou informační systémy pro přeshraniční výměnu informací týkajících se zdravotního pojištění, resp. sociálního zabezpečení.

TECHNISERV IT momentálně implementuje dva velké systémy pro eGov v ČR a další má ve fázi servisu a podpory. Ve fázi implementace jsou:

- eSeL: eSbírka a eLegislativa, jeden z největších IT projektů v novodobé historii, kde je hlavním dodavatelem Asseco a TECHNISERV IT dodává klíčovou část řešení eLegislativu, zajišťující kompletní podporu všech legislativních procesů v elektronické podobě.
- ISRT: informační systém rejstříku trestů, evidující veškerá soudní rozhodnutí pro fyzické a právnické osoby, který je možné propojit s obdobnými systémy napříč EU, například modulem ECRIS.

Ve fázi servisu, rozvoje a podpory je projekt ISVR, informační systém veřejných rejstříků, správa infrastruktury registru obyvatel (ROB) a informačního registru práv a povinností (RPP).

Všechny projekty tvoří základní stavební kameny eGovernmentu v ČR a patří mezi nejvýznamnější reference TECHNISERV IT.

Softwarová řešení na míru

Seyfor pomáhá veřejným i soukromým společnostem navrhnout, rozvíjet, modernizovat a udržovat software. Jako součást této strategie vyvíjí na míru připravená softwarová řešení a implementuje komerční produkty. Náš software pomáhá zákazníkům zvýšit produktivitu práce, míru digitalizace, automatizace a integrace vnitropodnikových procesů. Seyfor následně poskytuje služby nezbytné pro udržení a další rozvoj řešení. Díky tomu naši zákazníci dosahují vyšší efektivity a ziskovosti.

Spolupráce se zákazníky

Agilní principy vývoje a úzká spolupráce se zákazníky jsou v Seyforu základní myšlenkou vývoje softwarových řešení na míru. Profesionálními dovednostmi s využitím nejmodernějších technologií, nástrojů a metod vývoje usilujeme o maximální přidanou hodnotu našeho softwaru. Řada našich řešení má dopad na celou společnost a ovlivňuje konkurenceschopnost podniků.

Low-code platformy

Věříme, že podpora obchodních procesů může být v mnoha případech dokončena velmi rychle a efektivněji než při klasickém vývoji. Z toho důvodu poskytujeme služby na platformách OutSystems, Metada, Simplicity a Tabidoo, s jejichž využitím je možné pokrýt široké potřeby klientů všech velikostí. Jde o platformy, kde se více modeluje, než vyvíjí, a produkt vzniká doslova před očima klienta. Řešení pokrývají nejrůznější oblasti, například CRM, konektivitu aplikací, řízení rizik a incidentů, webové portály a komunikaci, finanční služby. Low-code platformy jsou obzvláště vhodné pro podporu střednědobě a dlouhodobě formulovaných IT strategií, neboť umožňují vyhnout se širokému portfoliu aplikací.

Datová analytika

Transformujeme firmy na efektivní data-driven organizace.

Dodáváme řešení pro podporu manažerského rozhodování pro střední a velké společnosti. Poskytujeme komplexní dodávku služeb a produktů pro datovou analytiku od strategických konzultací přes byznys analýzu požadavků, návrh řešení, implementaci až po zaškolení a podporu. Naše řešení pokrývají všechny klíčové oblasti datové analytiky: datové sklady a datovou integraci, business intelligence, pokročilou analytiku a vizualizaci dat, reportingové portály, self-service BI, master data management, aplikace pro plánování a forecasting a data science.

Infor

Infor je světovým lídrem v oblasti tvorby softwaru určeného pro nasazení v průmyslových společnostech. Buduje komplexní cloudová řešení pro různá

průmyslová odvětví a efektivně nasazuje moderní technologie zajišťující rozsáhlou funkčnost, kvalitní uživatelsky přívětivý design a široké integrační možnosti. Společnost Infor má 17 000 zaměstnanců a pobočky ve 47 zemích světa. Řešení společnosti Infor používá v celém světě více než 65 000 organizací.

Seyfor je výjimečný dlouhodobou a hlubokou znalostí ERP řešení Infor, místní legislativy a podnikových procesů a zvyklostí na straně klientů. Disponujeme jedním z nejstabilnějších a nejzkušenějších týmů pro Infor LN v celosvětovém měřítku partnerů společnosti Infor.

Infor LN

Infor LN je komplexní ERP systém určený pro střední a velké průmyslové podniky s diskrétním typem výroby, umožňující nasazení v režimu multi-company, multi-site, multi-currency a multi-language. Infor LN má za sebou dlouhou historii a na českém trhu je stále známý pod původním názvem Baan. Jedná se o jeden z hlavních produktů společnosti Infor. V našem portfoliu převažují zákazníci v oboru strojírenství, většinou využívající Infor LN v licenčním modelu on-premise.

V prostředí cloudu je tento produkt součástí širších softwarových řešení pod názvy Infor CloudSuite Industrial Enterprise a v odvětvových řešeních Infor CloudSuite Automotive, Infor CloudSuite Aerospace and Defense a Infor CloudSuite High-Tech and Electronics. Cloudové verze řešení využívají pro provoz platformu AWS (Amazon Web Services).

Seyfor je prakticky výhradním dodavatelem řešení Infor LN na trzích České a Slovenské republiky. Část dodávek má původ v zahraničí, ve většině těchto případů jsme dodavatelem české nebo slovenské lokalizace a souvisejících služeb. U nových zákazníků se v současné době zaměřujeme především na dodávky řešení do oborů strojírenství, automotive, aerospace a defense.

Pro naše klienty také vyvíjíme vlastní aplikaci Seyfor Mobility, která umožňuje automatizovat práci s daty ve skladech a ve výrobě.

Infor Visual

Infor Visual je ERP systém určený pro malé a střední výrobní firmy s diskrétním typem výroby, v port-



Mezi naše stěžejní
odvětvové
specializace patří
cla, zemědělství
a zdravotnictví.

foliu převažují zákazníci ve strojírenství. Infor Visual má unikátní funkčnost v oblasti plánování a řízení výroby na základě teorie omezení. Jejimi zákazníky v České republice jsou převážně lokální společnosti. Software Infor Visual lokalizujeme a implementujeme téměř 20 let.

Infor OS

Integrační platforma podnikového informačního systému postaveného na produktech Infor, případně i doplněných produkty dalších dodavatelů. Umožňuje propojení jednotlivých částí informačního systému bez složitého programování a rozšiřuje základní funkčnost ERP systému o řadu dalších nástrojů, jako jsou workflow, DMS, mobilní klient, webové portálové rozhraní a další.

Infor CPQ

Špičkový produktový a cenový konfigurátor, který zákazníkům umožňuje v maximální možné míře přizpůsobovat poptávaný produkt jejich individuálním potřebám. Ideální nástroj pro všechny, kdo nabízejí zboží nebo služby svým zákazníkům prostřednictvím internetu nebo autorizovaných distributorů a potřebují zajistit automatický a bezchybný přenos objednávky do ERP systému výrobního podniku.

Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 je celosvětově rozšířená řada podnikového softwaru od společnosti Microsoft, zahrnující všechny nástroje pro řízení středních a velkých společností. Microsoft Dynamics 365

představuje spojení CRM systému s ERP systémem a dalšími praktickými aplikacemi v prostředí online i on-premise. Microsoft Dynamics 365 se skládá z inteligentních aplikací, kdy každá z nich pokrývá určitou skupinu firemních procesů. Nový zákaznický orientovaný model umožňuje vytvořit informační systém podle potřeb konkrétních zákazníků. Platforma rutinně spolupracuje s Office 365 a umožňuje integraci s řešeními třetích stran.

Dynamics 365 for Finance & Supply Chain Management

V současnosti nejmodernější ERP platforma společnosti Microsoft je dostupná ve verzích on-premise, ale primárně se vyvíjí v progresivním online prostředí, tedy cloudu. Seyfor ji využívá pro implementaci robustních řešení v bankovním sektoru, v mezinárodních firmách a velkých společnostech s vysokými požadavky na individuální úpravy. Má silné vertikální řešení pro oblasti poskytování profesionálních služeb (projektově orientované společnosti), výroby i oblast retailu. Pro implementaci využívá moderní technologie Microsoftu – LCS Portal (Lifecycle Services), který zabezpečuje maximální kvalitu realizovaných úprav, dokumentaci k nasazení jakýchkoliv zákaznických úprav, jakož i možnosti revize procesů.

Díky širokému portfoliu Microsoftem certifikovaných partnerských řešení, uvedených na partnerském portále (AppSource) společnosti Microsoft, lze efektivně navrhnout řešení i pro velkého zákazníka s minimálními nároky na zákaznické modifikace. Tímto způsobem se zjednoduší všechny následné uprady systému.

Microsoft Dynamics Finance & Supply Chain Management je komplexní informační systém určený pro řízení středně velkých a velkých organizací. Díky konsolidaci a standardizaci klíčových firemních procesů pomáhá zvyšovat jejich produktivitu a konkurenceschopnost. Dokáže zajistit přehled o všech finančních a účetních datech, podává informace o aktivitách se zákazníky, zjednodušuje základní administraci v oblasti HR, obsahuje nástroje na podporu marketingu a mnoho dalších funkcionalit pro moderní řízení společností.

Dynamics 365 Business Central

Velmi úspěšný produkt Microsoft Dynamics NAV se stal ve své online verzi součástí cloudové rodiny aplikací Microsoft Dynamics 365 pod názvem Microsoft Dynamics 365 Business Central. Aplikace je k dispozici i pro prostředí on-premise, a to zejména pro rozsáhlé a silně customizované projekty. V České republice a na Slovensku ji Seyfor implementoval více než 400 zákazníkům, a patří tedy mezi nejvýznamnější partnery Microsoftu v regionu.

Microsoft Dynamics 365 Business Central je ucelené lokalizované softwarové řešení ERP systému pro středně velké organizace typu all-in-one, které pokrývá svou funkcí podnikové činnosti v oblasti logistiky, financí, výroby a případně i personalistiky. Lze jej rychle implementovat, snadno konfigurovat a používat.

Vlastnosti Microsoft Dynamics 365 Business Central pomáhají manažerům identifikovat nové příležitosti k dosažení zisku a rychle na ně reagovat. Systém podává v každém okamžiku aktuální informace o stavu firmy tak, že obchodní a finanční informace jsou vždy provázané se všemi prodejními a marketingovými údaji. Microsoft Dynamics 365 Business Central pomáhá pochopit, co podniková čísla vyjadřují, a tak lépe řídit podnikání. Umožňuje rozpoznat nové trendy a objevit nové podnikatelské příležitosti. S úspěchem se používá v mezinárodním prostředí.

Dynamics 365 for Sales

Tato aplikace plně vychází z původního produktu Microsoft Dynamics CRM a představuje nástroj pro efektivní plánování a řízení obchodu. Zaměřuje se na 360° pohled na zákazníka, včasné zachycení obchodních příležitostí, tvorbu nabídek, sledování a vyhodnocování objemu prodeje a výkonu obchodních týmů. Řešení pro řízení vztahů se zákazníky Microsoft Dynamics 365 for Sales zvyšuje efektivitu obchodních procesů a napomáhá snižovat náklady na jejich obsluhu. Řízení vztahů s klienty poskytuje firmě všechny potřebné informace o každém zákazníkovi a pomáhá automatizovat obchodní procesy. Výsledným efektem řízení zákaznických vztahů pomocí Microsoft Dynamics 365 for Sales je zvyšování spokojenosti zákazníků a posilování jejich loajality. Microsoft Dynamics 365 for Sales umožňuje komplexní řízení vztahů

se zákazníky, poskytuje nástroje a funkce potřebné pro vytvoření a udržení úplného přehledu od prvního kontaktu přes smluvní vztah a obchodní činnost až po následnou péči, a to ve všech základních oblastech, ať už se jedná o obchod, marketing, nebo servis, či službu.

Dynamics 365 for Customer Service

Aplikace se zaměřuje na agendu související s bezproblémovým a proaktivním zákaznickým servisem.

Dynamics 365 for Field Service

Aplikace je určena k řízení servisních služeb v terénu, jako je údržba, opravy apod. Vytváří informační servis pro dispečery a terénní pracovníky.

Dynamics 365 for Project Service Automation

Podpůrný nástroj pro vytváření, plánování a vedení projektů a maximalizaci informovanosti projektového týmu o stavu a průběhu realizace.

Dynamics 365 for Marketing

Marketingová automatizační aplikace, která umožňuje vytváření grafických e-mailových zpráv a online podporu marketingových pobídek a dále i event management, tvorbu a správu zákaznických průzkumů.

Dynamics 365 Talent

Aplikace pro podporu HR oddělení a personálních agentur napomáhá výběru nových zaměstnanců, umožňuje kompletní správu HR agendy ve společnostech a propojení na LinkedIn.

Seyfor OneCore

Rodina produktů Seyfor OneCore pro Microsoft Dynamics 365 Business Central je navržena jako komplexní řešení pro firmy poskytující financování. Primárně umíme obsloužit tyto produkty financování: finanční a operativní leasing, půjčky, úvěry, pojištění, správa vozového parku a mnoho dalších. Důležitý je fakt, že se jedná o náš vlastní produkt,

Naši zákazníci
dosahují vyšší
efektivity
a ziskovosti.

který je připraven jako nadstavba nad systémem Dynamics 365 Business Central. Produktová rodina Seyfor OneCore se skládá z následujících samostatných aplikací:

- **OneCore** – robustní core systém pro velké leasingové a úvěrové společnosti, který pokrývá celý životní cyklus leasingové a úvěrové smlouvy u zákazníka.
- **OneCore Calculation Engine** – jedná se cloudovou službu/nástroj, který přes standardizované API dokáže spočítat pro zákazníka splátku, splátkový kalendář a další finanční ukazatele.
- **OneCore Business Portal** – nástroj pro rychlou přípravu kalkulací/nabídek pro FL, OPL a úvěry. Jedná se o vlastní webovou aplikaci.

Seyfor Express Apps

Jednotlivé aplikace Expressu vznikly z velkého systému Seyfor OneCore a jsou směřovány na zákazníky ze segmentu finančních služeb a půjčoven. Jedná se o několik aplikací, které jsou opět postavené nad systémem Dynamics 365 Business Central v modelu SaaS. Všechny aplikace prošly složitou certifikací od společnosti Microsoft a jsou umístěny na Microsoft AppSource, kde si je mohou zákazníci nakupovat jako rozšíření k Dynamics 365 Business Central. Jde o tyto aplikace:

- **Loans Express** – aplikace pro společnosti poskytující úvěry.
- **Financial Leasing Express** – aplikace pro společnosti poskytující finanční leasing.





- **Instalment Sales Express** – aplikace pro společnosti poskytující splátkový prodej.
- **Funding Express** – aplikace pokrývá širokou škálu automatizovaných procesů spojených se správou úvěrových tranší pro financování od bank a fundingových účtů pro správu investic.
- **Car Rental Express** – aplikace pro společnosti, které půjčují vozidla různých značek.
- **Rental Express** – aplikace pro společnosti, které půjčují jakékoliv předměty.

Incadea

Systém *incadea.dms* (Dealer Management System) je produktem partnerské společnosti Incadea GmbH, který vychází z platformy Microsoft Dynamics NAV (nyní Business Central) a je přizpůsoben potřebám prodejců vozidel. Toto řešení je mezinárodní, flexibilní a díky tomu i snadno upravitelné podle požadavků konkrétního zákazníka. Jednotlivé moduly jsou v systému *incadea.dms* plně provázány s cílem odstranit duplicitní práce a zamezit chybovosti. Díky tomu má management dealera vozů ihned k dispozici kompletní finanční informace o provozu své firmy.

D3Energy

Informační systém pro celkovou obsluhu zákazníků v energetice. Řešení je tvořeno samostatnými moduly, které jsou procesně vzájemně provázané, a mohou tedy tvořit jeden celek v prostředí energetiky. D3Energy je možné implementovat komplexně v navrženém rozsahu, případně využít samostatné moduly, kterými jsou CRM, Pricing, Trading, Billing, Balance, Zákaznický a Partnerský portál, Business Connector, Reporting.

FLEXI IT

Klíčový billingový modul informačního systému D3Energy, který je zaměřen na obchodníky, alternativní dodavatele a distributory energií. FLEXI IT zajišťuje procesy spojené s akvizicí zákazníka (CRM Utility), jeho fakturaci, komunikaci s operátorem trhu a následně komunikaci se zákazníkem prostřednictvím webového portálu. Produkt FLEXI IT je lídrem na trhu mezi fakturačními systémy podporujícími prodej elektřiny, plynu, vody, tepla, CNG a nově i stanic pro e-mobilitu.

CRM Leonardo

CRM systém určený primárně pro velké společnosti. V souladu se současnými trendy je dimenzován na práci s velkými objemy dat a rozsáhlou komunikací s externími systémy prostřednictvím API rozhraní, kde se přenášejí obchodní, ekonomická či technická data. Výstupy jsou přehledné a optimalizované tak, aby se zachovaly všechny informace a zobrazená data neztratila svou smysluplnost, přehlednost a čitelnost.

MLM Leonardo

CRM řešení pro víceúrovňový marketing, jenž pracuje s obchodní strategií založenou na formě přímého prodeje, kde prodej výrobků a služeb zajišťují smluvní distributoři, kteří mají pod sebou navázaný další prodejce. Díky procesně propracovanému proviznímu CRM systému vzniká síť distributorů s různě nastavenými motivačními systémy odměňování práce. Součástí MLM systému je i CRM řešení pro práci v terénu na chytrých zařízeních.

Salesforce

Jako partner této platformy, která představuje světovou jedničku v oboru CRM, obsluhujeme několik desítek klientů z celého světa napříč všemi obory. Tato moderní cloudová technologie ovšem už dlouho není omezena jen na CRM, takže podporujeme naše zákazníky i v oblastech jako reporting, datová analytika, řízení lidských zdrojů nebo integrace aplikací. To vše při maximálním důrazu na využívání standardních funkcionalit v rámci přístupu out-of-the-box.

Microsoft 365

Platforma M365 je již standardem pro vnitřní komunikaci i řízení procesů. Pro naše zákazníky jsme průvodci cloudovou transformací od úvodní analýzy prostředí, designu řešení, migračního projektu až po adopční kampaň, governance model, exit strategii a nástroje, které uživatelům pomáhají ve využití aplikací M365. Máme za sebou migraci velkých bank, pojišťoven, výrobních společností i organizací státní správy.

Stále silnější trend přechodu do cloudu posouvá naše řešení DMS, workflow, personálních aplikací a intranetových portálů od on-premise platformy MS SharePoint do cloudového prostředí Microsoft 365, které velmi rozšiřuje možnosti SharePointu v oblasti správy souborů a informací o komunikační nástroje pro týmovou spolupráci a další aplikační možnosti.

Produkty pro podporu spolupráce

V rámci technologií Microsoftu, a nejen jich, budujeme intranetové portály, procesní aplikace, aplikace pro správu dokumentů a pro sdílení dat se zákazníky, znalostní báze a další řešení. Naše týmy obsluhují společnosti s nižšími stovkami uživatelů, ale i velké společnosti, pro něž je platforma pro spolupráci klíčovou záležitostí.

Disponujeme hotovým řešením DMS 365 pro procesování velkého množství dokumentů, jako jsou faktury, smlouvy, korespondence a podobně, a aplikací Řízená dokumentace 365 pro správu směrnic, norem a podobných dokumentových knihoven, která zajišťuje schvalování, publikaci, revize a seznamování s řídicími dokumenty v organizacích.

Microsoft Azure

Velcí zákazníci přecházejí na platformu Microsoft Azure z několika důvodů. Prvním důvodem je flexibilita a škálovatelnost této platformy, která zákazníkům umožňuje rychle a efektivně přizpůsobit svou infrastrukturu svým stále se měnícím potřebám. Dalším důležitým faktorem je bezpečnost, kterou Microsoft Azure poskytuje. Platforma má širokou škálu nástrojů pro správu a ochranu dat, což je klíčové pro velké organizace, které mají vysoké nároky na zabezpečení svých dat. Navíc je Microsoft Azure integrován s dalšími nástroji a službami od Microsoftu, jako je Office 365, což usnadňuje práci a zvyšuje produktivitu zaměstnanců. To jsou jen některé z faktorů, které vedou k nárůstu počtu velkých zákazníků, kteří přecházejí na platformu Microsoft Azure.

Zrealizovali jsme jedny z prvních velkých migrací lokálních datacenter do prostředí MS Azure v oblasti střední a východní Evropy. S našimi zkušenostmi a unikátním know-how pomáháme zákazníkům kromě technických aspektů s analýzou, přípravou ROI a celým change managementem takového projektu včetně adopční kampaně.

Knowee

Knowee je moderní systém pro řízení vzdělávání (LMS), umožňující rychle, efektivně a online vzdělávat zaměstnance. Srdcem řešení je microlearning – rozdělení učebního procesu do malých jednotek a krátkodobých lekcí. Běží kompletně v prostředí MS Teams.

Knowee obsahuje kurzy pro práci s M365 a o kyberbezpečnosti. Vedle již obsažených kurzů je možné do Knowee za pomoci intuitivního editoru snadno nahrávat vlastní obsah včetně možnosti vkládat videa i jiná multimédia. V MS Teams je tedy možné mít kompletní přístup k firemnímu vzdělávání.

Systém obsahuje přehledný reporting pro možnost vyhodnocení zaměstnaneckého vzdělávání. Kromě toho sleduje, který zaměstnanec se seznámil s jakým obsahem.

Řešení Seyforu pro infrastrukturu

ICT infrastruktura, tedy souhrn informačních a komunikačních technologií sloužících firmě k zajištění bezproblémového fungování IT, je jedním

z nejdůležitějších strategických zdrojů každé společnosti. Její kvalita je zásadní pro sběr, analýzu a šíření informací celou organizací. Cílem řešení od Seyforu je dodat (nebo poskytnout formou služby) a následně i udržovat takovou ICT infrastrukturu, která je vždy spolehlivá, dostupná, provozuschopná a umožňuje bezproblémový chod všech důležitých aplikací.

V současné době již zdaleka nejde jen o on-premise řešení, stále více se pro vybrané úlohy hodí cloudové služby, které navíc umožňují jednoduchou škálovatelnost výkonu při zachování výše uvedených základních charakteristik správně navržené ICT infrastruktury.

Zákazníci se na nás spoléhají v projektech budování datových center, nasazení serverových technologií i budování počítačových sítí. Zakládáme si na tom, že nejsme prostým dodavatelem, ale konzultantem, který zákazníka provází celým životním cyklem IT infrastruktury, tj. od analýzy aktuálního stavu přes plánování, implementaci až po dlouhodobou podporu.

Nedílnou součástí naší dlouhodobé spolupráce s klíčovými zákazníky jsou outsourcingové smlouvy a smlouvy na zajištění podpory IT infrastruktury. Naši zákazníci mají k dispozici konzultační týmy, nepřetržitou hotline, trvalý vzdálený dohled nad provozem svého IT i rádce v oblasti financování provozu.

Kybernetická bezpečnost

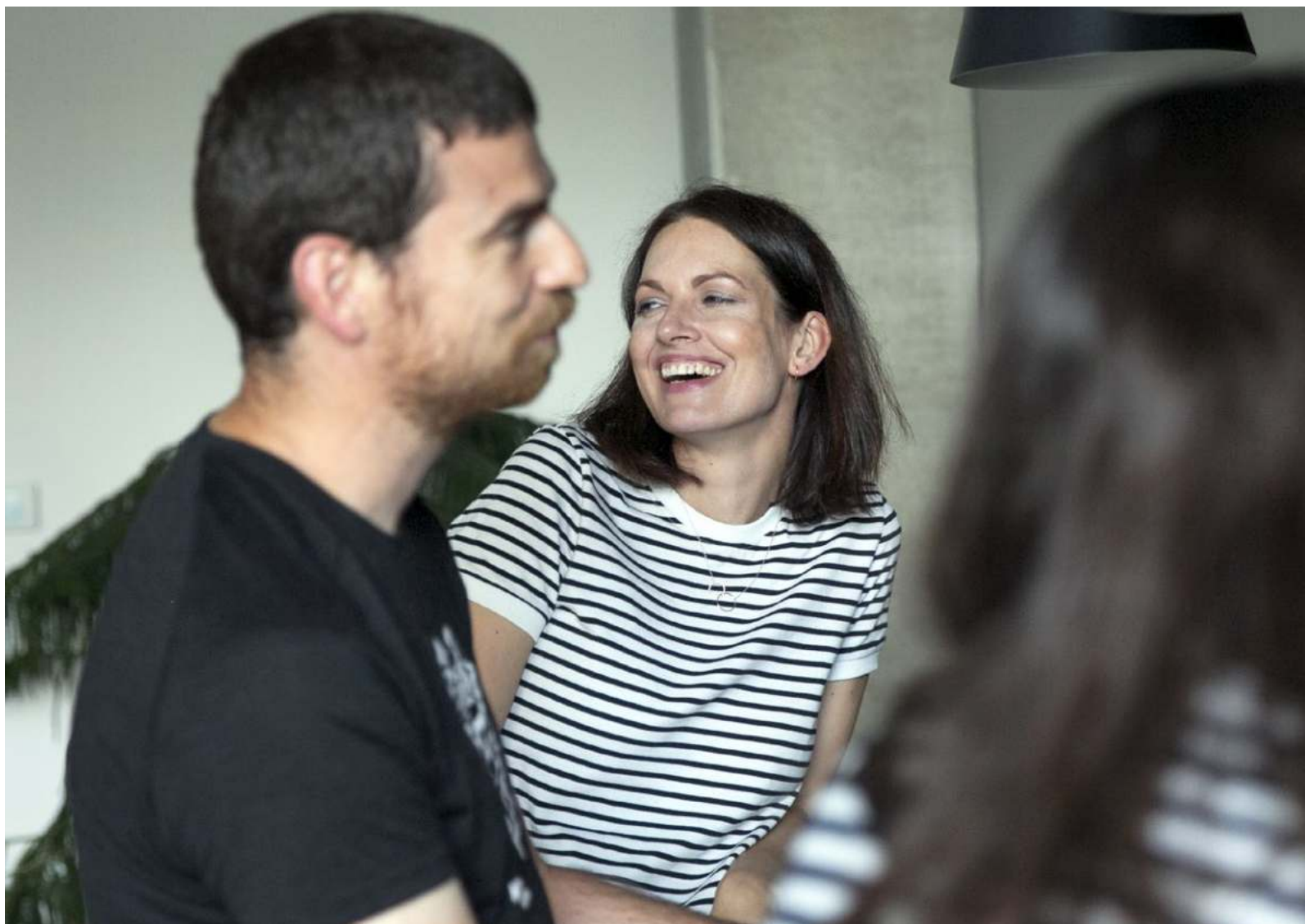
Kybernetická bezpečnost nabývá v posledních letech na významu. Zákon o kybernetické bezpečnosti upravuje pravidla pro veřejný sektor, ale v blízké budoucnosti z něj budou vyplývat povinnosti i pro sektor privátní. Pro naše zákazníky zajišťujeme konzultační služby v oblasti posouzení aktuálního stavu bezpečnosti včetně testů zranitelnosti jak v on-premise, tak v cloudovém prostředí, zajištění ochrany v síťové bezpečnosti, zabezpečení aplikací a řízení přístupů, identit i zabezpečení koncových zařízení. V oblasti detekce bezpečnostních incidentů poskytujeme služby SIEM (security information and event management) a pravidelného reportingu. Následně pomáháme zákazníkům s návrhy nápravných opatření a optimalizací nastavení bezpečnostních nástrojů a opatření.

Řešení Seyforu pro personalistiku a HR

V České i Slovenské republice máme silnou pozici v dodávkách mzdových systémů a systémů pro řízení lidských zdrojů. Vema HR svými možnostmi pokrývá jak požadavky malých korporátních klientů a zákazníků z řad neziskového segmentu, tak i velkých společností a státní správy. Podle obrátového kritéria i podle počtu zaměstnanců, kterým je mzda vyplácena prostřednictvím IS Vema, jsme jasným lídrem trhu.

Vema Cloud

Službu Vema V4 Cloud provozujeme již od roku 2005. Všechny produkty z rodiny Vema jsou architektonicky přizpůsobeny jak pro provoz v on-premise řešeních, tak v cloudu. Obě řešení jsou z hlediska ovládání produktů zcela shodná, a zákazník se tedy může rozhodnout, zda bude používat produkty lokálně, či zda využije služeb Vema V4 Cloud.



Služba Vema V4 Cloud má v České republice a na Slovensku téměř 1 700 zákazníků. Uživatelé se rekrutují ze spektra firem od nejmenších s jednotkami zaměstnanců až po největší, která má 8 500 zaměstnanců.

Vema

Díky podpoře všech platných verzí mzdové legislativy je mzdový a personální systém Vema vhodný pro všechny typy a velikosti organizací v České a Slovenské republice bez rozdílu. Nyní ho využívá více než 7 500 klientů, typická cena je 20 000 až 500 000 Kč.

Mzdový a personální systém Vema nabízí komplexní řešení podpory procesů řízení lidských zdrojů. Svým uživatelům poskytuje širokou škálu funkcionalit v oblasti zpracování mezd a personalistiky, od procesu nábory nových zaměstnanců přes komplexní agendu jejich vzdělávání až po pravidelné hodnocení zaměstnanců. Vše je podporováno řadou automatizovaných funkcí, jako je sledování personálních událostí, online komunikace s úřady a elektronické schvalování v rámci definovaných procesů (workflow).

Velký důraz je kladen na vysokou výkonnost systému a maximální zabezpečení dat. Z tohoto důvodu Vema využívá vlastní proprietární databázový systém, který v kombinaci s vhodně nastaveným bezpečnostním modelem splňuje nejvyšší nároky uživatelů.

Kromě základních funkcionalit dodává Vema doplňkové aplikace a moduly z různých oblastí řízení lidských zdrojů. Příkladem je třeba docházkový systém, správa benefitů, evidence stravného, evidence pracovních cest, vazba na insolvenční rejstřík, plánování směn a plánování evidence výkonů. Pro snadnější splnění nároků vyplývajících z obecného nařízení o ochraně osobních údajů slouží modul GDPR. Významnou součástí systémů Vema tvoří vysoce automatizovaná rozhraní na státní systémy, jako např. eNeschopenka nebo registr nemocenského pojištění.

Všechny aplikace mzdového a personálního systému Vema lze provozovat na vlastní IT infrastruktuře získat formou zakoupení práva k užívání (licence) s pravidelnými měsíčními platbami hrazenými po celou dobu užívání produktů. Druhou možností je využití služeb Vema Cloud, ve kterém jsou rovněž k dispozici všechny produkty Vema. Řada zákazníků pak využívá i službu externího zpracování mezd.

Rodina produktů Vema se každoročně rozrůstá o nové moduly, zohledňující aktuální trendy i přání našich zákazníků. V uplynulém fiskálním roce to byly zejména moduly využívající webového portálu Vema, které usnadní komunikaci mzdové účtárny se zaměstnanci, oběh i potvrzování dokumentů a výrazně sníží administrativní zátěž spojenou s vydáváním ověřených dokumentů a potvrzení.

V rámci neustálé modernizace produktů byl v uplynulém roce kladen důraz na rozvoj nové webové platformy, která otevře zcela nové možnosti využití celé rodiny produktů.

Velký důraz
je kladen
na vysokou
výkonnost
systému
a maximální
zabezpečení dat.

Pokladní systémy Seyforu pro gastro, retail a služby

Svět restaurací, maloobchodu a služeb se mění díky digitalizaci na straně koncových klientů, podnikatelů a dodavatelských řetězců. Prodejci a poskytovatelé služeb v HORECA potřebují nové nástroje, které jim umožní zůstat konkurenceschopní a jejich zákazníkům zajistí moderní přístup ke službám a nakupování. Tlak na digitalizaci malého podnikání zvýšila i pandemie. Do procesů nyní vstupuje automatizace a UI pracující s informacemi získanými analýzou dat. Tržní příležitosti akcelerují také změny legislativy v Česku, Polsku, Slovinsku, Německu či na Slovensku. Seyfor má dnes ve svém portfoliu pokladní systémy pro všechny vertikály i velikosti zákazníků. V oblasti pokladen pro malé a střední firmy je s velkým náskokem lídrem českého trhu a působí dále v Polsku, na Slovensku, v Německu a ve Slovinsku.

POKLADNÍ SYSTÉMY PRO STŘEDNÍ A VELKÉ PODNIKY A ŘETĚZCE

SmartPOS


SmartPOS je robustní a customizovatelný pokladní systém, který je díky unikátnímu způsobu replikace dat vhodný pro řízení obchodních nebo stravovacích řetězců a franšízových retailových konceptů. Systém je designován pro nasazení ve společnostech s jednotkami i centrálně řízenými stovkami provozoven při zachování plné funkčnosti prodejního místa offline, tedy při výpadku připojení k internetu.

Celý systém SmartPOS je koncipován jako decentralizovaný, kdy každá z poboček má možnost plnohodnotné práce nejen s pokladnou, ale i se skladem. SmartPOS navíc umožňuje v případě zákaznických klubů kromě online validace zákazníka i offline synchronizaci získaných bodů a kreditů.

Nad SmartPOS je vystavěn ekosystém aplikací, jako jsou věrnostní aplikace, rezervace, správa zaměstnanců nebo online objednávky. V průběhu roku 2019 byly rovněž v ostrém provozu u zákazníků instalovány samoobslužné kiosky spolu s navázanými systémy výdeje objednávek. Mobilní aplikace Fruitissimo, umožňující kromě identifikace zákazníků na pobočkách rovněž personalizované kampaně a zasílání slevových voucherů přímo na mobilní telefon zákazníka, se umístila rychle po svém uvolnění na předních místech v kategorii jídlo na Apple Storu.

Cloudové pokladní systémy pro malé a střední podnikatele

Cloudové pokladní systémy jsou moderní „krabicovou“ verzí pokladních platforem určených pro malé a střední podnikatele. Systémy jsou klientům



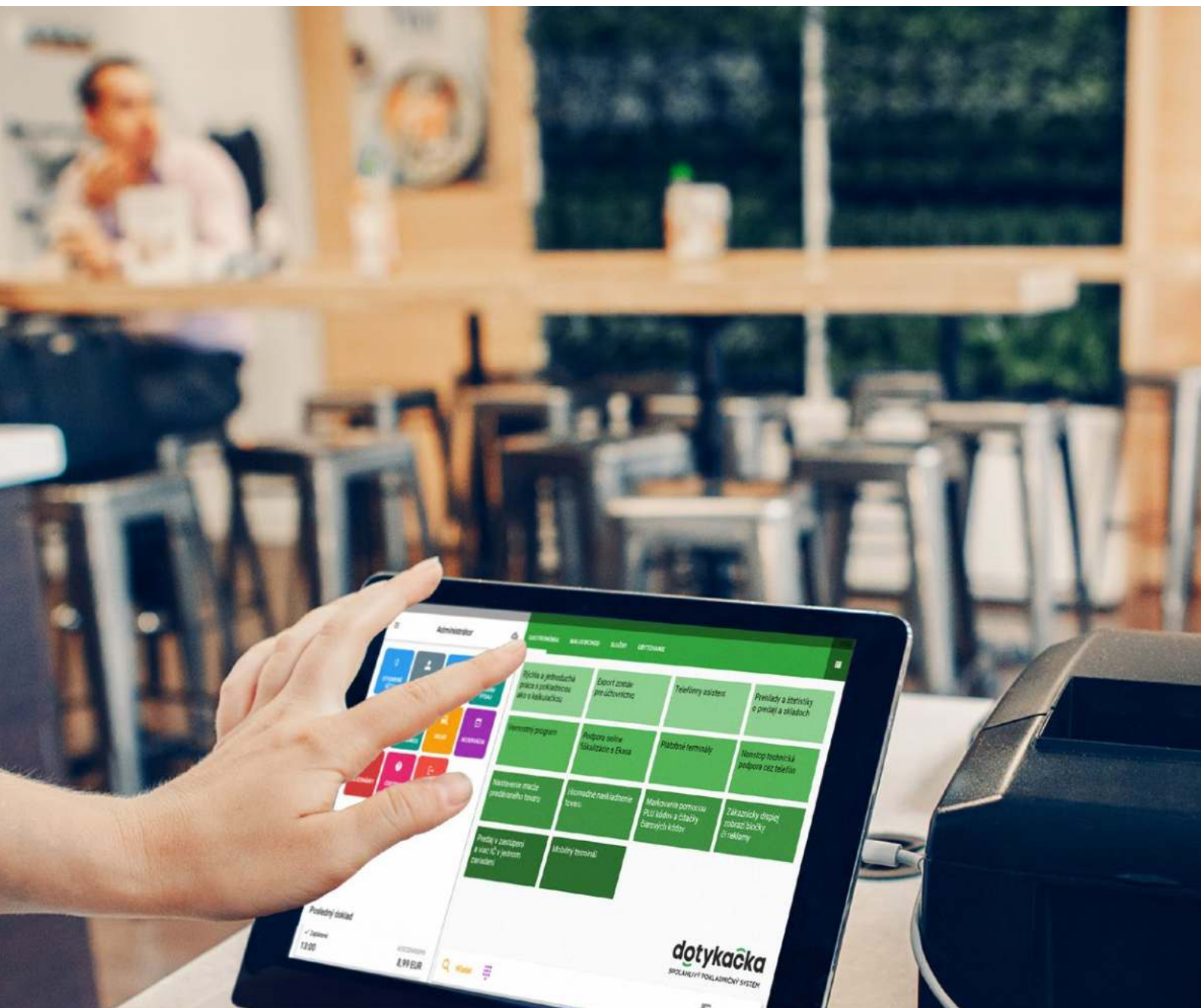
Do procesů nyní vstupuje automatizace a UI pracující s informacemi získanými analýzou dat.

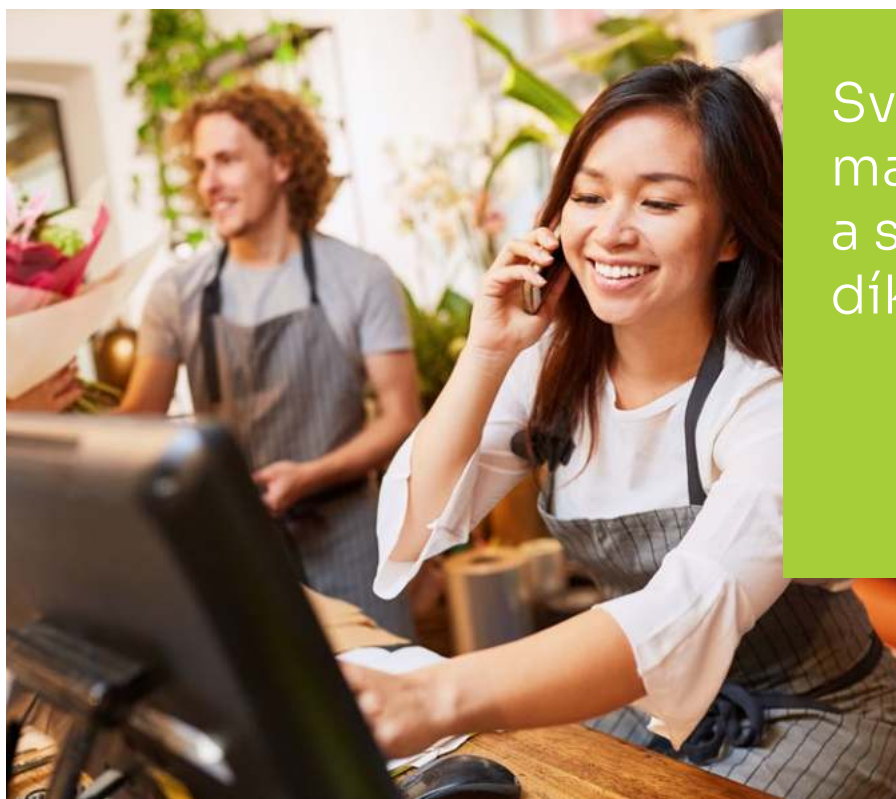
poskytovány formou rekurentně placené služby v modelu SaaS. Data se replikují do cloudu, kde je možné je dále zpracovávat a poskytovat uživatelům informace o jejich podnikání formou reportů a automatizovaných doporučení, směřujících ke zefektivnění jejich podnikání. Analýza velkých dat rovněž umožňuje poskytovat informační služby a marketingové tržní reporty výrobcům a velkoobchodům. Systémy také díky otevřeným API umožňují integraci s celou řadou produktů třetích stran a tím se posouvají do role platformy pro digitalizaci podnikání malých a středních firem. Velkou příležitostí je pro tyto systémy rozvoj fintechových služeb

ve spojení s akceptací různých platebních nástrojů, jako jsou platební karty, stravenky či uzavřená platební schémata na mobilech. Jejich rozvoj umožní vstup do digitalizovaných úvěrových služeb pro segment živnostníků, malých a středních firem.

Dotykačka

Řešení Dotykačka dnes používá přes 11 000 platících klientů v České republice a Polsku a celkem si jej už stáhlo na Google Play přes 75 000 uživatelů. Řešení vznikalo od roku 2014 a dnes je plnohodnotným pokladním systémem pro gastro, malý





Svět restaurací,
malobchodu
a služeb se mění
díky digitalizaci.

retail a služby s rozsáhlou paletou funkcí a nabídek pro jednotlivé vertikály.

Služby se poskytují bez závazku na bázi předplatného ve třech měsíčních tarifech, které se liší funkcemi, možností integrace a úrovní služeb podpory. Pokladní řešení Dotykačka je implementované na platformě Android, a to buď na dodaném hardwaru, nebo s možností použití vlastního zařízení. Systém replikuje data do cloudu a zároveň je možné ho používat offline i bez stabilního internetového připojení. Přináší tak výhody cloudového řešení, kdy jsou data přes internetové připojení ukládána do cloudu a pokladny je možné nastavovat centrálně ze vzdálené správy, nahrávat do nich položky, pracovat se skladem a provádět nastavení odkudkoliv, jakož i zabezpečení offline provozu při výpadku internetu. Produkt je navržen tak, aby ho kdokoliv mohl po vybalení z krabice začít používat bez nutnosti složité implementace. Uživatelé oceňují jeho spolehlivost a jednoduchost ovládání. Dotykačka poskytuje na své vzdálené správě (cloudu) rozsáhlé veřejné API, kde se realizuje řada integrací od kamerových systémů až po rozvážkovou službu Uber Eats.

Markeeta

Markeeta je moderní pokladní systém postavený na cloudové platformě a jednoduchých zařízeních s OS Android, který živnostníkům a malým firmám poskytuje funkčnosti dříve vyhrazené složitým a cenově náročným systémům při zlomkové finanční investici.

Systém Markeeta byl vyvinut na základě 20letých zkušeností získaných při vývoji a implementacích pokladního systému SmartPOS a charakterizují jej vlastnosti jako rychlost, jednoduchá obsluha, intuitivnost ovládání a vysoká bezpečnost dat. Zkušenosti z provozu velkých řetězců umožnily vytvořit plně digitalizované řešení pro určité vertikály, jako například prodejce tisku, kdy jsou do systému pomocí EDI komunikace automaticky načítány doklady, zakládány prodejní položky včetně cen a navrhovány objednávky či vyplňovány remity (vratky tiskovin). Podnikatel díky Markeetě získá komplexní přehled o svém podnikání, a to jak o prodeji, tak i o skladovém hospodářství.

Nad systémem Markeeta byla vytvořena nadstavba pro plnohodnotné odbavení akcí, jako jsou koncerty nebo festivaly, v tzv. cashless režimu. Zákazníci si dobíjejí peníze na elektronické identifikátory (karty, náramky apod.), pomocí nichž jsou pak realizovány bezhotovostní platby na všech

pokladních místech. Provozovatel festivalu tak získá detailní přehled o tržbách všech míst a dokáže tímto způsobem například vypočítat obrátové nájemné.

Markeeta se stala v rámci prvních dvou vln zavádění elektronické evidence tržeb (EET) s asi 10 000 aktivními zákazníky jedním z nejrozšířenějších pokladních systémů v České republice.

Dotypay

Dotypay přináší platební řešení na terminálech s operačním systémem Android. V první polovině roku 2020 úspěšně certifikovala Android terminál Landi pro platební karty Visa a Mastercard a kromě platebních funkcí rozběhla i integraci s pokladními systémy Dotykačka a Markeeta i aplikací Profi Účtenka.

Dotypay svá platební řešení nabízí jak v rámci skupiny, tak i samostatně a třetím osobám. V nabídce má nyní terminál Landi A8 a ve spolupráci s Dotykačkou a Smart softwarem umí nabídnout vedle standardního prodeje terminálu i jeho pronájem. Spolu s asociacemi Mastercard a Visa pod hlavičkou Ministerstva průmyslu a obchodu v akci „Česko platí kartou“ nabízí zvýhodněné terminály pro malé a střední podnikatele. Dotypay je ISO (independent sales organization) partner společnosti SIA Central Europe a své služby může nabízet na českém a slovenském trhu. Během let 2020 a 2021 společnost nabírala zákaznickou bázi v České republice a na Slovensku, rozšířila své působení také do Polska a Německa a přidala nové terminály.

Besteron

Besteron je internetová platební brána pro platby platebními kartami nebo bankovním tlačítkem. Poskytuje komplexní platební řešení – platbu kartou online s možností akceptovat platby z celého světa či online převody slovenských i českých bank.

Tapeon

Tapeon je značka POS terminálů do samostatných provozů, retailových sítí, samoobslužných kiosků nebo e-shopů. Na trhu působí jako oficiálně certifikovaný ISO partner společností Visa a Mastercard.

MULTIPLATFORMNÍ EET APLIKACE PRO MOBILNÍ ZAŘÍZENÍ

Profi Účtenka

Multiplatformní POS aplikace pro iOS, Android a Windows s 20 000 staženími je dostupná zdarma v Apple Storu, Google Play a Microsoft Storu.

Aplikace byla reakcí Seyforu na zákon o elektronické evidenci tržeb, který v České republice začal platit v listopadu 2016. Umožňuje jednoduché vystavení účtenky a její automatické odeslání (online nebo dávkově) na server finanční správy. Podporuje tisk účtenek na wifi nebo bluetooth tiskárnách i jejich odesílání přes e-mail nebo sociální komunikátory. Monetizace je nepřímá – pro archivaci vystavených účtenek je možné využít iDoklad.

Aplikace má základní pokladní funkčnost. Umožňuje vytvářet vratky, pracuje s ceníky, slevami a adresami. Vyniká příjemným ovládáním a pěkným uživatelským rozhraním, díky obojímu patří v ČR mezi nejoblíbenější POS mobilní aplikace. Při vývoji se nezapomnělo ani na podporu pro zrakově postižené – funkce voice over jim práci s aplikací usnadní předčítáním.

Obsluhujeme zákazníky

z **38**
zemí



**Naše řešení využívají firmy
v nejrůznějších koutech světa.**

Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bulharsko
Černá Hora
Česká republika
Čína
Finsko
Francie
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie

Irsko
Itálie
Japonsko
Jihoafrická republika
Kanada
Maďarsko
Maledivy
Mexiko
Německo
Nizozemsko
Nový Zéland
Polsko
Portugalsko

Rakousko
Rumunsko
Singapur
Slovensko
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Velká Británie



Představenstvo



Martin Cígler

Chairman of the Board & Chief Executive Officer

Martin v lednu 1990 založil společnost CÍGLER SOFTWARE, která se pod jeho vedením stala jedním z nejrespektovanějších a nejinnovativnějších výrobců informačních systémů v České a Slovenské republice.

V roce 2013 stál u zrodu holdingu Solitea, účastnil se všech akvizic a pod jeho vedením firma atakuje hranici dvoumiliardového obrátu. V červnu 2020 dovedl české a slovenské společnosti k fúzi, kterou se Solitea stala jedním z největších regionálních výrobců softwaru.

Martin se v roce 2007 stal českou IT osobností roku, v roce 2019 dostal ocenění Fakulty informačních technologií VUT Brno za rozvoj informačních technologií v České republice. V roce 2020 získal ocenění Manažer digitálního věku od České manažerské asociace a v roce 2021 se stal finalistou EY Podnikatele roku.



Michal Rybovič

Vice Chairman

Michal zúročuje svoje zkušenosti z oblasti M&A managementu, které získal jako partner Sandberg Capital. Podílel se na založení Solitey, účastnil se všech významných akvizic a je zapojený do všech rozhodnutí, která by mohla mít vliv na finanční výsledky holdingu.



Petr Franc

Executive Director, Enterprise & Public, Member of the Board of Directors

Petr je manažerem s více než 20letou praxí v ICT. Od roku 2002 působil ve společnosti Solitea Business Solutions (dříve AQUASOFT). Dnes zodpovídá za definování a dosahování klíčových strategických cílů v segmentu řešení pro velké zákazníky a veřejný sektor.



Tomáš Loukota

Executive Director, Small Business, Member of the Board of Directors

Tomáš začal svoji kariéru jako pracovník technické podpory a vypracoval se na pozici obchodního a posléze i výkonného ředitele. Stojí za úspěšným uvedením nového ERP systému Money S5 na trh či za monetizací iDokladu a ve společnosti zúročuje svůj prozákaznický přístup.



Martin Kudrna

Executive Director, Medium-sized Business, Member of the Board of Directors

Martin získal profesní zkušenosti během téměř dvacetiletého pobytu mimo republiku v Evropě i v zámoří. Po návratu do domoviny se začal věnovat byznysu v českém IT. V rámci Seyforu nese odpovědnost za strategický rozvoj segmentu řešení pro středně velké zákazníky.



Jan Tomíšek

Executive Director, Payroll & Human Resources, Member of the Board of Directors

Honza využil svých technologických zkušeností, které získal na katedře informatiky VUT v Brně, a v roce 1995 se stal spoluzakladatelem a ředitelem společnosti Vema Computers and Systems. Od roku 2000 zde zastával funkci ředitele divize služeb a v roce 2006 stál za vstupem Vemy do světa cloudu. Od roku 2016 ve firmě zúročuje svoje zkušenosti v roli ředitele divize, jeho cílem je posílit pozici společnosti na českém i slovenském trhu.

Jsme připraveni najít řešení.

Dozorčí rada



Michal Máčel

Chairman of the Supervisory Board

V červenci 1990 Michal spoluzaložil společnost Vema, která se pod jeho vedením stala lídrem českého trhu personálních informačních systémů.



Táňa Šuláková

Member of the Supervisory Board

Táňa je absolventkou divadelního manažerství na Divadelní fakultě JAMU a již během studia se zaměřila na oblast marketingu, kterému se věnuje po celou dobu své profesní kariéry. Tři roky působila v reklamní agentuře Ogilvy, odkud přešla do Solitey na pozici marketingové specialistky, a nyní vede marketingový content tým Seyforu.



Milan Smutný

Member of the Supervisory Board

Milan má s pozicí vrcholového manažera již více než 18 let zkušeností, z toho deset v roli ekonomického ředitele Seznamu. Před nástupem do Solitey se věnoval i řízení softwarových projektů včetně mzdového a personálního systému Nugget. Od roku 2020 se pak stará o finanční agendu celé skupiny Seyfor.

Jsme srozumitelní pro celý svět.



Vrcholový management



Boris Bělousov
Chief Information Officer

Boris stál v roce 1994 u zrodu internetového providera PVT.net, kde se později stal ředitelem produktu. Poté působil jako člen výkonného výboru v NIX.CZ, řídil technickou skupinu v GEMMA Systems a do roku 2018 řídil společnost Dynamica. V Seyforu působí na pozici CIO od roku 2019.



Miroslav Říha
Internal Services Director

Mirek začínal jako šéf vývoje softwaru pro strojírenství a později spoluzakládal dnešní Byznys software. Zde tvořil produktovou strategii a stál v čele vývoje, kde vždy razil prouživatelský přístup. V Seyforu působí od roku 2017 a věnuje se mimo jiné i synergii holdingových ERP systémů.



Milan Smutný

Group Chief Financial Officer

Milan má s pozicí vrcholového manažera již více než 18 let zkušeností, z toho deset v roli ekonomického ředitele Seznamu. Před nástupem do Solitey se věnoval i řízení softwarových projektů včetně mzdového a personálního systému Nugget. Od roku 2020 se pak stará o finanční agendu celé skupiny Seyfor.



Daniel Šturm

Chief Marketing Officer

Daniel má přes 25 let zkušeností s řízením B2B i B2C obchodu a marketingu. V minulosti působil v České spořitelně, Home Creditu či AAA Auto. V Seyforu pak odstartoval změnu brandu a centralizaci jednotlivých subbrandů a hledá způsoby, jak maximálně využít zastřešující sílu společné značky.

Posunuli jsme naše podnikání.

Zpráva představenstva o podnikatelské činnosti společnosti a stavu jejího majetku

Hospodářský rok 2022 (1. leden 2022 až 31. prosinec 2022) byl pro skupinu Seyfor dalším silným rokem. Organický růst byl znovu podpořen růstem akvizičním, kdy z větších projektů dokončila skupina v průběhu roku 2022 akvizice společností PROVIS, TECHNISERV IT, Vasco (Slovensko), Commander Services (Slovensko, Česko) a na začátku roku 2023 společností ze skupiny gsteem society (Česko, Slovensko, Nizozemsko). V průběhu roku 2022 došlo také k realizaci zpětné fúze společností D3Soft a AW Solutions k 1. lednu 2022.

Společnost zároveň změnila obchodní jméno ze Solitea na Seyfor s účinností zápisem v obchodním rejstříku od 1. prosince 2022.

Skupina dosáhla za rok 2022 obrátu ve výši 3,05 mld. Kč, což je zvýšení oproti roku 2021 o 30 %. EBITDA vzrostla o 61 % na 412,13 mil. Kč. Srovnatelnou základnou roku 2021 je tzv. adjustované období 12 měsíců z prodlouženého fiskálního roku 2021. Za výbornými výsledky nestojí jen akviziční růst, ale z podstatné části i růst organický, kdy motorem organického růstu Seyforu se v souladu se strategickou koncepcí stávají čím dál tím více cloudové služby.

Lidské zdroje

Ve společnostech skupiny Seyfor existují rozdílná řešení, pokud jde o řízení lidských zdrojů. Rozdíly jsou dány především teritorií, lokální legislativou a použitým HR systémem. Náklady na zaměstnance a kontraktory tvoří největší část nákladů celého Seyforu, a proto je naší prioritní snahou patřit mezi nejlepší zaměstnavatele na trhu a tím nejen přitahovat nové talenty, ale i mít nižší míru obchodů, než je průměr trhu. Soudě podle výsledků průzkumu spokojenosti zaměstnanců, anonymně provedeného nezávislou agenturou, se nám tento cíl daří úspěšně naplňovat. Mzdové oddělení se během roku 2022 plně integrovalo pod finanční oddělení.

Velký důraz klademe na stabilizaci a udržení zaměstnanců s klíčovým know-how a také na podporu výkonově orientované, ale zároveň přátelské a tvůrčí atmosféry. Jednotlivé týmy jsou silně sžity s produkty, na kterých pracují, a svou loajalitou, nasměrovanou jak k zákazníkům, tak i ke kolegům, přirozeným způsobem přispívají k budování reputace Seyforu jako spolehlivého obchodního partnera i zaměstnavatele. Na počátku roku 2022 jsme upustili od striktně centrálního řízení HR oddělení, jednotlivé divize Seyforu mají dnes svoje vlastní HR oddělení. Důvodem je poměrně velká odlišnost jednotlivých divizí, daná jejich produkty

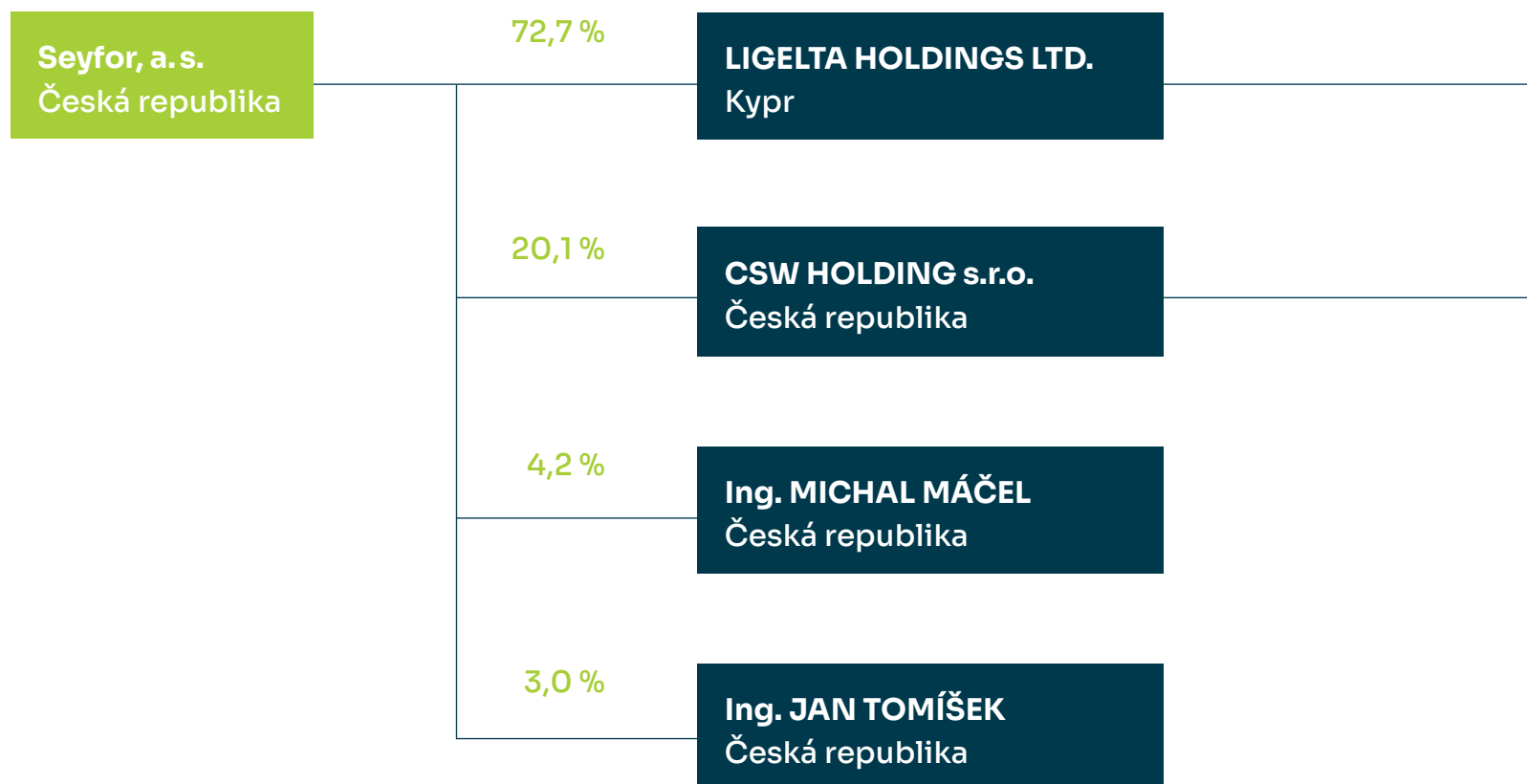
a službami a velikostí obsluhovaných zákazníků. Divize mezi sebou úzce komunikují a některé dílčí agendy se i nadále řeší centrálně. Klíčovými rolemi jsou HR business partneři, kteří poskytují podporu liniovým manažerům a zároveň zastřešují dílčí celofiremní procesy, HR specialisté, kteří zodpovídají za personálně-mzdovou agendu, a specialisté nábory, zaměřeni na IT pracovní trh. Nadále pokračujeme v rozvoji HR systému Vema, kdy jedním z velkých projektů byl vývoj aplikace pro plánování mzdových prostředků iPON.

Značka Seyfor
nás připravuje
na dobytí Evropy.



Vlastnická struktura Seyforu

Stav k 31. květnu 2023





100 %

SANDBERG INVESTMENT FUND SICAV PLC
Malta

100 %

MARTIN CÍGLER
Česká republika

Seyfor není veřejně obchodovatelná společnost. Je přímo či nepřímo vlastněný českými a slovenskými fyzickými osobami.

LIGELTA HOLDINGS LTD

se sídlem 1061 Nikósie, Klimentos, 41–43, Klimentos Tower, 2nd floor, Office 24C, Kyperská republika, podíl ve výši 72,7 %. 100% vlastníkem LIGELTA HOLDINGS Ltd je Sandberg Investment Fund SICAV PLC, se sídlem Brewery Street, Suite 2, Level 3, TG Complex, Imriehel, Birkirkara, BKR 3000, Maltská republika. Investiční fond Sandberg Investment Fund SICAV PLC spravuje slovenská správcovská společnost Sandberg Capital, správ. spol., a.s., se sídlem Dvořákovo nábrežie 8, 811 02 Bratislava, Slovenská republika, s povolením od

Národní banky Slovenska na vytváření a správu tuzemských a zahraničních alternativních investičních fondů. Portfolio Sandberg Capital v současnosti obsahuje investice v oblasti IT, zemědělství, telekomunikací, vzdělávání a maloobchodu. Hodnota spravovaných aktiv přesahuje 340 mil. EUR.

CSW Holding s.r.o.

se sídlem Drobného 555/49, 602 00 Brno, Česká republika, podíl ve výši 20,1 %. CSW Holding je investiční společnost 100% vlastněná bývalým majitelem CÍGLER SOFTWARE a zakladatelem a CEO Seyforu Martinem Cíglarem (více viz kapitola Představenstvo). Holding kromě investic do IT sektoru investuje také do nemovitostí prostřednictvím dceřiné společnosti Office Buildings s.r.o.

Historie akvizic

Akvizice a další transakce uskutečněné k 31. prosinci 2022:

2013

- **Altus software s. r. o.** (CZ)
- **CÍGLER SOFTWARE, a. s.** (CZ)
 - CÍGLER SOFTWARE, a. s. (SK)
 - CÍGLER SOFTWARE – IPL, s. r. o. (CZ)
 - CÍGLER SOFTWARE West, s. r. o. (CZ)

2014

- **AQUASOFT spol. s r.o.** (CZ)
- **Vema, a. s.** (CZ)
 - Vema, s. r. o. (SK)

2015

- **JET ERP Betriebsgesellschaft mbH** (AT)
- **J.K.R. spol. s r.o.** (CZ)

2016

- **Saop d. o. o.** (SI)
 - Saop d. o. o. (HR)
 - Saop d. o. o. (RS)

2017

- **CDL SYSTEM a. s.** (CZ)
 - **CDL SYSTEM, s. r. o.** (SK)

2018

- **Allieto, s. r. o.** (CZ)
- **BI Experts, s. r. o.** (CZ)
- **GEMMA Systems, spol. s r.o.** (CZ)
 - GEMMA SYSTEMS, s. r. o. (SK)
- **Dynamica, a. s.** (CZ)

2019

- **Billans, d. o. o.** (pouze odkup aktiv, dnes součást Saop d. o. o.) (RS)
- **Clever Decision, spol. s r. o.** (CZ)
- **Dotykačka Holding a. s.** (CZ, 58 %)
 - Dotykačka Polska Sp. z o. o. (PL)
 - DotyPOS DE GmbH (DE)
 - Dotypos Analytics s. r. o. (CZ)
 - Smart software s. r. o. (CZ)
- **MIT Informatika, d. o. o.** (SI)
- **WBI, s. r. o.** (SK)
 - **WBI Solutions s. r. o.** (CZ)

2020

- **AXIOM PROVIS Int., s. r. o.** (CZ)
 - AXIOM Praha spol. s r. o. (CZ)
 - AXIOM Bratislava, s. r. o. (SK)
 - PROVIS s. r. o. (CZ, 35 %)
- **Opal Informatika, d. o. o.** (SI)

2021

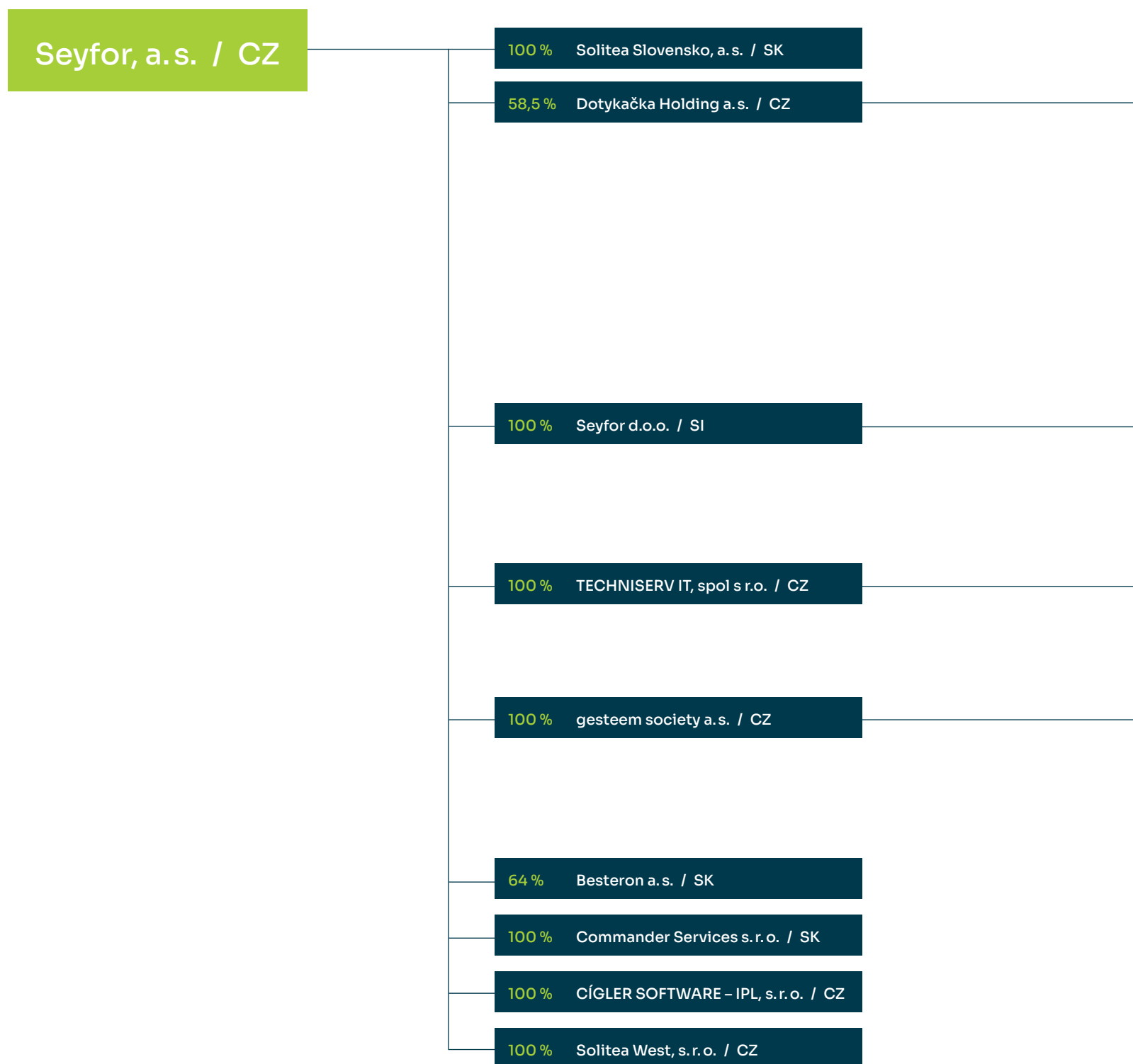
- **AW Solutions s. r. o.** (CZ)
- **Skupina D3Soft**
 - D3Soft BIG, SE (CZ)
 - D3Soft Future s. r. o. (CZ)
 - D3Soft s. r. o. (CZ)
 - D3Soft s. r. o. (SK)
- **Prytanis a. s.** (CZ)
- **Powerstream, a. s.** (CZ)
 - **Mainstream Technologies, s. r. o.** (CZ)
- **Pay Solutions, a. s.** (SK, 64 %)
- fúze **MIT Informatika, d. o. o.**, (SI) a **Opal Informatika, d. o. o.**, (SI) do **Saop d. o. o.** (SI)
- prodej **JET ERP Betriebsgesellschaft mbH** (AT)
- **Besteron a. s.** (SK)

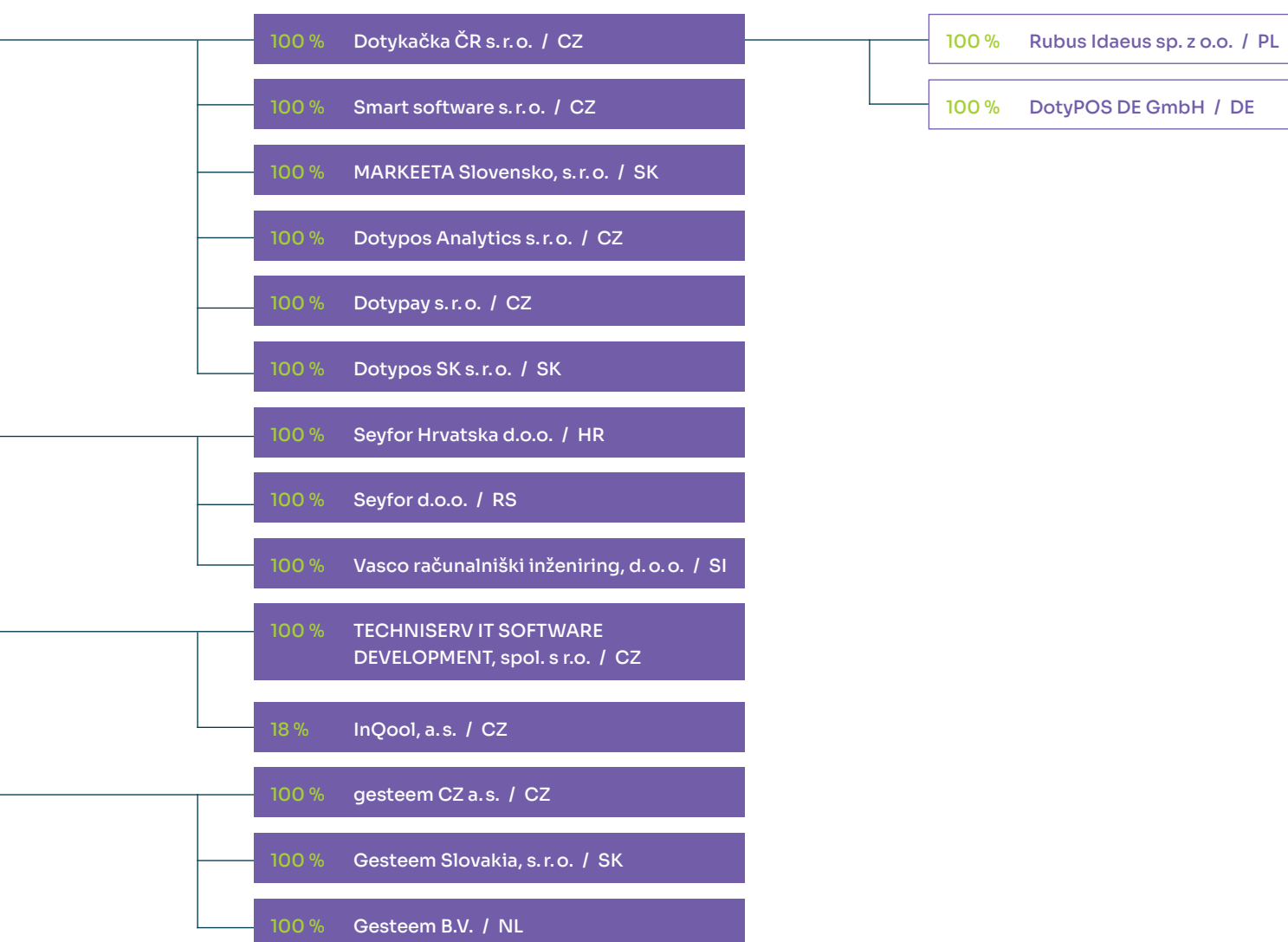
2022

- **PROVIS s. r. o.** (CZ, dokoupení 65 %)
- **TECHNISERV IT, spol. s r. o.** (CZ)
 - **TECHNISERV IT SOFTWARE DEVELOPMENT, spol. s r. o.** (CZ)
 - **InQool, a. s.** (CZ, 18 %)
- **Vasco računalniški inženiring d. o. o.** (SI)
- **Commander Services s. r. o.** (SK)
- fúze **D3Soft BIG, SE, (CZ), D3Soft Future s. r. o. (CZ), D3Soft s. r. o. (CZ)** a **AW Solutions s. r. o. (CZ)** do **Seyfor, a. s. (CZ)**
- prodej **D3Soft s. r. o. (SK)**

Globální struktura Seyforu

Stav k 31. květnu 2023





Ostatní informace

Ostatní informace

Společnost dodržuje všechny platné právní požadavky České republiky a interní pravidla společnosti týkající se ochrany zdraví, životního prostředí a řízení bezpečnosti práce.

V oblasti pracovněprávních vztahů společnost postupuje v souladu s pracovněprávními předpisy a interními pravidly společnosti.

Skupina dodržuje všechny požadavky vycházející z platné legislativy příslušných zemí a interní pravidla společností týkající se ochrany zdraví, životního prostředí a řízení bezpečnosti práce.

V oblasti pracovněprávních vztahů skupina postupuje v souladu s místně příslušnými pracovněprávními předpisy a interními pravidly jednotlivých společností, resp. skupinovými pravidly.

Společnost nemá pobočku nebo jinou část obchodního závodu v zahraničí. Společnost i celá Skupina vynakládá soustavně nemalé výdaje na výzkum a vývoj, a to primárně na vývoj nových zákaznických aplikací pro své zákazníky.

Následné události

Společnost schválila 26. září 2022 projekt fúze sloučením společností Powerstream, a.s., Mainstream Technologies, s.r.o., Prytanis a.s. a PROVIS s.r.o. Nástupnickou společností bude Seyfor, a.s. Účinnost fúze sloučením nastane k 1. lednu 2023.

Nástupnická společnost:

- Seyfor, a.s., IČO 01572377, se sídlem Drobného 555/49, Brno

Zanikající společnosti:

- Powerstream, a.s., IČO 28479637, se sídlem Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha 4
- Mainstream Technologies, s.r.o., IČO 27404978, se sídlem Na strži 2097/63, Krč, 140 00 Praha 4
- Prytanis a.s., IČO 08942625, se sídlem Jundrovská 618/31, Komín, 624 00 Brno

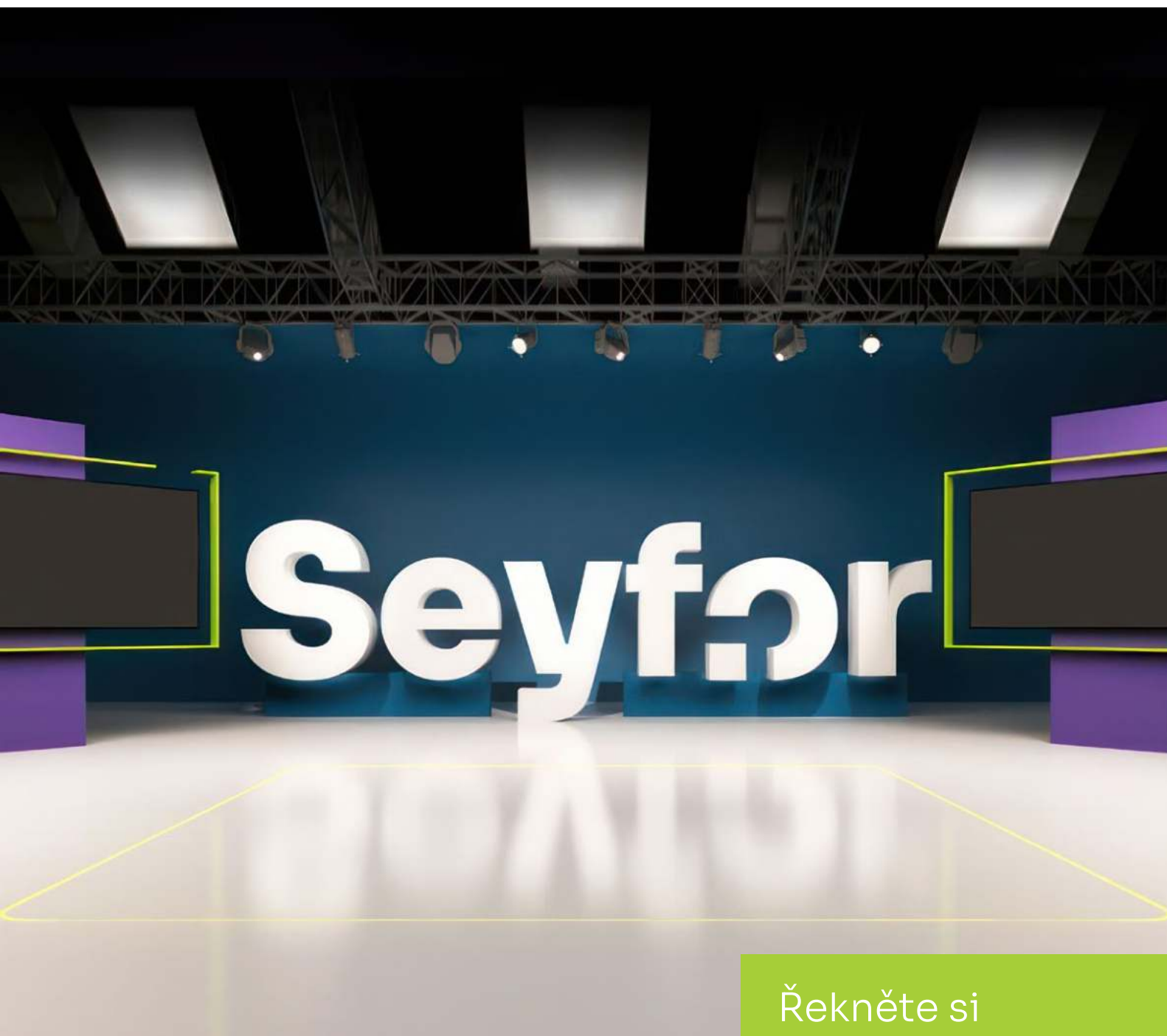
- PROVIS s.r.o., IČO 45195129, se sídlem Jiráskova 1127, 755 01 Vsetín

Společnost Seyfor, a.s., navýšila k 1. lednu 2023 základní kapitál o 1 mil. CZK vydáním 1 000 kusů nových akcií se zachováním poměrů mezi stávajícími vlastníky společnosti. Navýšení základního kapitálu proběhlo v rámci dopředné fúze společností Powerstream, Mainstream, Prytanis a PROVIS ze základního kapitálu těchto zanikajících společností. Zbytek skupiny nenabyl v průběhu účetního období vlastní akcie ani vlastní podíly.

K 3. lednu 2023 se společnost stala 100% vlastníkem podílu ve společnosti gesteem society a.s. a ta vlastní 100 % gesteem CZ a.s., Gesteem Slovakia, s.r.o., a Gesteem B.V.

Vedení společnosti a skupiny posoudilo dopady válečného konfliktu na Ukrajině a došlo k závěru, že z něj pro společnost nevyplývají žádná významná rizika.

K datu sestavení účetní závěrky nejsou vedení skupiny známy žádné další významné následné události, které by ovlivnily konsolidovanou a individuální účetní závěrku k 31. prosinci 2022.



Řekněte si
o cokoli,
nasloucháme
vám.

Just sey it,
we are listening.

**</Charisma mizí, když
{ tvůj } kód _nefunguje>**

Finanční část

Obsah

Konsolidované výkazy	114
Konsolidovaná rozvaha v plném rozsahu	114
Konsolidovaný výkaz zisku a ztráty	118
Konsolidovaný přehled o peněžních tocích	120
Konsolidovaný přehled o změnách vlastního kapitálu	121
Příloha v konsolidované účetní závěrce	122
Výkazy individuální účetní závěrky	146
Rozvaha v plném rozsahu	146
Výkaz zisku a ztráty	150
Přehled o peněžních tocích	152
Přehled o změnách vlastního kapitálu	154
Příloha v účetní závěrce	155
Zpráva o vztazích mezi ovládající a ovládanou osobou a mezi ostatními propojenými osobami	176

Konsolidované výkazy

Konsolidovaná rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

AKTIVA

Označ.	AKTIVA	řad.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
			Netto	Netto
a	b	c	1	2
	AKTIVA CELKEM	001	4 469 385	2 951 642
B.	Dlouhodobý majetek	003	3 037 491	1 838 651
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	276 097	140 425
B.I.2.	Ocenitelná práva	006	107 646	56 392
B.I.2.1.	Software	007	99 164	53 440
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	008	8 482	2 952
B.I.3.	Goodwill	009	1 844	77
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	010	4 186	35
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	162 421	83 920
B.I.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	2 408	1
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	013	160 013	83 919
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	014	190 177	163 011
B.II.1.	Pozemky a stavby	015	17 522	7 165
B.II.1.1.	Pozemky	016	809	1 022
B.II.1.2.	Stavby	017	16 712	6 143
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	018	128 951	105 491
B.II.3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	019	34 179	37 719
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	020	4 039	4 752
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	023	4 039	4 752
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	024	5 486	7 884
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	025	82	166
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	026	5 404	7 718
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	027	376 220	83 700
B.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	028	5 177	56 888
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	029	344 759	3 600
B.III.3.	Podíly – podstatný vliv	030	0	1 380
B.III.5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	032	1 947	400
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry – ostatní	033	23 828	21 432
B.III.7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	034	509	0
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	035	509	0
B.IV.	Konsolidační rozdíl	037	2 194 997	1 451 515
B.IV.1.	Kladný konsolidační rozdíl	038	2 198 311	1 455 596
B.IV.2.	Záporný konsolidační rozdíl	039	-3 314	-4 081

Konsolidovaná rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a.s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

AKTIVA

Označ.	AKTIVA	řád.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
			Netto	Netto
a	b	c	1	2
C.	Oběžná aktiva	042	1 311 603	1 036 592
C.I.	Zásoby	043	211 169	112 067
C.I.1.	Materiál	044	18 570	245
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	045	137 579	41 571
C.I.3.	Výrobky a zboží	046	54 119	69 646
C.I.3.2.	Zboží	048	54 119	69 646
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	050	901	605
C.II.	Pohledávky	051	562 964	352 346
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	052	13 566	16 450
C.II.1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	053	5 379	3 583
C.II.1.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	054	0	0
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	056	4 238	2 618
C.II.1.5.	Pohledávky – ostatní	057	3 949	10 248
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	059	3 949	3 447
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	061	0	6 801
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	062	549 398	335 896
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	063	477 628	304 250
C.II.2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	064	0	0
C.II.2.4.	Pohledávky – ostatní	066	71 770	31 646
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	069	16 682	11 464
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	070	5 649	8 336
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	071	9 819	5 825
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	072	39 621	6 021
C.III.	Krátkodobý finanční majetek	077	15 071	0
C.III.2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	079	15 071	0
C.IV.	Peněžní prostředky	080	522 399	572 179
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	081	2 623	1 732
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	082	519 776	570 447
D.	Časové rozlišení aktiv	083	120 291	76 400
D.1.	Náklady příštích období	084	119 131	75 333
D.2.	Komplexní náklady příštích období	085	43	0
D.3.	Příjmy příštích období	086	1 117	1 067

Konsolidovaná rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PASIVA

Označ.	PASIVA	řad.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	3	4
	PASIVA CELKEM	083	4 469 385	2 951 642
A (A.I.-A.VII.)	Vlastní kapitál	084	1 809 293	1 638 685
A.I.	Základní kapitál	085	814 000	814 000
A.I.1.	Základní kapitál	086	814 000	834 957
A.I.2.	Vlastní podíly (-)	087	0	-20 957
A.II.	Ážio a Kapitálové fondy	089	391 094	381 701
A.II.1.	Ážio	090	6 128	6 128
A.II.2.	Kapitálové fondy	091	384 965	375 573
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	092	414 102	382 097
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	093	-24 215	-1 602
A.II.2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	094	233	233
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	095	-5 155	-5 155
A.III.	Fondy ze zisku	097	20 486	20 787
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	098	-11 673	4 965
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	099	32 159	15 823
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	101	350 888	71 033
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	102	345 417	74 312
A.IV.2.	Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	103	5 470	-3 279
A.V.1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) bez menšinových podílů	104	174 949	285 378
A.VII.	Menšinový vlastní kapitál	107	57 876	65 785
A.VII.1.	Menšinový základní kapitál	108	6 763	5 627
A.VII.2.	Menšinové kapitálové fondy	109	216 148	200 372
A.VII.3.	Menšinové fondy ze zisku včetně nerozděleného zisku a neuhrazené ztráty minulých let	110	-148 421	-103 118
A.VII.4.	Menšinový výsledek hospodaření běžného účetního období	111	-16 614	-37 096
B. + C.	Cizí zdroje	112	2 319 369	998 541
B.	Rezervy	113	82 754	62 417
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	115	29 961	9 296
B.4.	Ostatní rezervy	117	52 793	53 121

Konsolidovaná rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a.s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PASIVA

Označ.	PASIVA	řád.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	3	4
C.	Závazky	118	2 236 615	936 124
C.I.	Dlouhodobé závazky	119	1 452 939	36 592
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	123	1 360 322	485
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	125	0	2 800
C.I.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	127	0	0
C.I.7.	Závazky – podstatný vliv	128	231	3
C.I.8.	Odložený daňový závazek	129	3 190	2 261
C.I.9.	Závazky – ostatní	130	89 195	31 043
C.I.9.3.	Jiné závazky	133	89 195	31 043
C.II.	Krátkodobé závazky	134	783 676	899 533
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	134	201 759	1 134
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	135	51 448	3 616
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	136	242 379	165 616
C.II.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	138	0	283 649
C.II.8.	Závazky ostatní	140	288 090	445 518
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	141	0	4
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	142	0	80 000
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	143	120 224	85 462
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	144	50 453	36 253
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	145	55 771	40 548
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	146	36 148	27 321
C.II.8.7.	Jiné závazky	147	25 494	175 931
D.	Časové rozlišení pasiv	148	340 723	314 416
D.1.	Výdaje příštích období	149	16 317	35 482
D.2.	Výnosy příštích období	150	324 405	278 934

Konsolidovaný výkaz zisku a ztráty
druhové členění za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
 Drobného 555/49, Ponava
 602 00 Brno, Česká republika
 Identifikační číslo: 015 72 377

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

Označ.		řad.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	1	2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	01	2 589 276	2 835 170
II.	Tržby za prodej zboží	02	357 931	365 862
A.	Výkonová spotřeba	03	1 242 980	1 193 153
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	04	315 130	255 726
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	05	52 484	55 532
A.3.	Služby	06	875 366	881 895
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	07	- 56 635	- 20 741
C.	Aktivace (-)	08	- 83 786	- 85 992
D.	Osobní náklady	09	1 425 473	1 693 302
D.1.	Mzdové náklady	10	1 064 175	1 283 710
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	361 299	409 592
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	321 834	372 006
D.2.2.	Ostatní náklady	13	39 464	37 585
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	14	206 867	229 979
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	89 361	101 487
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	16	89 361	101 487
E.2.	Úpravy hodnot zásob	18	10 923	10 519
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	2 578	4 066
E.4.	Zúčtování kladného konsolidačního rozdílu	20	104 771	115 056
E.5.	Zúčtování záporného konsolidačního rozdílu	21	- 766	- 1 149
III.	Ostatní provozní výnosy	22	28 516	29 767
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	23	16 126	9 867
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	24	31	422
III.3.	Jiné provozní výnosy	25	12 359	19 478
F.	Ostatní provozní náklady	26	22 064	51 592
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	27	2 185	5 241
F.2.	Prodaný materiál	28	20	177
F.3.	Daně a poplatky	29	1 605	3 314
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	30	- 6 631	18 547
F.5.	Jiné provozní náklady	31	24 885	24 314
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	32	218 759	169 506

Konsolidovaný výkaz zisku a ztráty
druhové členění za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a.s.
 Drobného 555/49, Ponava
 602 00 Brno, Česká republika
 Identifikační číslo: 015 72 377

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

Označ.	řád.	Běžné účetní období	Minulé účetní období	
a	b	c	1	2
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku – podíly	33	33	168 878
IV.1.	Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba	34	32	168 878
IV.2.	Ostatní výnosy z podílů	35	1	0
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	36	0	11 476
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	37	0	1 996
V.2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	39	0	1 996
H.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	40	1	0
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	41	12 296	3 286
VI.1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	42	11 242	0
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	43	1 054	3 286
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	44	3 240	0
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	45	39 129	18 952
J.1.	Nákladové úroky a podobné náklady – ovládaná nebo ovládající osoba	46	0	17 715
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	47	39 129	1 236
VII.	Ostatní finanční výnosy	48	65 271	35 923
K.	Ostatní finanční náklady	49	30 619	48 273
*	Finanční výsledek hospodaření	50	4 611	131 382
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	51	223 370	300 889
L.	Daň z příjmů	52	65 036	52 606
L.1.	Daň z příjmů splatná	53	63 857	52 342
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	54	1 179	263
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	55	158 334	248 283
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	57	158 334	248 283
	Výsledek hospodaření za účetní období bez menšinových podílů (+/-)	58	174 949	285 378
	Menšinový podíl na výsledku hospodaření běžného účetního období	59	- 16 614	- 37 096
*	Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.	61	3 053 323	3 440 882

Konsolidovaný přehled o peněžních tocích
za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PŘEHLED O PENĚŽNÍCH TOCÍCH

		Běžné účetní období	Minulé účetní období
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	572 179	351 928
Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti			
Z:	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	223 370	300 889
A.1.	Úpravy o nepeněžní operace	413 466	205 600
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv	193 359	215 394
A.1.2.	Změna stavu:	6 871	33 133
A.1.2.2.	rezerv a opravných položek	6 871	33 133
A.1.3.	Zisk(-) ztráta(+) z prodeje stálých aktiv	-13 941	-4 627
A.1.4.	Zisk(-) ztráta(+) z prodeje dceřiné společnosti, podniku nebo jeho částí	0	-157 402
A.1.5.	Vyúčtované nákladové a výnosové úroky	26 832	15 665
A.1.6.	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	200 344	103 436
A*.	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a změnami pracovního kapitálu	636 836	506 489
A.2.	Změna potřeby pracovního kapitálu	-218 448	62 220
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů dohadných a časového rozlišení	-255 469	-112 105
A.2.2.	Změna stavu kr. závazků z provozní činnosti, pasivních účtů dohadných a časového rozlišení	147 045	165 941
A.2.3.	Změna stavu zásob	-110 024	8 385
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním	418 387	568 709
A.3.	Zaplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků	-39 129	-18 952
A.4.	Přijaté úroky	12 296	3 286
A.5.	Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a doměrky daně za minulá období	-45 061	-53 872
A.6.	Přijaté podíly na zisku	0	1 996
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	346 494	501 168
Peněžní toky z investiční činnosti			
B.1.	Nabytí stálých aktiv	-275 673	-263 205
B.1.1.	Nabytí dlouhodobého hmotného majetku	-85 471	-92 299
B.1.2.	Nabytí dlouhodobého nehmotného majetku	-187 675	-131 754
B.1.3.	Nabytí dlouhodobého finančního majetku	-2 528	-39 152
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	16 126	9 867
B.2.1.	Příjmy z prodeje dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	16 126	9 867
B.3.	Zápůjčky a úvěry spřízněným osobám	-618 400	84 864
B.4.	Čisté peněžní toky z nákupu dceřiné společnosti, podniku nebo jeho částí	-1 091 248	-350 267
B.5.	Čisté peněžní toky z prodeje dceřiné společnosti, podniku nebo jeho částí	0	152 625
B.***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-1 969 196	-366 116
Peněžní toky z finančních činností			
C.1.	Změna stavu dlouhodobých, popř. krátkodobých závazků z finanční oblasti	1 560 462	81 619
C.2.	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky	12 460	3 580
C.2.3.	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	12 460	3 580
C.***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	1 572 922	85 199
F.	Čisté zvýšení nebo snížení peněžních prostředků	-49 780	220 251
R.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	522 399	572 179

**Konsolidovaný přehled o změnách vlastního kapitálu
za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)**

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PŘEHLED O ZMĚNÁCH VLASTNÍHO KAPITÁLU

	Základní kapitál	Ážio, Ostatní kapitálové fondy a Fondy ze zisku	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let	Výsledek hospod. běžného období	Podíl na výsledku hospodaření v ekvivalenci	Celkem vlastní kapitál přiřaditelný akcionářům	Menšinový vlastní kapitál	Celkem vlastní kapitál
Zůstatek k 31. 12. 2021	814 000	402 488	71 033	285 378	0	1 572 899	65 785	1 638 685
Zisk nebo ztráta za dané období	0	0	0	174 949	0	174 949	-16 614	158 334
Oceňovací rozdíly	0	0	0	0	0	0	0	0
Jiný výsledek hospodaření minulých let	0	0	0	0	0	0	0	0
Převody do (z) rezervního fondu	0	0	0	0	0	0	0	0
Dopady z titulu nových akvizic	0	0	0	0	0	0	8 705	8 705
Kapitálové vklady	0	12 460	0	0	0	12 460	0	12 460
Ostatní pohyby	0	0	0	0	0	0	0	0
Převod VH min. období	0	0	285 378	-285 378	0	-1	0	-1
Kurzové rozdíly	0	-3 368	-5 523	0	0	-8 890	0	-8 890
Tantiémy	0	0	0	0	0	0	0	0
Zůstatek k 31. 12. 2022	814 000	411 580	350 888	174 949	0	1 751 417	57 876	1 809 293

	Základní kapitál	Ážio, Ostatní kapitálové fondy a Fondy ze zisku	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let	Výsledek hospod. běžného období	Podíl na výsledku hospodaření v ekvivalenci	Celkem vlastní kapitál přiřaditelný akcionářům	Menšinový vlastní kapitál	Celkem vlastní kapitál
Zůstatek k 1. 7. 2020	814 000	394 303	45 519	33 274	-4 790	1 282 306	102 881	1 385 187
Zisk nebo ztráta za dané období	0	0	0	285 378	0	285 378	-37 096	248 283
Oceňovací rozdíly	0	-687	0	0	0	-687	0	-687
Jiný výsledek hospodaření minulých let	0	0	0	0	0	0	0	0
Převody do (z) rezervního fondu	0	0	0	0	0	0	0	0
Dopady z titulu nových akvizic	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitálové vklady	0	3 580	0	0	0	3 580	0	3 580
Ostatní pohyby	0	0	0	0	0	0	0	0
Převod VH min. období	0	0	28 484	-33 274	4 790	0	0	0
Kurzové rozdíly	0	5 292	-2 970	0	0	2 322	0	2 322
Tantiémy	0	0	0	0	0	0	0	0
Zůstatek k 31. 12. 2021	814 000	402 488	71 033	285 378	0	1 572 899	65 785	1 638 685

Příloha v konsolidované účetní závěrce

1. Charakteristika a hlavní aktivity

Vznik a charakteristika společnosti

Seyfor, a.s. („společnost“ nebo „mateřská společnost“) vznikla 10. dubna 2013 zápisem do obchodního rejstříku vedeného u Městského soudu v Praze pod spisovou značkou 19061, oddíl B. Ke dni 14. května 2014 byla společnost vymazána u Městského soudu v Praze a zapsána do obchodního rejstříku vedeného u Krajského soudu v Brně pod spisovou značkou 7072, oddíl B.

Hlavním předmětem činnosti společnosti je:

- výroba a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- správa vlastního majetku
- pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor

Vlastníci společnosti

Akcionáři společnosti k 31. prosinci 2022 jsou:

LIGELTA HOLDINGS LTD	72,7 %
CSW Holding s.r.o.	20,1 %
Ostatní	7,2 %

Sídlo společnosti

Seyfor, a.s.
Drobného 555/49
Brno
Česká republika

Identifikační číslo

015 72 377

Členové představenstva a dozorčí rady k 31. prosinci 2022

Členové představenstva

Martin Cígler (předseda)
Michal Rybovič (místopředseda)
Tomáš Loukota
Petr Franc
Dipl. Ing. Martin Kudrna, MBA
Ing. Jan Tomíšek

Členové dozorčí rady

Ing. Michal Máčel, CSc. (předseda)
MgA. Táňa Šuláková
Milan Smutný

Konsolidovaná účetní závěrka

Konsolidovaná účetní závěrka společnosti k 31. prosinci 2022 je sestavena za mateřskou společnost a její dceřiné společnosti („skupina“) – viz bod 6 přílohy. Konsolidovaná účetní závěrka je sestavena za období od 1. ledna 2022 do 31. prosince 2022 (dále také „rok 2022“).

Změny v obchodním rejstříku

V roce 2022 byly provedeny následující změny v obchodním rejstříku mateřské společnosti:

Nový zápis:

Obchodní firma:

- Seyfor, a.s. (zapsáno 1. prosince 2022)

Členové dozorčí rady:

- MgA. Táňa Šuláková (zapsáno 12. ledna 2022)

Ostatní skutečnosti:

- Na společnost jako nástupnickou společnost přešlo v důsledku fúze sloučením, která byla provedena dle projektu fúze vyhotoveného dne 23. 5. 2022, jmění zanikajících společností, kterými jsou: obchodní společnost D3Soft s.r.o. se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, 703 00 Ostrava, identifikační číslo: 25900595, obchodní společnost D3Soft Future s.r.o. se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, 703 00 Ostrava, identifikační číslo: 27856631, obchodní společnost D3Soft BIG, SE se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, 703 00 Ostrava, identifikační číslo: 02035766, a obchodní společnost AW Solutions, s.r.o., se sídlem Sokolovská 695/115b, Karlín, 186 00 Praha 8, identifikační číslo: 10705546. (zapsáno 1. července 2022)

Nový výmaz:

Obchodní firma:

- Solitea, a.s. (vymazáno 1. prosince 2022)

Členové dozorčí rady:

- Mgr. Jana Šufajzlová (vymazáno 12. ledna 2022)

2. Způsob a metody konsolidace

Způsob konsolidace

Pro sestavení účetní závěrky konsolidačního celku byl použit přímý způsob konsolidace.

Metody konsolidace

Účetní závěrky společností konsolidačního celku jsou konsolidovány podle konsolidačních metod s ohledem na stupeň vlivu mateřské společnosti. Účetní závěrky společností, u nichž uplatňuje mateřská společnost rozhodující vliv, a jsou významné, jsou konsolidovány metodou plné konsolidace.

Metoda plné konsolidace zahrnuje položky rozvahy, výkazu zisku a ztráty, přehledu o peněžních tocích a přehledu o změnách ve vlastním kapitálu z účetních závěrek konsolidovaných účetních jednotek v plné výši, po případném vyloučení všech významných vzájemných transakcí mezi jednotkami uvnitř konsolidačního celku, jejich přetřídění a úpravách do rozvahy, výkazu zisku a ztráty, přehledu o peněžních tocích a přehledu o změnách ve vlastním kapitálu konsolidující účetní jednotky.

Postup konsolidace

Konsolidace byla provedena na úrovni mateřské společnosti bez vytvoření jednotlivých dílčích celků a všechny konsolidované účetní jednotky byly zahrnuty plnou metodou konsolidace. V účetních závěrkách konsolidovaných účetních jednotek bylo provedeno přetřídění a úpravy položek dle principů vyhlášených v konsolidačních pravidlech.

Při sestavení konsolidované rozvahy, konsolidovaného výkazu zisku a ztráty a konsolidovaného přehledu o peněžních tocích se vylučují vzájemné operace vztahující se k prodejm zásob, dlouhodobého majetku a služeb v rámci konsolidačního celku, pokud se jedná o významné částky.

Konsolidační rozdíl vzniklý při nové akvizici je rovnoměrně odpisován do nákladů nebo výnosů po dobu maximálně 20 let. Konsolidační rozdíl se zúčtovává do položky zúčtování kladného konsolidačního rozdílu nebo zúčtování záporného konsolidačního rozdílu na vrub nákladů, resp. ve prospěch výnosů z běžné činnosti.

Goodwill vznikl jako rozdíl mezi oceněním obchodního závodu (nebo jeho části) nabytého převodem nebo přechodem za úplatu či vkladem nebo oceněním majetku a závazků v rámci přeměn obchodní korporace s výjimkou změny právní formy, a souhrnem individuálně přeceněných složek majetku snížených o převzaté dluhy.

Odpisy goodwillu jsou prováděny v případě kladné hodnoty na vrub nákladů, v případě záporné hodnoty ve prospěch výnosů.

Při konsolidaci se vylučuje vliv přijatých a vyplacených dividend nebo podílů na zisku mezi mateřskou společností a ovládanými a řízenými společnostmi.

Položky uvedené v konsolidované účetní závěrce, které jsou nebo byly původně vyjádřeny v cizí měně, byly přepočteny na českou korunu (měnu, v níž je sestavená konsolidovaná účetní závěrka) kurzem platným ke dni, ke kterému je sestavována konsolidovaná účetní závěrka.

Konsolidované účetní jednotky, které nesestavují řádnou účetní závěrku k datu 31. prosince 2022, poskytly požadované údaje ve formě mezitímních účetních výkazů a dalších informací požadovaných konsolidující účetní jednotkou.

3. Obecné účetní zásady, účetní metody a jejich změny a odchylky

Tato konsolidovaná účetní závěrka je připravena v souladu se zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů (dále jen zákon o účetnictví) a s vyhláškou Ministerstva financí České republiky č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o účetnictví ve znění pozdějších předpisů pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví ve znění platném pro rok 2022 (dále jen vyhláška).

Konsolidovaná účetní závěrka je sestavena za předpokladu nepřetržitého trvání skupiny.

Údaje v této účetní závěrce jsou vyjádřeny v tisících korun českých (Kč), není-li uvedeno jinak.

a) Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek

Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek je evidován v pořizovací ceně. Dlouhodobý hmotný majetek v pořizovací ceně do 20 tis. Kč není vykazován v rozvaze a je účtován do nákladů v roce jeho pořízení.

Ocenění dlouhodobého majetku vlastní výroby zahrnuje přímý materiál, přímé mzdy a režijní náklady přímo spojené s jeho výrobou až do doby jeho aktivace.

V následující tabulce jsou uvedeny metody a doby odpisování podle skupin majetku:

Majetek	Metoda	Doba odpisování
Stavby	Lineární	40–50 let
Hardware (servery, projektory apod.)	Lineární	3–5 let
Nábytek	Lineární	5 let
Automobily (do 1 500 tis. Kč)	Lineární	4 roky
Automobily (nad 1 500 tis. Kč)	Lineární	6 let
Zabezpečovací zařízení	Lineární	5 let
Patenty a ostatní nehmotná aktiva (know how)	Lineární	6 let
Software	Lineární	3 roky
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	Lineární	15 let
Drobný dlouhodobý hmotný majetek (20–40 tis. Kč)	Lineární	2 roky
Drobný dlouhodobý nehmotný majetek (0–60 tis. Kč)	Lineární	2 roky

Odpisy jsou ve výkazu zisku a ztráty vykázány v položce „Úpravy hodnot v provozní oblasti“.

b) Dlouhodobý finanční majetek

Dlouhodobý finanční majetek představuje majetkové účasti v ovládaných osobách a osobách pod podstatným vlivem a dluhové cenné papíry, u nichž má skupina záměr a schopnost držet je do splatnosti, a ostatní dlouhodobé cenné papíry, u nichž zpravidla v okamžiku pořízení není znám záměr skupiny. Dlouhodobý finanční majetek dále zahrnuje poskytnuté dlouhodobé zápůjčky a úvěry mezi ovládanými a ovládajícími osobami a účetními jednotkami pod podstatným vlivem a jiné poskytnuté dlouhodobé zápůjčky. Dlouhodobý finanční majetek je účtován v pořizovací ceně. Pořizovací cena zahrnuje přímé náklady související s pořízením, například poplatky a provize makléřům, poradcům, burzám.

c) Zásoby

Materiál je oceňován v pořizovacích cenách. Pořizovací cena zahrnuje cenu pořízení, celní poplatky, skladovací poplatky při dopravě a dopravné za dodání. Úbytek materiálu je oceňován metodou váženého aritmetického průměru.

Nedokončená výroba a hotové výrobky jsou oceňovány skutečnými vlastními náklady, které zahrnují přímé náklady vynaložené na výrobu, popř. i přiřaditelné nepřímé náklady, které se vztahují k výrobě. Do přímých nákladů se zahrnuje pořizovací cena materiálu a jiných spotřebovaných výkonů a další náklady, které vzniknou v přímé souvislosti s danou výrobou. Úbytek nedokončené výroby a hotových výrobků je oceňován standardními cenami.

Zboží je oceňováno v pořizovacích cenách. Pořizovací cena zahrnuje cenu pořízení, celní poplatky, skladovací poplatky při dopravě a dopravné za dodání do skladu. Úbytek zboží je oceňován metodou váženého aritmetického průměru.

d) Stanovení opravných položek a rezerv

Dlouhodobý hmotný majetek

Skupina tvoří opravné položky k dlouhodobému hmotnému majetku na základě porovnání zůstatkové hodnoty budov a pozemků s jejich zpětně získatelnou hodnotou. Tvorba a zúčtování opravných položek je vykázána ve výkazu zisku a ztráty v položce „Úpravy hodnot v provozní oblasti“.

Pohledávky

Skupina stanoví opravné položky k pochybným pohledávkám na základě vlastní analýzy platební schopnosti svých zákazníků a věkové struktury pohledávek. Tvorba a zúčtování opravných položek je vykázána ve výkazu zisku a ztráty v položce „Úpravy hodnot v provozní oblasti“.

Zásoby

Opravné položky jsou vytvářeny v případech, kdy ocenění použité v účetnictví je přechodně vyšší než prodejní cena zásob snížená o náklady spojené s prodejem.

Opravná položka k pomalu obrátkovým a zastaralým zásobám či jinak dočasně znehodnoceným zásobám je tvořena na základě analýzy obrátkovosti zásob a na základě individuálního posouzení zásob.

Tvorba a zúčtování opravných položek je vykázána ve výkazu zisku a ztráty v položce „Úpravy hodnot v provozní oblasti“.

Rezervy

Rezerva na nevybranou dovolenou je k rozvahovému dni tvořena na základě analýzy nevybrané dovolené za uplynulý kalendářní rok (tj. k 31. prosinci) a průměrných mzdových nákladů včetně nákladů na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění dle jednotlivých zaměstnanců.

V případě, že mají zaměstnanci nárok na roční nebo na jiné ročně vyplácené bonusy, je k rozvahovému dni zaúčtovaná rezerva na odměny zaměstnanců v plné výši mzdových nákladů včetně nákladů na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění.

Rezervu na daň z příjmů vytváří skupina vzhledem k tomu, že okamžik sestavení účetní závěrky předchází okamžiku stanovení výše daňové povinnosti. V následujícím účetním období skupina rezervu rozpustí a zaúčtuje zjištěnou daňovou povinnost.

V rozvaze je rezerva na daň z příjmů snížena o zaplacené zálohy na daň z příjmů, případná výsledná pohledávka je vykázána v položce „Stát – daňové pohledávky“.

e) Přepočty cizích měn

Majetek a závazky pořízené v cizí měně se oceňují v českých korunách v kurzu platnému ke dni jejich vzniku.

Aktiva a pasiva v zahraniční měně jsou k rozvahovému dni přepočítávána podle kurzu devizového trhu vyhlášeného ČNB. Nerealizované kurzové zisky a ztráty jsou zachyceny ve výsledku hospodaření do finančních nákladů nebo finančních výnosů.

f) Deriváty

Derivát je finanční nástroj, který splňuje následující podmínky:

- jeho reálná hodnota se mění v závislosti na změně úrokové sazby, ceny cenného papíru, ceny komodity, měnového kurzu, cenového indexu, na úvěrovém hodnocení (ratingu) nebo indexu, resp. v závislosti na jiné proměnné (tzv. podkladovém aktivu),
- ve srovnání s ostatními typy kontraktů, v nichž je založena podobná reakce na změny tržních podmínek, vyžaduje malou nebo nevyžaduje žádnou počáteční investici,
- bude vypořádán v budoucnosti, přičemž doba od sjednání obchodu do jeho vypořádání je u něho delší než u spotové operace.

Deriváty jsou vykázány v rozvaze v reálné hodnotě. Kladné reálné hodnoty derivátů jsou vykázány v aktivech v položce „Jiné pohledávky“. Záporné reálné hodnoty derivátů jsou vykázány v závazcích v položce „Jiné závazky“. Reálná hodnota finančních derivátů se stanovuje jako současná hodnota očekávaných peněžních toků plynoucích z těchto transakcí.

Zajištění reálné hodnoty

Změny reálných hodnot derivátů, které jsou klasifikovány jako zajištění reálné hodnoty, se účtují do finančních nákladů, resp. výnosů spolu s příslušnou změnou reálné hodnoty zajištěného aktiva nebo závazku, která souvisí se zajišťovaným rizikem.

Zajištění peněžních toků

Změny reálných hodnot derivátů, které jsou klasifikovány jako zajištění peněžních toků, se účtují do vlastního kapitálu a v rozvaze se vykazují prostřednictvím oceňovacích rozdílů z přecenění majetku a závazků. Neefektivní část zajištění se účtuje přímo do finančních nákladů, resp. výnosů.

Deriváty k obchodování

Deriváty držené za účelem obchodování jsou vykazovány v rozvaze v reálných hodnotách. Zisky a ztráty ze změny reálných hodnot jsou zachyceny ve výkazu zisku a ztráty v položkách „Ostatní finanční výnosy“, resp. „Ostatní finanční náklady“.

g) Najatý majetek

Skupina účtuje o najatém majetku tak, že zahrnuje leasingové splátky do nákladů rovnoměrně po dobu trvání nájmu. Při ukončení nájmu a uplatnění možnosti odkupu je předmět leasingu zařazen do majetku skupiny v kupní ceně.

h) Účtování výnosů a nákladů

Výnosy a náklady se účtují časově rozlišené, tj. do období, s nímž věcně i časově souvisejí.

Náklady v hodnotě nižší než 5 tis. Kč se časově nerozlišují a účtují se v roce jejich vynaložení.

i) Daň z příjmů

Daň z příjmů za dané období se skládá ze splatné daně a ze změny stavu odložené daně.

Splatná daň zahrnuje odhad daně vypočtený z daňového základu s použitím daňové sazby platné v první den účetního období a veškeré doměrky a vratky za minulá období.

Odložená daň vychází z veškerých dočasných rozdílů mezi účetní a daňovou hodnotou aktiv a pasiv, případně dalších dočasných rozdílů (daňová ztráta), s použitím očekávané daňové sazby platné pro období, ve kterém budou daňový závazek nebo pohledávka uplatněny.

O odložené daňové pohledávce se účtuje pouze tehdy, je-li pravděpodobné, že bude v následujících účetních obdobích uplatněna.

j) Klasifikace závazků

Skupina klasifikuje část dlouhodobých závazků, bankovních úvěrů a finančních výpomocí, jejichž doba splatnosti je kratší než jeden rok vzhledem k rozvahovému dni, jako krátkodobé.

k) Dotace / Investiční pobídky

Dotace je zaúčtována v okamžiku jejího nezpochybnitelného nároku na přijetí. Dotace přijatá na úhradu nákladů se účtuje do provozních výnosů. Dotace přijatá na pořízení dlouhodobého majetku včetně technického zhodnocení a na úhradu úroků zahrnutých do pořizovací ceny majetku snižuje pořizovací cenu nebo vlastní náklady na pořízení.

l) Použití odhadů

Při přípravě účetní závěrky používá vedení skupiny odhady a stanovuje předpoklady, které mají vliv na uplatnění účetních postupů a na výši majetku, závazků, výnosů a nákladů vykázaných v účetní závěrce. Tyto odhady a předpoklady vycházejí z historických zkušeností a různých dalších faktorů, které jsou považovány za přiměřené k datu sestavení účetní závěrky, a používají se v situaci, kdy účetní hodnoty majetku a závazků nejsou zcela evidentní z jiných zdrojů nebo kdy existuje nejistota při uplatnění jednotlivých účetních politik. Skutečné výsledky se mohou od odhadů lišit.

Odhady a předpoklady jsou průběžně revidovány. Úpravy účetních odhadů jsou zohledněny v období, ve kterém jsou tyto odhady revidovány, pokud se revize týká pouze daného účetního období, nebo v období revize a budoucích obdobích, pokud revize ovlivňuje současné i budoucí období.

4. Změna účetního období

Vedení společnosti v roce 2021 rozhodlo o změně účetního období tak, aby začínalo vždy 1. ledna a končilo 31. prosince téhož roku. Účetní závěrka za minulé období k 31. prosinci 2021 je sestavena za 18 měsíců, tedy údaje ve Výkazu zisku a ztráty a v Přehledu o peněžních tocích za rok 2022 nejsou srovnatelné s údaji za minulé období.

5. Změna účetních metod a postupů

V období od 1. ledna 2022 do 31. prosince 2022 nedošlo k žádným významným změnám účetních metod a postupů.

6. Vymezení konsolidačního celku

Účetní jednotky zahrnuté do konsolidačního celku

Obchodní firma	Sídlo	Podíl na vlastním kapitálu	plná konsolidace Metoda
Mateřská společnost			
Seyfor, a. s.	Drobného 555/49, Ponava, 602 00 Brno	-	-
Ovládané a řízené společnosti			
Seyfor Slovensko, a. s.	Plynárenská 7/C, Ružinov, 821 09 Bratislava, Slovensko	100 %	plná
SAOP Računalništvo d.o.o.	Cesta Goriške fronte 46, 5290 Šempeter pri Gorici, Slovenija	100 %	plná
SAOP DOO NOVI SAD	Valentina Vodnika 21A, Novi Sad 21 000, Serbia	100 %	plná
SAOP d.o.o. Zagreb	Puževa ulica 13, Zagreb 100 00, Hrvatska	100 %	plná
Techniserv IT, spol. s r.o.	Traťová 574/1, Horní Heršpice, 619 00 Brno	100 %	plná
Vasco, računalniški inženiring, d.o.o.	Poslovna cona A 21, 4208, Šenčur, Slovenija	100 %	plná
Commander Services s. r. o.	Žitná 7213/23, Rača, 831 06 Bratislava, Slovensko	100 %	plná
Besteron a. s.	Teslova 20/33, Ružinov, 821 02 Bratislava, Slovensko	64 %	plná
Prytanis a. s.	Jundrovská 618/31, Komín, 624 00 Brno	100 %	plná
Powerstream a. s.	Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha 4	100 %	plná
Mainstream Technologies s. r. o.	Na Strži 2097/63, Krč, 140 00 Praha 4	100 %	plná
Dotykačka Holding a. s.	Plzeňská 3217/16, Smíchov, 150 00 Praha 5	58,50 %	plná
Dotykačka ČR s. r. o.	Plzeňská 3217/16, Smíchov, 150 00 Praha 5	58,50 %	plná
RUBUS IDAEUS SP Z O O	Grzybowska 87, 00-844 Warsaw, Poland	58,50 %	plná
Dotypay s. r. o.	Plzeňská 3217/16, Smíchov, 150 00 Praha 5	58,50 %	plná
Smart software s. r. o.	Závodu míru 435/40, Stará Role, 360 17 Karlovy Vary	58,50 %	plná
Markeeta Slovensko, s. r. o.	Plynárenská 7/C 821 09 Bratislava - Ružinov	58,50 %	plná

V běžném účetním období se staly součástí konsolidačního celku společnosti Techniserv IT, spol. s r.o. (CZ), Commander Services s.r.o. (CZ), Besteron a.s. (SK) a Vasco, računalniški inženiring, d.o.o. (Slovenia). K 1. lednu 2022 došlo k fúzi společností D3Soft s.r.o., D3Soft Future s.r.o., D3Soft BIG, SE, AW Solutions, s.r.o. Nástupnickou společností je společnost Seyfor, a.s.

Společnost Seyfor, a.s., má ve všech dceřiných společnostech 100% podíl s výjimkou společnosti Besteron a.s., kde má podíl 64 %, a společností Dotykačka Holding a.s., Smart software s.r.o., Dotykačka ČR s.r.o., RUBUS IDAEUS Sp. z o.o., MARKEETA Slovensko, s.r.o., a Dotypay s.r.o., kde má podíl 58,50 %. Z tohoto důvodu bylo provedeno rozdělení vlastního kapitálu těchto konsolidovaných účetních jednotek a jejich výsledků hospodaření na podíl příslušné ovládací společnosti a podíl menšinových akcionářů.

Účetní jednotky nezahrnuté do konsolidačního celku s odůvodněním tohoto nezahrnutí

Do konsolidačního celku a do konsolidace podle rozhodnutí mateřské společnosti nevstoupily níže uvedené společnosti, jejichž podíl na úhrnu rozvahy, čistém obrátu a vlastním kapitálu konsolidačního celku byl nevýznamný a zároveň informace nezbytné pro konsolidaci nemohly být získány bez zbytečného zdržení nebo nepřiměřených nákladů (při posuzování významnosti podílu byly brány tyto společnosti jako celek).

V běžném účetním období byly z konsolidace vyloučeny tyto dceřiné společnosti:

- CÍGLER SOFTWARE – IPL, s.r.o., l. máje 97/25, Liberec 3, 460 01, IČ 250 45 041
- Dotypos SK, s.r.o., 28. oktobra 7689/2A, Trenčín 911 01, IČ 52 528 766
- DotyPOS DE GmbH, Tauentzienstr. 13, 10789 Berlin, Německo, IČ DE 321055043
- Solitea West, s.r.o., Drobného 555/49, Ponava, Brno 602 00, IČ 252 46 241
- P R O V I S s.r.o., Jiráskova 1127, 755 01 Vsetín, IČ 451 95 129
- Dotypos Analytics s.r.o., Plzeňská 3217/16, Smíchov, 150 00 Praha 5, IČ 081 55 402
- TECHNISERV IT SOFTWARE DEVELOPMENT, spol. s r.o., Traťová 574/1, Horní Heršpice, Brno 619 00, IČ 283 31 982
- InQool, a.s., Svatopetrská 35/7, Komárov, Brno, 617 00, IČ 292 22 389

V účetní závěrce zůstaly podíly v těchto společnostech vykázány v dlouhodobém finančním majetku v pořizovacích cenách ve výši 7 124 tis. Kč.

7. Konsolidační rozdíl

Konsolidační rozdíl v brutto hodnotě k 31. prosinci 2022 ve výši 2 636 142 tis. Kč (1 788 656 tis. Kč k 31. 12. 2021), vzniklý při akvizicích všech dceřiných společností vstupujících do konsolidace je tvořen kladným konsolidačním rozdílem ve výši 2 651 462 tis. Kč (1 803 976 tis. Kč k 31. 12. 2021) a záporným konsolidačním rozdílem ve výši 15 320 tis. Kč (15 320 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Přírůstek ve výši 847 486 tis. Kč (v brutto hodnotě) je tvořen kladným konsolidačním rozdílem, který vznikl akvizicí společnosti Besteron a.s., Commander Services s.r.o., Techniserv IT, spol. s r.o., a Vasco, računalniški inženiring, d.o.o.

Skupina se rozhodla odepisovat konsolidační rozdíl po dobu 20 let. Odpis kladného (resp. záporného) konsolidačního rozdílu je vykázán v položce „Úpravy hodnot v provozní činnosti“ v konsolidovaném výkazu zisku a ztráty.

Roční odpis kladného konsolidačního rozdílu činí 104 771 tis. Kč (115 056 tis. Kč k 31. 12. 2021) a oprávky činí 453 151 tis. Kč (348 380 tis. Kč k 31. 12. 2021). Roční odpis záporného konsolidačního rozdílu činí 766 tis. Kč (1 149 tis. Kč k 31. 12. 2021) a oprávky činí 12 005 tis. Kč (11 239 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Netto hodnota kladného konsolidačního rozdílu je vyčíslena ve výši 2 198 311 tis. Kč (1 455 596 tis. Kč k 31. 12. 2021) a netto hodnota záporného konsolidačního rozdílu byla vyčíslena ve výši 3 314 tis. Kč (4 081 tis. Kč k 31. 12. 2021).

8. Dlouhodobý nehmotný a hmotný majetek

a) Dlouhodobý nehmotný majetek

	Software	Ostatní ocenitelná práva	Nedokončený dl. nehmotný majetek a zálohy	Goodwill	Jiný dl. nehmotný majetek	Celkem
Pořizovací cena						
Počáteční zůstatek k 1. 1. 2022	304 217	6 879	83 921	39 794	331	435 140
Přírůstky	59 907	4 013	85 975	7 174	814	157 883
Úbytky	-1 203	-	-4 797	-	-	-6 000
Dopad akvizic	40 708	3 634	1 101	157	4 250	49 851
Přeúčtování	134	-134	-3 575	-	-	-3 575
Kurzový rozdíl	-202	-	-205	-4 865	-	-5 272
Konečný zůstatek k 31. 12. 2022	403 561	14 392	162 421	42 261	5 395	628 027
Opravné položky a oprávky						
Počáteční zůstatek k 1. 1. 2022	-250 777	-3 927	-	-39 717	-296	-294 717
Odpisy	-38 514	-401	1 101	-1 612	31	-39 394
Úbytky	1 202	-	-	-	-	1 202
Dopad akvizic	-16 298	-1 716	-1 101	-	-944	-20 060
Přeúčtování	-134	134	-	-	-	-
Kurzový rozdíl	124	-	-	912	-	1 036
Konečný zůstatek k 31. 12. 2022	-304 397	-5 910	-	-40 417	-1 208	-351 932
Zůstatková hodnota 1. 1. 2022	53 440	2 952	83 921	77	35	140 425
Zůstatková hodnota 31. 12. 2022	99 164	8 482	162 421	1 844	4 186	276 097

Hlavní součástí nehmotného majetku tvoří software vytvořený vlastní činností. V sledovaném účetním roce společnost vynaložila náklady na vývoj dalšího softwaru. Na vývoji společnost dále pokračuje.

	Software	Ostatní ocenitelná práva	Nedokončený dl. nehmotný majetek	Goodwill	Jiný dl. nehmotný majetek	Celkem
Požizovací cena						
Počáteční zůstatek k 1. 7. 2020	263 075	4 584	17 641	39 694	3 504	328 498
Přírůstky	53 448	4 288	65 785	-	-	123 521
Úbytky	-43 861	-30	-1 099	-	-3 173	-48 163
Dopad akvizic	33 317	-	1 732	100	-	35 149
Přeúčtování	1 961	-1 961	-	-	-	-
Kurzový rozdíl	-3 723	-2	-140	-	-	-3 865
Konečný zůstatek k 31. 12. 2021	304 217	6 879	83 921	39 794	331	435 140
Opravné položky a oprávky						
Počáteční zůstatek k 1. 7. 2020	-224 375	-3 811	-	-39 694	-1 858	-269 738
Odpisy	-46 589	-549	-	-13	-29	-47 180
Úbytky	43 573	432	-	-	1 591	45 596
Dopad akvizic	-26 906	-	-	-10	-	-26 916
Přeúčtování	-	-	-	-	-	-
Kurzový rozdíl	3 520	1	-	-	-	3 521
Konečný zůstatek k 31. 12. 2021	-250 777	-3 927	-	-39 717	-296	-294 717
Zůstatková hodnota 1. 7. 2020	38 700	773	17 641	-	1 646	58 760
Zůstatková hodnota 31. 12. 2021	53 440	2 952	83 921	77	35	140 425

b) Dlouhodobý hmotný majetek

	Pozemky a stavby	Stroje a zařízení	Ostatní dlouhodobá hmotná aktiva	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	Posk. zálohy a nedok. dl. hmotný majetek	Celkem
Požizovací cena						
Počáteční zůstatek k 1. 1. 2022	9 015	265 368	12 267	56 113	7 884	350 647
Přírůstky	1 723	50 805	560	-	4 717	57 805
Úbytky	-	-30 766	-877	-	-3 929	-35 572
Dopad akvizic	28 974	44 354	-	-	-	73 327
Přeúčtování	-	4 263	-1 142	-	-3 121	-
Kurzový rozdíl	-330	-1 126	-	-	-65	-1 521
Konečný zůstatek k 31. 12. 2022	39 381	332 898	13 621	56 113	5 486	447 499
Opravné položky a oprávky						
Počáteční zůstatek k 1. 1. 2022	-1 850	-159 877	-7 515	-18 394	-	-187 636
Odpisy	-1 103	-44 472	-844	-3 540	-	-49 967
Oprávký k úbytkům	-	27 188	714	-	-	27 902
Dopad akvizic	-19 079	-26 582	-	-	-	-45 661
Přeúčtování	-	-876	876	-	-	-
Kurzový rozdíl	174	672	-	-	-	846
Konečný zůstatek k 31. 12. 2022	-21 859	-203 947	-6 769	-21 934	-	-257 323
Zůstatková hodnota 1. 1. 2022	7 165	105 491	4 752	37 719	7 884	163 011
Zůstatková hodnota 31. 12. 2022	17 522	128 951	4 039	34 179	5 486	190 177

Přírůstky dlouhodobého majetku v roce 2022 představovaly především nákup aut a IT vybavení a zařazení majetku vlivem nových akvizic.

	Pozemky a stavby	Stroje a zařízení	Ostatní dlouhodobá hmotná aktiva	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	Posk. zálohy a nedok. dl. hmotný majetek	Celkem
Pořizovací cena						
Počáteční zůstatek k 1. 7. 2020	14 107	196 729	16 497	56 113	9 378	292 824
Přírůstky	1 010	64 362	9 008	-	7 786	82 166
Úbytky	-5 244	-30 555	-13 560	-	-	-49 359
Dopad akvizic	-	27 804	1 063	-	-	28 867
Přeúčtování	-	9 273	-	-	-9 273	-
Kurzový rozdíl	-858	-2 245	-741	-	-7	-3 851
Konečný zůstatek k 31. 12. 2021	9 015	265 368	12 267	56 113	7 884	350 647
Opravné položky a oprávky						
Počáteční zůstatek k 1. 7. 2020	-1 682	-123 599	-12 824	-13 085	-	-151 190
Odpisy	-1 143	-44 299	-3 556	-5 309	-	-54 307
Oprávky k úbytkům	867	24 437	9 304	-	-	34 608
Dopad akvizic	-	-17 767	-967	-	-	-18 734
Kurzový rozdíl	108	1 351	528	-	-	1 987
Konečný zůstatek k 31. 12. 2021	-1 850	-159 877	-7 515	-18 394	-	-187 636
Zůstatková hodnota 1. 7. 2020	12 425	73 130	3 674	43 028	9 378	141 634
Zůstatková hodnota 31. 12. 2021	7 165	105 491	4 752	37 719	7 884	163 011

Společnost má dlouhodobý hmotný majetek zatížen zástavním právem k datu závěrky ve výši 7 829 tis. Kč (k 31. prosinci 2021 – 10 211 tis. Kč) ve prospěch úvěrující banky a dále 8 773 tis. Kč (k 31. prosinci 2021 – 10 400 tis. Kč) ve prospěch dodavatele z titulu dodavatelského úvěru.

9. Finanční majetek

Dlouhodobý finanční majetek

Skupina eviduje dlouhodobý finanční majetek v celkové výši 376 220 tis. Kč (83 700 tis. Kč k 31. 12. 2021). Jedná se o podíly v dceřiných společnostech ve výši 5 177 tis. Kč (56 888 tis. Kč k 31. 12. 2021), zápůjčky a úvěry ovládaným a ovládajícím osobám ve výši 344 759 tis. Kč (3 600 tis. Kč k 31. 12. 2021), podíly ve společnostech pod podstatným vlivem ve výši 0 tis. Kč (1 380 tis. Kč k 31. 12. 2021), ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly ve výši 1 947 tis. Kč (400 tis. Kč k 31. 12. 2021), Zápůjčky a úvěry – ostatní ve výši 23 828 tis. Kč (21 432 tis. Kč k 31. 12. 2021) a jiný dlouhodobý finanční majetek ve výši 509 tis. Kč (0 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Krátkodobý finanční majetek

Skupina eviduje krátkodobý finanční majetek v celkové výši 15 071 tis. Kč (0 tis. Kč k 31. 12. 2021). Jedná se o investiční směnku s úrokovou sazbou 6,9 % a splatností 24. 1. 2023.

10. Zásoby

Zásoby	k 31. 12. 2021	k 31. 12. 2022
Materiál	245	18 570
Zboží	69 646	54 119
Nedokončená výroba	41 571	137 579
Poskytnuté zálohy na zásoby	605	901
Celkem	112 067	211 169

Nedokončená výroba představuje především aktivované náklady související s rozpracovanými zakázkami pro zákazníky.

K 31. 12. 2022 skupina vytvořila opravnou položku k zásobám ve výši 24 865 tis. Kč (13 404 tis. Kč k 31. 12. 2021).

11. Investiční pobídky a dotace

Skupina v roce 2022 a 2021 nepřijala žádné investiční pobídky ani dotace.

12. Dlouhodobé pohledávky

Dlouhodobé pohledávky skupiny představují zejména dlouhodobé poskytnuté zálohy ve výši 3 949 tis. Kč (3 447 tis. Kč k 31. 12. 2021), pohledávky z obchodních vztahů ve výši 5 379 tis. Kč (3 583 tis. Kč k 31. 12. 2021) a jiné pohledávky ve výši 0 tis. Kč (6 801 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Ostatní dlouhodobé pohledávky tvoří odložená daňová pohledávka.

Skupina neeviduje dlouhodobé pohledávky s dobou splatnosti delší než pět let (0 Kč k 31. 12. 2021).

13. Krátkodobé pohledávky

Krátkodobé pohledávky tvoří zejména krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů ve výši 477 628 tis. Kč (304 250 tis. Kč k 31. 12. 2021), ze kterých 61 922 tis. Kč (13 566 k 31. 12. 2021) představují pohledávky po lhůtě splatnosti. Opravná položka k pochybným pohledávkám byla k 31. prosinci 2022 vytvořena ve výši 19 573 tis. Kč (14 379 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Krátkodobé pohledávky tvoří dále krátkodobé poskytnuté zálohy ve výši 5 649 tis. Kč (8 336 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Ostatní krátkodobé pohledávky představují především pohledávky z titulu daní ve výši 16 682 tis. Kč (11 464 tis. Kč k 31. 12. 2021) a dohadné účty aktivní ve výši 9 819 tis. Kč (5 825 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Jiné pohledávky dosahují výše 39 621 tis. Kč (6 021 tis. Kč k 31. 12. 2021) a představují zejména pohledávky z titulu přecenění derivátů.

14. Časové rozlišení aktiv

Časové rozlišení aktiv představují zejména náklady příštích období ve výši 119 131 tis. Kč (75 333 tis. Kč k 31. 12. 2021). Náklady příštích období tvoří primárně náklady na nákup licencí pro zákazníky, předplatné, pojistné, servisní podpora a nájemné.

15. Deriváty

K rozvahovému dni měla Skupina otevřeny následující deriváty k obchodování:

	Reálná hodnota k 31. 12. 2022		Reálná hodnota k 1. 1. 2022	
	Kladná	Záporná	Kladná	Záporná
Úrokové kontrakty	-	-	-	-
Swapy	26 422	54	-	-
Deriváty k obchodování celkem	26 422	54	-	-

Smlouva na úrokové swapy je kryta kolaterálem ve výši 2 000 tis. EUR.

Kladná reálná hodnota derivátů je uvedena na řádce Jiné pohledávky. Záporná reálná hodnota derivátů je uvedena na řádce Jiné závazky.

16. Vlastní kapitál

Pohyby na účtech vlastního kapitálu jsou uvedeny ve výkazu „Přehled o změnách vlastního kapitálu“.

17. Rezervy

	Rezerva na daň z příjmů	Ostatní rezervy	Celkem
Zůstatek k 1. 1. 2022	9 296	53 121	62 417
Změna stavu	20 665	-328	20 337
Zůstatek rezerv k 31. 12. 2022	29 961	52 793	82 754
	Rezerva na daň z příjmů	Ostatní rezervy	Celkem
Zůstatek k 1. 7. 2020	8 104	41 709	49 813
Změna stavu	1 192	11 412	12 604
Zůstatek rezerv k 31. 12. 2021	9 296	53 121	62 417

Ostatní rezervy zahrnují zejména rezervy na bonusy, rezervu na důchody, rezervu na nevybranou dovolenou a rezervu na garance. V roce 2022 byla rezerva na daň z příjmů ve výši 63 857 tis. Kč (52 342 tis. Kč za rok 2021) snížena o zaplacené zálohy na daň z příjmů ve výši 33 895 tis. Kč (43 046 tis. Kč za rok 2021). Výsledný závazek ve výši 29 961 tis. Kč byl vykázán v položce Rezerva na daň z příjmů (výsledný závazek za rok 2021 ve výši 9 296 tis. Kč byl vykázán v položce Rezerva na daň z příjmů).

Změna stavu rezerv obsahuje tvorbu rezerv daného období, jejich rozpuštění a využití a také efekt akvizic nových společností (7 042 tis. Kč za rok 2022, -3 309 tis. Kč za rok 2021).

18. Dlouhodobé závazky

Dlouhodobé závazky představují zejména jiné závazky ve výši 89 195 tis. Kč (2021 – 31 043 tis. Kč), kde jsou nesplacené části kupní ceny investic do dlouhodobého finančního majetku ve výši 83 832 tis. Kč (22 325 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Ostatní dlouhodobé závazky představují především závazky z titulu odložené daně ve výši 3 190 tis. Kč (2 261 tis. Kč k 31. 12. 2021) a závazky – podstatný vliv 231 tis. Kč (závazky z obchodních vztahů 2 800 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Dlouhodobé závazky k úvěrovým institucím jsou popsány v bodě 20.

Skupina neviduje dlouhodobé závazky s dobou splatnosti delší než pět let (0 Kč k 31. 12. 2021).

19. Krátkodobé závazky

Krátkodobé závazky z obchodních vztahů činí 242 379 tis. Kč (165 616 tis. Kč k 31. 12. 2021), ze kterých 26 923 tis. Kč (6 636 tis. Kč k 31. 12. 2021) představují závazky po lhůtě splatnosti.

Daňové závazky vůči státu ve výši 55 771 tis. Kč zahrnují především závazek z titulu DPH (40 548 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Závazky vůči zaměstnancům a závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění činí celkem 170 676 tis. Kč (121 715 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba ve výši 283 649 tis. Kč byly během roku 2022 plně splaceny.

Krátkodobé finanční výpomoci ve výši 80 000 tis. Kč byly během roku 2022 plně splaceny.

Jiné závazky činí 25 494 tis. Kč (175 931 tis. Kč k 31. 12. 2021) a jsou tvořeny zejména krátkodobými závazky z titulu nesplacených částí kupní ceny investic ve výši 10 664 tis. Kč (170 389 tis. Kč k 31. 12. 2021).

Ostatní krátkodobé závazky představují především krátkodobé přijaté zálohy ve výši 51 448 tis. Kč (3 616 tis. Kč k 31. 12. 2021) a dohadné účty pasivní ve výši 36 148 tis. Kč (27 321 tis. Kč k 31. 12. 2021).

20. Závazky k úvěrovým institucím

Skupina k 31. prosinci 2022 eviduje závazek vůči úvěrovým institucím ve výši 1 562 081 tis. Kč (1 619 tis. Kč k 31. 12. 2021), přičemž 201 759 tis. Kč (1 134 tis. Kč k 31. 12. 2021) představuje krátkodobou část splatnou do jednoho roku a 1 360 322 tis. Kč (485 tis. Kč k 31. 12. 2021) je splatných do pěti let.

Nákladové úroky související s přijatými úvěry za rok 2022 činí 39 129 tis. Kč (2021 – 1 236 tis. Kč).

Úvěry jsou zajištěny:

- Zástavní právo k dlouhodobému hmotnému majetku (viz bod 8b).
- Zástavní právo k pohledávkám.
- Zástavní právo na vlastní akcie a akcie významných dceřiných společností.
- Dohodou o ručení se společnostmi Seyfor SK a Mainstream Technologies.

Dne 22. 12. 2021 byla uzavřena rámcová smlouva o poskytnutí víceměnového dlouhodobého bankovního financování s rámcem 63 500 tis. EUR a 165 750 tis. Kč k financování budoucího strategického rozvoje a refinancování poskytnutých půjček. V roce 2022 došlo k čerpání z tohoto úvěrového rámce. Úvěr je splatný do 30. 9. 2026.

21. Časové rozlišení pasiv

Časové rozlišení pasiv ve výši 340 723 tis. Kč (314 416 tis. Kč k 31. 12. 2021) představují zejména výnosy příštích období ve výši 324 405 tis. Kč (278 934 tis. Kč k 31. 12. 2021) a výdaje příštích období ve výši 16 317 tis. Kč (35 482 tis. Kč k 31. 12. 2021). Výnosy příštích období tvoří výnosy z poplatků za užívání softwaru, za údržbu systémů a poskytované služby.

22. Informace o tržbách

Rozpis tržeb skupiny z prodeje zboží, výrobků a služeb z běžné činnosti (v tis. Kč).

Tržby	2021	2022
Prodej výrobků a služeb	2 835 170	2 589 276
V tuzemsku	1 862 799	1 680 281
V zahraničí	972 371	908 995
Prodej zboží	365 862	357 931
V tuzemsku	277 026	327 617
V zahraničí	88 836	30 313
Celkem	3 201 032	2 947 206

Výkonová spotřeba

Výkonová spotřeba zejména zahrnuje položku služeb ve výši 875 366 tis. Kč (881 895 tis. Kč za rok 2021) a dále náklady na prodané zboží a spotřebu materiálu a energie ve výši 367 614 tis. Kč (311 258 tis. Kč za rok 2021).

Nejvýznamnějšími položkami služeb jsou zejména subdodávky v celkové výši 438 000 tis. Kč (poradenské služby v celkové výši 361 902 tis. Kč za rok 2021). Další významné služby představují náklady na nájemné a správu budov a na marketingové aktivity ve výši 203 754 tis. Kč (244 686 tis. Kč za rok 2021). Ostatní služby v celkové výši 132 895 tis. Kč (275 307 tis. Kč za rok 2021) zahrnují zejména poradenské služby, dále telekomunikační služby, náklady na opravy a udržování a náklady na reprezentaci.

24. Ostatní provozní výnosy a náklady

a) Ostatní provozní výnosy

Ostatní provozní výnosy činí 28 516 tis. Kč (29 767 tis. Kč za rok 2021), ze kterých 16 126 tis. Kč (9 867 tis. Kč za rok 2021) představují tržby z prodaného majetku.

b) Ostatní provozní náklady

Ostatní provozní náklady činí 22 064 tis. Kč (51 592 tis. Kč za rok 2021), které vznikly zejména z důvodu využití rezerv v provozní oblasti, prodejem dlouhodobého majetku či nákladů na pojištění.

25. Ostatní finanční výnosy a náklady

Ostatní finanční výnosy v hodnotě 65 271 tis. Kč (35 923 tis. Kč za rok 2021) jsou tvořeny převážně kurzovým ziskem ve výši 40 580 tis. Kč (32 584 tis. Kč za rok 2021).

Ostatní finanční náklady ve výši 30 619 tis. Kč (48 273 tis. Kč za rok 2021) vznikly primárně z titulu kurzových ztrát v hodnotě 24 073 tis. Kč (41 838 tis. Kč za rok 2021).

26. Informace o odměnách statutárním auditorům

	2021	2022
Povinný audit	2 300	2 200
Jiné ověřovací služby	-	-
Daňové poradenství	-	-
Jiné neauditorské služby	-	-
Celkem	2 300	2 200

27. Zaměstnanci a členové řídicích, kontrolních a správních orgánů

2022	Průměrný přepočtený počet	Mzdové náklady	Zákonné sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	Ostatní osobní náklady	Celkem
Zaměstnanci	1 222	1 038 476	315 380	391 133	1 392 989
Vedoucí pracovníci*	22	25 699	6 454	331	32 484
Celkem	1 244	1 064 175	321 834	39 464	1 425 473

* Mzdové náklady u členů řídicích, kontrolních a správních orgánů představují odměny členům těchto orgánů z důvodu jejich funkce.

2021	Průměrný přepočtený počet	Mzdové náklady	Zákonné sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	Ostatní osobní náklady	Celkem
Zaměstnanci	1 117	1 208 533	357 785	31 768	1 598 009
Vedoucí pracovníci*	30	75 177	18 582	1 533	95 293
Celkem	1 147	1 283 710	372 006	37 585	1 693 302

* Mzdové náklady u členů řídicích, kontrolních a správních orgánů představují odměny členům těchto orgánů z důvodu jejich funkce.

Odměny členům řídicích, kontrolních či správních orgánů z důvodu jejich funkce jsou vypláceny na základě řádně uzavřených a schválených smluv.

Skupina nemá závazky vůči bývalým členům řídicích, kontrolních či správních orgánů z penzijního titulu.

28. Daň z příjmů

a) Splatná

Splatná daň z příjmů zahrnuje daň za zdaňovací období končící k 31. 12. 2022 ve výši 63 857 tis. Kč (52 342 tis. Kč za rok 2021).

b) Odložená

V souladu s účetními postupy uvedenými v bodě 3i) byla pro výpočet odložené daně použita daňová sazba 19 % (2021 – 19 %). U zahraničních společností byla použita sazba daně platná v dané zemi. Skupina eviduje odloženou daňovou pohledávku netto ve výši 1 048 tis. Kč. K 31. 12. 2021 vykazovala skupina odloženou daňovou pohledávku ve výši 357 tis. Kč. Daň z příjmů ve výkazu zisku a ztráty obsahuje náklad z titulu změny stavu odložené daně ve výši 1 179 tis. Kč (263 tis. Kč za rok 2021).

29. Informace o transakcích se spřízněnými stranami

Vztahy Skupiny se členy řídicích, kontrolních a správních orgánů a s dalšími spřízněnými stranami uvádí následující tabulka:

v tis. Kč	Akcionáři	Ostatní spřízněné strany	Akcionáři	Ostatní spřízněné strany
	2021	2021	2022	2022
Výnosy	-	7 708	-	1 225
Náklady	-	10 397	-	79
Pohledávky	-	-	-	92
Závazky	-	283 649	-	-

Skupina poskytla půjčku akcionáři společnosti a společnosti ve skupině nezahrnuté do konsolidace v celkové výši 344 759 tis. Kč (3 600 tis. Kč k 31. 12. 2021). Výnosové úroky za rok 2022 související s poskytnutými půjčkami činí 11 242 tis. Kč (2021 – 0 tis. Kč).

30. Najatý majetek

a) Finanční leasing

Skupina je smluvně zavázána platit leasingové splátky za finanční leasing dopravních prostředků a IT vybavení následovně:

	Leasingové splátky celkem	Zaplaceno k 31. 12.	Splatnost do 1 roku	Splatnost od 1 do 5 let	Splatnost v následujících letech
2022 Osobní vozy	2 987	1 633	154	1 200	-
2022 IT vybavení	12 675	3 884	1 389	3 014	4 388
2021 Osobní vozy	2 241	-	783	1 458	-
2021 IT vybavení	8	3	1	4	-

b) Operativní pronájem

Skupina má uzavřené smlouvy týkající se nájmu nemovitosti a automobilů. Celkové náklady související s těmito smlouvami za rok 2022 činily 94 757 tis. Kč (2021 – 130 816 tis. Kč).

31. Aktivace

Společnost vykázala v položce Aktivace částku ve výši 83 786 tis. Kč (k 31. 12. 2021 ve výši 59 720 tis. Kč). Položka představuje aktivaci nákladů vynaložených na nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek (nový software).

32. Výzkum a vývoj

Skupina v roce 2022 vynaložila náklady na výzkum a vývoj ve výši 62 902 tis. Kč (134 070 tis. Kč k 31. 12. 2021).

33. Závazky nevykázané v rozvaze

Skupina k 31. prosinci 2022 měla uzavřenou záruční smlouvu mezi Solitea Slovensko a.s., Solitea a.s. a Tatra bankou a.s., která souvisí s úvěrovou smlouvou ze dne 22. 12. 2021 do výše 165 750 tis. Kč a 63 500 tis. EUR.

Skupině byly poskytnuty následující bankovní záruky:

- ve prospěch Rustonka Office Park s.r.o. s platností do 31. 3. 2027 (5 805 tis. Kč)
- ve prospěch Raiffeisen Banka A.D s platností do 15. 2. 2024 (2 205 tis. EUR)
- ve prospěch Kancelář zdravotního pojištění s platností do 28. 2. 2023 (4 810 tis. Kč)

Skupina neměla k 31. 12. 2022 ani k 31. 12. 2021 žádné jiné významné závazky, které nejsou vykázány v rozvaze, s výjimkou závazků vyplývajících ze smluv uvedených v bodě 30.

34. Přehled o peněžních tocích

Pro účely sestavení přehledu o peněžních tocích jsou peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty definovány tak, že zahrnují peníze v pokladně, peníze na cestě, peníze na bankovních účtech a další finanční aktiva, jejichž ocenění může být spolehlivě určeno a která mohou být snadno přeměněna v peněžní prostředky. Zůstatek peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů je na konci účetního období následující:

v tis. Kč	2021	2022
Peněžní prostředky v pokladně	1 732	2 623
Peněžní prostředky na účtech	570 447	519 776
Peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty	572 179	522 399

Přehled o peněžních tocích byl zpracován nepřímou metodou a je součástí účetní závěrky jako samostatný výkaz. Peněžní toky z provozních, investičních nebo finančních činností se uvádějí v přehledu o peněžních tocích nekompenzované.

35. Významné následné události

Společnost schválila dne 9. 11. 2022 projekt fúze sloučením společností ve skupině P R O V I S s.r.o., PRYTANIS a.s., Powerstream, a.s. a společnosti Mainstream Technologies, s.r.o., s účinností k 1. 1. 2023. Nástupnickou společností bude společnost Seyfor, a.s.

Nástupnická společnost:

Seyfor, a.s., IČO 01572377, se sídlem Drobného 555/49, Brno

Zanikající společnosti:

P R O V I S s.r.o., IČO 45195129, se sídlem Jiráskova 1127, 755 01 Vsetín

PRYTANIS a.s., IČO 08942625, se sídlem Jundrovská 618/31, Komín, 624 00 Brno

Powerstream, a.s., IČO 28479637, se sídlem Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha

Mainstream Technologies, s.r.o., IČO 27404978, se sídlem Na strži 2097/63, Krč, 140 00 Praha

K 1. 1. 2023 došlo k navýšení základního kapitálu o 1 000 tis. Kč na 815 000 tis. Kč úpisem nových akcií, poměr jednotlivých vlastníků zůstal nezměněný.

Dne 3. 1. 2023 společnost poříдила 100% podíl ve skupině Gesteem pořízením 100% podílu ve společnosti gesteem society a.s.

K datu sestavení účetní závěrky nejsou vedení Skupiny známy žádné další významné následné události, které by ovlivnily účetní závěrku k 31. prosince 2022.

V Brně dne 30. června 2023



Martin Cígler
Předseda představenstva
Seyfor, a.s.



KPMG Česká republika Audit, s. r. o.

Pobřežní 1a
186 00 Praha 8
Česká republika
+420 222 123 111
www.kpmg.cz

Zpráva nezávislého auditora pro akcionáře společnosti Seyfor, a. s.

Výrok auditora

Provedli jsme audit přiložené konsolidované účetní závěrky společnosti Seyfor, a. s. („Společnost“) a jejích dceřiných společností (společně „Skupina“) sestavené na základě českých účetních předpisů, která se skládá z konsolidované rozvahy k 31. prosinci 2022, konsolidovaného výkazu zisku a ztráty, konsolidovaného přehledu o změnách vlastního kapitálu a konsolidovaného přehledu o peněžních tocích za rok končící 31. prosincem 2022 a přílohy v konsolidované účetní závěrce, která obsahuje popis použitých podstatných účetních metod a další vysvětlující informace. Údaje o Skupině jsou uvedeny v bodě 1 a 6 přílohy v této konsolidované účetní závěrce.

Podle našeho názoru přiložená konsolidovaná účetní závěrka podává věrný a poctivý obraz konsolidovaných aktiv a pasiv Skupiny k 31. prosinci 2022 a konsolidovaných nákladů a výnosů a konsolidovaného výsledku jejího hospodaření a konsolidovaných peněžních toků za rok končící 31. prosincem 2022 v souladu s českými účetními předpisy.

Základ pro výrok

Audit jsme provedli v souladu se zákonem o auditorech a standardy Komory auditorů České republiky pro audit, kterými jsou mezinárodní standardy pro audit (ISA) případně doplněné a upravené souvisejícími aplikačními doložkami. Naše odpovědnost stanovená těmito předpisy je podrobněji popsána v oddílu Odpovědnost auditora za audit konsolidované účetní závěrky. V souladu se zákonem o auditorech a Etickým kodexem přijatým Komorou auditorů České republiky jsme na Skupině nezávislí a splnili jsme i další etické povinnosti vyplývající z uvedených předpisů. Domníváme se, že důkazní informace, které jsme shromáždili, poskytují dostatečný a vhodný základ pro vyjádření našeho výroku.

Ostatní informace

Ostatními informacemi jsou v souladu s § 2 písm. b) zákona o auditorech informace uvedené v konsolidované výroční zprávě mimo individuální a konsolidovanou účetní závěrku a naši zprávu auditora. Za ostatní informace odpovídá statutární orgán Společnosti.

KPMG Česká republika Audit, s.r.o., společnost s ručením omezeným a člen globální sítě nezávislých členských společností KPMG přidružených ke KPMG International Limited, anglické privátní společnosti s ručením omezeným zárukou.

Obchodní rejstřík vedený
Městským soudem v Praze
oddíl C, vložka 24185

IČO 49619187
DIČ CZ699001996
ID datové schránky: 8h3gtra

Náš výrok ke konsolidované účetní závěrce se k ostatním informacím nevztahuje. Přesto je však součástí našich povinností souvisejících s auditem konsolidované účetní závěrky seznámení se s ostatními informacemi a posouzení, zda ostatní informace nejsou ve významném (materiálním) nesouladu s individuální a konsolidovanou účetní závěrkou či s našimi znalostmi o účetní jednotce získanými během auditu účetní závěrky nebo zda se jinak tyto informace nejeví jako významně (materiálně) nesprávné. Také posuzujeme, zda ostatní informace byly ve všech významných (materiálních) ohledech vypracovány v souladu s příslušnými právními předpisy. Tímto posouzením se rozumí, zda ostatní informace splňují požadavky právních předpisů na formální náležitosti a postup vypracování ostatních informací v kontextu významnosti (materiality), tj. zda případné nedodržení uvedených požadavků by bylo způsobilé ovlivnit úsudek činěný na základě ostatních informací.

Na základě provedených postupů, do míry, již dokážeme posoudit, uvádíme, že

- ostatní informace, které popisují skutečnosti, jež jsou též předmětem zobrazení v individuální a konsolidované účetní závěrce, jsou ve všech významných (materiálních) ohledech v souladu s individuální a konsolidovanou účetní závěrkou a
- ostatní informace byly vypracovány v souladu s právními předpisy.

Dále jsme povinni uvést, zda na základě poznatků a povědomí o Skupině, k nimž jsme dospěli při provádění auditu, ostatní informace neobsahují významné (materiální) věcné nesprávnosti. V rámci uvedených postupů jsme v obdržení ostatních informacích žádné významné (materiální) věcné nesprávnosti nezjistili.

Odpovědnost statutárního orgánu a dozorčí rady Společnosti za konsolidovanou účetní závěrku

Statutární orgán Společnosti odpovídá za sestavení konsolidované účetní závěrky podávající věrný a poctivý obraz v souladu s českými účetními předpisy a za takový vnitřní kontrolní systém, který považuje za nezbytný pro sestavení konsolidované účetní závěrky tak, aby neobsahovala významné (materiální) nesprávnosti způsobené podvodem nebo chybou.

Při sestavování konsolidované účetní závěrky je statutární orgán Společnosti povinen posoudit, zda je Skupina schopna nepřetržitě trvat, a pokud je to relevantní, popsat v příloze v konsolidované účetní závěrce záležitosti týkající se jejího nepřetržitého trvání a použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení konsolidované účetní závěrky, s výjimkou případů, kdy statutární orgán plánuje zrušení Skupiny nebo ukončení její činnosti, resp. kdy nemá jinou reálnou možnost než tak učinit.

Za dohled nad procesem účetního výkaznictví ve Skupině odpovídá dozorčí rada.

Odpovědnost auditora za audit konsolidované účetní závěrky

Naším cílem je získat přiměřenou jistotu, že konsolidovaná účetní závěrka jako celek neobsahuje významnou (materiální) nesprávnost způsobenou podvodem nebo chybou a vydat zprávu auditora obsahující náš výrok. Přiměřená míra jistoty je velká míra jistoty, nicméně není zárukou, že audit provedený v souladu s výše uvedenými předpisy ve všech případech v konsolidované účetní závěrce odhalí případnou existující významnou (materiální) nesprávnost. Nesprávnosti mohou vznikat v důsledku podvodů nebo chyb a považují se za významné (materiální), pokud lze reálně předpokládat, že by jednotlivě nebo v souhrnu mohly ovlivnit ekonomická rozhodnutí, která uživatelé konsolidované účetní závěrky na jejím základě přijmou.

Při provádění auditu v souladu s výše uvedenými předpisy je naší povinností uplatňovat během celého auditu odborný úsudek a zachovávat profesní skepticismus. Dále je naší povinností:

- Identifikovat a vyhodnotit rizika významné (materiální) nesprávnosti konsolidované účetní závěrky způsobené podvodem nebo chybou, navrhnout a provést auditorské postupy reagující na tato rizika a získat dostatečné a vhodné důkazní informace, abychom na jejich základě mohli vyjádřit výrok. Riziko, že neodhalíme významnou (materiální) nesprávnost, k níž došlo v důsledku podvodu, je větší než riziko neodhalení významné (materiální) nesprávnosti způsobené chybou, protože součástí podvodu mohou být tajné dohody (koluze), falšování, úmyslná opomenutí, nepravdivá prohlášení nebo obcházení vnitřních kontrol.
- Seznámit se s vnitřním kontrolním systémem Skupiny relevantním pro audit v takovém rozsahu, abychom mohli navrhnout auditorské postupy vhodné s ohledem na dané okolnosti, nikoli abychom mohli vyjádřit názor na účinnost jejího vnitřního kontrolního systému.
- Posoudit vhodnost použitých účetních pravidel, přiměřenost provedených účetních odhadů a informace, které v této souvislosti statutární orgán Společnosti uvedl v příloze v konsolidované účetní závěrce.
- Posoudit vhodnost použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení konsolidované účetní závěrky statutárním orgánem a to, zda s ohledem na shromážděné důkazní informace existuje významná (materiální) nejistota vyplývající z událostí nebo podmínek, které mohou významně zpochybnit schopnost Skupiny nepřetržitě trvat. Jestliže dojdeme k závěru, že taková významná (materiální) nejistota existuje, je naší povinností upozornit v naší zprávě na informace uvedené v této souvislosti v příloze v konsolidované účetní závěrce, a pokud tyto informace nejsou dostatečné, vyjádřit modifikovaný výrok. Naše závěry týkající se schopnosti Skupiny nepřetržitě trvat vycházejí z důkazních informací, které jsme získali do data naší zprávy. Nicméně budoucí události nebo podmínky mohou vést k tomu, že Skupiny ztratí schopnost nepřetržitě trvat.
- Vyhodnotit celkovou prezentaci, členění a obsah konsolidované účetní závěrky, včetně přílohy, a dále to, zda konsolidovaná účetní závěrka zobrazuje podkladové transakce a události způsobem, který vede k věrnému zobrazení.
- Získat dostatečné a vhodné důkazní informace o finančních informacích týkajících se účetních jednotek nebo podnikatelských činností v rámci Skupiny s cílem vyjádřit výrok ke konsolidované účetní závěrce. Odpovídáme za řízení, dohled a provedení skupinového auditu. Vyjádření výroku auditora zůstává naší výhradní odpovědností.

Naší povinností je informovat osoby pověřené správou a řízením mimo jiné o plánovaném rozsahu a načasování auditu a o významných zjištěních, která jsme v jeho průběhu učinili, včetně zjištěných významných nedostatků ve vnitřním kontrolním systému.



Statutární auditor odpovědný za zakázku

Ing. Jana Fryaufová je statutárním auditorem odpovědným za audit konsolidované účetní závěrky společnosti Seyfor, a. s. k 31. prosinci 2022, na jehož základě byla zpracována tato zpráva nezávislého auditora.

V Brně, dne 30. června 2023

KPMG Česká republika Audit, s.r.o.
KPMG Česká republika Audit, s. r. o.
Evidenční číslo 71

Fryaufová Jana
Ing. Jana Fryaufová
Director
Evidenční číslo 2144

Výkazy individuální účetní závěrky

Rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

AKTIVA

Označ.	AKTIVA	řád.	Běžné účetní období			Minulé účetní období
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
a	b	c	1	2	3	4
	AKTIVA CELKEM	1	3 626 585	-444 968	3 181 617	1 990 425
B.	Stálá aktiva	2	2 910 741	-439 027	2 471 714	1 176 839
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	3	321 410	-171 373	150 037	87 448
B.I.1.	Nehmotné výsledky vývoje	4	257	-257	0	0
B.I.2.	Ocenitelná práva	5	180 237	-171 073	9 164	10 461
B.I.2.1.	Software	6	168 798	-165 791	3 007	7 509
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	7	11 439	-5 282	6 157	2 952
B.I.3.	Goodwill	8	100	-43	57	77
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	9	0	0	0	747
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	10	140 816	0	140 816	76 163
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11	140 816	0	140 816	76 163
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	12	222 347	-137 654	84 693	88 900
B.II.1.	Pozemky a stavby	13	1 872	-835	1 037	1 327
B.II.1.2.	Stavby	14	1 872	-835	1 037	1 327
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	15	208 734	-131 693	77 041	77 195
B.II.3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	16	3 097	-3 084	13	19
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	17	6 052	-2 042	4 010	4 563
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	18	6 052	-2 042	4 010	4 563
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	19	2 592	0	2 592	5 796
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	20	0	0	0	249
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	21	2 592	0	2 592	5 547
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	22	2 366 984	-130 000	2 236 984	1 000 491
B.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	23	2 037 824	-130 000	1 907 824	998 711
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	24	328 760	0	328 760	0
B.III.3.	Podíly – podstatný vliv	25	0	0	0	1 380
B.III.7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	26	400	0	400	400
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	27	400	0	400	400

Rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a.s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

AKTIVA

Označ.	AKTIVA	řád.	Běžné účetní období			Minulé účetní období
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
a	b	c	1	2	3	4
C.	Oběžná aktiva	28	661 194	-5 941	655 253	759 957
C.I.	Zásoby	29	97 805	-236	97 569	50 536
C.I.1.	Materiál	30	202	-76	126	166
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	31	84 913	0	84 913	38 875
C.I.3.	Výrobky a zboží	32	12 690	-160	12 530	11 495
C.I.3.2.	Zboží	33	12 690	-160	12 530	11 495
C.II.	Pohledávky	34	394 978	-5 705	389 273	382 521
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	35	2 564	0	2 564	4 177
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	36	2 564	0	2 564	2 617
C.II.1.5.	Pohledávky – ostatní	37	0	0	0	1 560
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	38	0	0	0	1 418
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	39	0	0	0	142
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	40	392 414	-5 705	386 709	378 344
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	41	205 146	-5 705	199 441	155 435
C.II.2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	42	1 565	0	1 565	3 047
C.II.2.4.	Pohledávky – ostatní	43	185 703	0	185 703	219 862
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	44	1 080	0	1 080	2 758
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	45	4 725	0	4 725	4 991
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	46	9 804	0	9 804	12 531
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	47	170 094	0	170 094	199 582
C.IV.	Peněžní prostředky	48	168 411	0	168 411	326 900
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	49	192	0	192	680
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	50	168 219	0	168 219	326 220
D.	Časové rozlišení aktiv	51	54 650	0	54 650	53 629
D.1.	Náklady příštích období	52	54 650	0	54 650	52 562
D.3.	Příjmy příštích období	53	0	0	0	1 067

Rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PASIVA

Označ.	PASIVA	řád.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM	54	3 181 617	1 990 425
A.	Vlastní kapitál	55	957 386	836 367
A.I.	Základní kapitál	56	814 000	814 000
A.I.1.	Základní kapitál	57	814 000	814 000
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	58	-1 090 899	-1 066 594
A.II.1.	Ážio	59	6 128	6 128
A.II.2.	Kapitálové fondy	60	-1 097 027	-1 072 722
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	61	380 076	380 076
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	62	- 52 353	- 28 048
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	63	-1 424 750	-1 424 750
A.III.	Fondy ze zisku	64	15 342	15 342
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	65	416	416
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	66	14 926	14 926
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	67	1 073 619	1 073 619
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	68	1 073 619	1 073 619
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	69	145 324	0
B. + C.	Cizí zdroje	70	2 004 184	908 554
B.	Rezervy	71	41 277	14 230
B.1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	72	0	370
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	73	26 103	3 074
B.4.	Ostatní rezervy	74	15 174	10 786

Rozvaha v plném rozsahu
k 31. prosinci 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a.s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PASIVA

Označ.	PASIVA	řad.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	5	6
C.	Závazky	75	1 962 907	894 324
C.I.	Dlouhodobé závazky	76	1 371 811	71 218
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	77	1 360 322	294
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	78	0	2 800
C.I.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	79	0	47 234
C.I.8.	Odložený daňový závazek	80	0	24
C.I.9.	Závazky – ostatní	81	11 489	20 866
C.I.9.3.	Jiné závazky	82	11 489	20 866
C.II.	Krátkodobé závazky	83	591 096	823 106
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	84	201 660	714
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	85	49 500	1 884
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	86	82 032	87 138
C.II.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	87	76 044	343 879
C.II.8.	Závazky ostatní	88	181 860	389 491
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	89	0	80 000
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	90	67 213	49 166
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	91	34 931	25 165
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	92	37 539	24 510
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	93	31 514	24 300
C.II.8.7.	Jiné závazky	94	10 663	186 350
D.	Časové rozlišení pasiv	95	220 047	245 504
D.1.	Výdaje příštích období	96	6 638	40 374
D.2.	Výnosy příštích období	97	213 409	205 130

Výkaz zisku a ztráty

druhové členění za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.

Drobného 555/49, Ponava

602 00 Brno, Česká republika

Identifikační číslo: 015 72 377

Označ.		řád.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	1	2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	1	1 421 837	1 679 867
II.	Tržby za prodej zboží	2	153 201	253 973
A.	Výkonová spotřeba	3	591 654	704 205
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	4	101 553	176 701
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	5	27 872	34 280
A.3.	Služby	6	462 229	493 224
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	7	- 43 423	- 20 231
C.	Aktivace (-)	8	- 61 808	- 59 720
D.	Osobní náklady	9	860 002	1 057 794
D.1.	Mzdové náklady	10	626 909	779 356
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	233 093	278 438
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	208 678	254 101
D.2.2.	Ostatní náklady	13	24 415	24 337
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	14	35 061	41 587
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	35 851	40 932
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	16	35 851	40 932
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	17	- 790	655
III.	Ostatní provozní výnosy	18	9 260	16 055
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	19	4 654	6 826
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	20	20	423
III.3.	Jiné provozní výnosy	21	4 586	8 806
F.	Ostatní provozní náklady	22	14 735	16 304
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	1 287	4 944
F.2.	Prodaný materiál	24	20	177
F.3.	Daně a poplatky	25	1 082	2 275
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	26	4 018	- 1 616
F.5.	Jiné provozní náklady	27	8 328	10 524
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	28	188 077	209 956

Výkaz zisku a ztráty
druhové členění za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
 Drobného 555/49, Ponava
 602 00 Brno, Česká republika
 Identifikační číslo: 015 72 377

Označ.		řad.	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	1	2
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku – podíly	29	32	168 878
IV.1.	Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba	30	32	168 878
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	31	2 106	31 736
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	32	0	1 995
V.1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku – ovládaná nebo ovládající osoba	33	0	1 995
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	34	13 708	2 863
VI.1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	35	13 466	10
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	36	242	2 853
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	37	15 000	115 000
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	38	42 722	21 965
J.1.	Nákladové úroky a podobné náklady – ovládaná nebo ovládající osoba	39	2 226	21 401
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	40	40 496	564
VII.	Ostatní finanční výnosy	41	62 572	32 592
K.	Ostatní finanční náklady	42	20 461	36 995
*	Finanční výsledek hospodaření	43	- 3 977	632
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	44	184 100	210 588
L.	Daň z příjmů	45	38 776	18 796
L.1.	Daň z příjmů splatná	46	38 747	21 022
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	47	29	- 2 226
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	48	145 324	191 792
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	49	145 324	191 792
*	Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.	50	1 660 610	2 156 223

Přehled o peněžních tocích
za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PŘEHLED O PENĚŽNÍCH TOCÍCH

		Běžné účetní období	Minulé účetní období
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	303 048	148 289
	Vliv fúze	23 852	0
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	326 900	148 289
Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti			
Z:	Účetní zisk nebo ztráta z provozní činnosti před zdaněním	188 077	209 956
A.1.	Úpravy o nepeněžní operace	36 552	36 316
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv	35 825	40 622
A.1.2.	Změna stavu:	3 254	-696
A.1.2.1.	goodwillu a oceňovacího rozdílu k nabytému majetku	26	7
A.1.2.2.	rezerv a opravných položek v provozní oblasti	3 228	-703
A.1.3.	Zisk (-) ztráta (+) z prodeje stálých aktiv	-3 367	-1 882
A.1.4.	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	840	-1 728
A*.	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a změnami pracovního kapitálu	224 629	246 272
A.2.	Změna potřeby pracovního kapitálu	-260 442	107 465
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních dohadných účtů a časového rozlišení	74 566	31 984
A.2.2.	Změna stavu kr. závazků z provozní činnosti, pasivních dohadných účtů a časového rozlišení	-287 975	95 792
A.2.3.	Změna stavu zásob	-47 033	-20 311
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním	-35 813	353 737
A.3.	Zaplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků	-40 496	-869
A.4.	Přijaté úroky	13 708	2 863
A.5.	Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a doměrky daně za minulé období	-15 718	-20 619
A.6.	Ostatní finanční příjmy a výdaje	15 745	-4 998
A.7.	Přijaté podíly na zisku	0	1 995
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	-62 574	332 109

Přehled o peněžních tocích
za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PŘEHLED O PENĚŽNÍCH TOCÍCH

		Běžné účetní období	Minulé účetní období
Peněžní toky z investiční činnosti			
B.1.	Nabytí stálých aktiv	-927 051	-561 535
B.1.1.	Nabytí dlouhodobého hmotného majetku	-27 369	-55 499
B.1.2.	Nabytí dlouhodobého nehmotného majetku	-68 266	-68 944
B.1.3.	Nabytí dlouhodobého finančního majetku	-831 416	-437 092
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	4 686	175 704
B.2.1.	Příjmy z prodeje dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	4 654	6 826
B.2.2.	Příjmy z prodeje dlouhodobého finančního majetku	32	168 878
B.3.	Zápůjčky a úvěry spřízněným osobám	-327 278	0
B.***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-1 249 643	-385 831
Peněžní toky z finančních činností			
C.1.	Změna stavu dlouhodobých, popř. krátkodobých závazků z finanční oblasti	1 153 728	208 480
C.2.	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky	0	1
C.2.1.	Zvýšení základního kapitálu, ážia event. fondů ze zisku	0	1
C.***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	1 153 728	208 481
F.	Čisté zvýšení nebo snížení peněžních prostředků	-158 489	154 759
R.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	168 411	303 048

**Přehled o změnách vlastního kapitálu
za rok končící 31. prosincem 2022 (v tisících Kč)**

Obchodní firma a sídlo: Seyfor, a. s.
Drobného 555/49, Ponava
602 00 Brno, Česká republika
Identifikační číslo: 015 72 377

PŘEHLED O ZMĚNÁCH VLASTNÍHO KAPITÁLU

	Základní kapitál	Ážio	Ostatní kapitálové fondy	Oceňovací rozdíly z přec. majetku a závazků	Rozdíly z přeměn obchodních korporací	Ostatní rezervní fondy	Statutární a ostatní fondy	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	Jiný výsledek hospodaření minulých let	Výsledek hospodaření běžného účetního období	Celkem
Zůstatek k 1. 1. 2022	814 000	6 128	380 076	-28 048	-1 424 750	416	14 926	1 073 619	-	-	836 367
Změna oceňovacích rozdíků	-	-	-	-24 305	-	-	-	-	-	-	-24 305
Výsledek hospodaření za běžný rok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	145 324	145 324
Zůstatek k 31. 12. 2022	814 000	6 128	380 076	-52 353	-1 424 750	416	14 926	1 073 619	-	145 324	957 386

PŘEHLED O ZMĚNÁCH VLASTNÍHO KAPITÁLU

	Základní kapitál	Ážio	Ostatní kapitálové fondy	Oceňovací rozdíly z přec. majetku a závazků	Rozdíly z přeměn obchodních korporací	Ostatní rezervní fondy	Statutární a ostatní fondy	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	Jiný výsledek hospodaření minulých let	Výsledek hospodaření běžného účetního období	Celkem
Zůstatek k 1. 7. 2020	814 000	6 128	380 076	-648	-1 266 329	369	8 426	853 904	-3 025	-	792 901
Změna oceňovacích rozdíků	-	-	-	-27 401	-	-	-	-	-	-	-27 401
Zaokrouhlení	-	-	1	-	-	-	-	-2	-	-	-1
Výsledek hospodaření za běžný rok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	191 792	191 792
Zůstatek k 31. 12. 2021	814 000	6 128	380 077	-28 049	-1 266 329	369	8 426	853 902	-3 025	191 792	957 291
Vliv fúze	-	-	-1	1	-158 421	47	6 500	219 717	3 025	-191 792	-120 924
Zůstatek k 31. 12. 2021	814 000	6 128	380 076	-28 048	-1 424 750	416	14 926	1 073 619	-	-	836 367

Příloha v účetní závěrce

1. Charakteristika a hlavní aktivity

Vznik a charakteristika společnosti

Seyfor, a.s., (dříve Solitea, a.s., dále jen „společnost“) je akciová společnost, která sídlí v Brně, Drobného 555/49, Česká republika, identifikační číslo 015 72 377. Společnost byla zapsána do obchodního rejstříku Krajského soudu v Brně pod spisovou značkou 7072, oddíl B.

K 1. prosinci 2022 došlo ke změně názvu společnosti ze Solitea, a.s., na Seyfor, a.s.

Hlavním předmětem činnosti společnosti je:

Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona a v jejich rámci tyto obory činnosti:

- a) Poskytování software, poradenství v oblasti informačních technologií, zpracování dat, hostingové a související činnosti a webové portály
- b) Poradenská a konzultační činnost, zpracování odborných studií a posudků
- c) Vydavatelské činnosti, polygrafická výroba, knihařské a kopírovací práce
- d) Výroba, rozmnožování, distribuce, prodej, pronájem zvukových a zvukově-obrazových záznamů a výroba nenahraných nosičů údajů a záznamů
- e) Mimoškolní výchova a vzdělávání, pořádání kurzů, školení, včetně lektorské činnosti
- f) Reklamní činnost, marketing, mediální zastoupení
- g) Překladatelská a tlumočnická činnost
- h) Provozování kulturních, kulturně-vzdělávacích a zábavních zařízení, pořádání kulturních produkcí, zábav, výstav, veletrhů, přehlídek, prodejních a obdobných akcí
- i) Zprostředkování obchodu a služeb
- j) Nákup, prodej, správa a údržba nemovitostí
- k) Pronájem a půjčování věcí movitých
- l) Služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy
- m) Velkoobchod a maloobchod
- n) Testování, měření, analýzy a kontroly
- o) Výzkum a vývoj v oblasti přírodních a technických věd nebo společenských věd
- p) Provozování cestovní agentury a průvodcovská činnost v oblasti cestovního ruchu

Vlastníci společnosti

Akcionáři společnosti s podílem nad 20 % k 31. prosinci 2022 jsou:

LIGELTA HOLDINGS LTD

se sídlem Kyriakou Matsi, 16, EAGLE HOUSE 8. posch., Agioi Omologites, 1082, Nikósie, Kyperská republika – podíl ve výši 72,7 %

CSW Holding s.r.o.

se sídlem Brno, Drobného 555/49, PSČ 602 00, Česká republika – podíl ve výši 20,1 %

Změny v obchodním rejstříku

V roce 2022 byly provedeny změny v zápisu do obchodního rejstříku:

- Dne 1. července 2022 byla zapsána fúze sloučením k 1. 1. 2022, dle projektu fúze vyhotoveného dne 23. května 2022.
- dne 21. září 2021 byla odvolána z funkce člena dozorčí rady Mgr. Jana Šufajzlová a dne 10. listopadu 2021 byla jmenována do funkce člena dozorčí rady MgA. Táňa Šuláková. Změna byla zapsána do obchodního rejstříku dne 12. ledna 2022;
- dne 30. září 2022 byla zapsána změna předmětu podnikání;
- dne 1. prosince 2022 byla zapsána změna názvu společnosti ze Solitea, a. s., na Seyfor a. s.

Členové představenstva a dozorčí rady k 31. prosinci 2022

Členové představenstva

Martin Cígler (předseda)

Michal Rybovič (místopředseda)

Tomáš Loukota (člen)

Petr Franc (člen)

Dipl. Ing. Martin Kudrna, MBA (člen)

Ing. Jan Tomíšek (člen)

Členové dozorčí rady

Ing. Michal Máčel, CSc. (předseda)

Milan Smutný (člen)

MgA. Táňa Šuláková (člen)

Společnost nesestavuje výroční zprávu, protože příslušné informace hodlá zahrnout do konsolidované výroční zprávy.

Společnost následně sestaví konsolidovanou účetní závěrku v souladu s českou účetní legislativou. Tuto konsolidovanou účetní závěrku je možné získat v sídle konsolidující společnosti.

Společnost je mateřskou společností skupiny Seyfor a příložená účetní závěrka je připravena jako nekonsoolidovaná.

Konsolidovanou účetní závěrku nejširší skupiny účetních jednotek, ke které společnost jako konsolidovaná účetní jednotka patří, sestavuje společnost LIGELTA HOLDINGS LTD se sídlem v Kyprské republice. Tuto konsolidovanou účetní závěrku je možné získat v sídle konsolidující společnosti.

2. Obecné účetní zásady, účetní metody a jejich změny a odchylky

Tato individuální účetní závěrka je připravena v souladu se zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů (dále jen zákon o účetnictví) a s vyhláškou Ministerstva financí České republiky č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o účetnictví ve znění pozdějších předpisů pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví, ve znění platném pro rok 2022 (dále jen vyhláška).

Účetní závěrka je sestavena za předpokladu nepřetržitého trvání společnosti.

a) Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek

Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek je evidován v pořizovací ceně. Dlouhodobý hmotný majetek v pořizovací ceně do 20 tis. Kč a dlouhodobý nehmotný majetek v pořizovací ceně do 20 tis. Kč není vykazován v rozvaze a je účtován do nákladů v roce jeho pořízení.

Ocenění dlouhodobého majetku vlastní výroby zahrnuje přímý materiál, přímé mzdy a režijní náklady přímo spojené s jeho výrobou až do doby jeho aktivace.

Odepisování majetku je zahájeno v měsíci následujícím po uvedení do užívání. Všechny odpisy jsou účtovány měsíčně, včetně drobného majetku.

V následující tabulce jsou uvedeny metody a doby odpisování podle skupin majetku:

Majetek	Metoda	Doba odpisování
Stavby	lineární	40–50 let
Hardware (servery, projektory apod.) (do 1 mio. 3 roky, nad 1 mio. 5 let)	lineární	3–5 let
Nábytek	lineární	5 let
Automobily (do 1 500 tis. Kč)	lineární	5 let
Automobily (nad 1 500 tis. Kč)	lineární	6 let
Zabezpečovací zařízení	lineární	5 let
Patenty a ostatní nehmotná aktiva (know-how)	lineární	6 let
Software	lineární	3 roky
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	lineární	15 let
Drobný dlouhodobý hmotný majetek (20–40 tis. Kč)	lineární	2 roky
Drobný dlouhodobý nehmotný majetek (0–60 tis. Kč)	lineární	2 roky

Odpisy jsou ve výkazu zisku a ztráty vykázány v položce „Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé“.

Náklady na technické zhodnocení dlouhodobého majetku zvyšují jeho pořizovací cenu. Opravy a údržba se účtují do nákladů.

b) Dlouhodobý finanční majetek

Dlouhodobý finanční majetek představuje majetkové účasti v ovládaných osobách a osobách pod podstatným vlivem a dluhové cenné papíry, u nichž má společnost záměr a schopnost držet je do splatnosti, a ostatní dlouhodobé cenné papíry, u nichž zpravidla v okamžiku pořízení není znám záměr společnosti. Dlouhodobý finanční majetek dále zahrnuje poskytnuté dlouhodobé zápůjčky a úvěry mezi ovládanými a ovládajícími osobami a účetními jednotkami pod podstatným vlivem a jiné poskytnuté dlouhodobé zápůjčky.

Dlouhodobý finanční majetek je účtován v pořizovací ceně. Pořizovací cena zahrnuje přímé náklady související s pořízením, například poplatky a provize makléřům, poradcům, burzám.

Majetkové účasti v ovládaných osobách a osobách pod podstatným vlivem jsou k rozvahovému dni oceňovány pořizovací cenou a v případě dočasného snížení realizovatelné hodnoty příslušné účasti je tvořena opravná položka.

Podíly v ovládaných společnostech pořízené v cizí měně jsou přepočteny na CZK ke dni účetní závěrky kurzem ČNB a kurzový rozdíl je vykázán v položce vlastního kapitálu – oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků.

c) Peněžní prostředky

Peněžní prostředky tvoří ceniny, peníze v hotovosti a na bankovních účtech. V rámci skupiny Seyfor byl zaveden systém využívání volných peněžních prostředků jednotlivých společností skupiny v rámci systému tzv. „cash pool“. Vzhledem k charakteru tohoto systému jsou prostředky vloženy do tohoto systému nebo využívány z tohoto systému k datu účetní závěrky v rozvaze vykázány v položkách „Krátkodobé pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba“, případně „Krátkodobé závazky – ovládaná nebo ovládající“.

osoba“ a změna stavu těchto prostředků je vykázána v přehledu o peněžních tocích v položce „Zápůjčky a úvěry spřízněným osobám“, případně „Změna stavu dlouhodobých, popř. krátkodobých závazků z finanční oblasti“.

d) **Přepočty cizích měn**

Společnost používá pro přepočet transakcí v cizí měně denní kurz ČNB.

Majetek a závazky pořízené v cizí měně se oceňují v českých korunách v kurzu platném ke dni jejich vzniku.

Aktiva a pasiva v zahraniční měně jsou k rozvahovému dni přepočítávána podle kurzu devizového trhu vyhlášeného ČNB. Realizované i nerealizované kurzové zisky a ztráty jsou zachyceny ve výsledku hospodaření do finančních nákladů nebo finančních výnosů.

e) **Účtování výnosů a nákladů**

Výnosy a náklady se účtují časově rozlišené, tj. do období, s nímž věcně i časově souvisejí.

Náklady v hodnotě nižší než 5 tis. Kč se časově nerozlišují a účtují se v období jejich skutečného vynaložení.

Společnost časově rozlišuje výnosy do období, kam časově spadají na denní/měsíční bázi, pokud to lze a má to smysl.

Společnost rozlišuje výnosy do období, kam časově spadají s přesností minimálně na měsíc, pokud je to možné, s přesností na dny (zejména časové rozlišení produktu s obchodním názvem iDoklad).

Bonusy dodavatelů za prodané licence jsou vykázány v období, v němž je bonus z prodeje dodavatelem přiznán. Ve výkazu zisku a ztráty jsou bonusy vykázány jako ostatní provozní výnosy.

f) **Daň z příjmů**

Daň z příjmů za dané období se skládá ze splatné daně a ze změny stavu odložené daně.

Splatná daň zahrnuje odhad daně vypočtený z daňového základu s použitím daňové sazby platné v první den účetního období a veškeré doměrky a vratky za minulá období.

Odložená daň vychází z veškerých dočasných rozdílů mezi účetní a daňovou hodnotou aktiv a pasiv, případně dalších dočasných rozdílů (daňová ztráta), s použitím očekávané daňové sazby platné pro období, ve kterém budou daňový závazek nebo pohledávka uplatněny.

O odložené daňové pohledávce se účtuje pouze tehdy, je-li pravděpodobné, že bude v následujících účetních obdobích uplatněna.

g) **Následné události**

Dopad událostí, které nastaly mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky, je zachycen v účetních výkazech v případě, že tyto události poskytly doplňující informace o skutečnostech, které existovaly k rozvahovému dni.

V případě, že mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky došlo k významným událostem zohledňujícím skutečnosti, které nastaly po rozvahovém dni, jsou důsledky těchto událostí popsány v příloze účetní závěrky, ale nejsou zaúčtovány v účetních výkazech.

h) **Klasifikace závazků**

Společnost klasifikuje část dlouhodobých závazků, bankovních úvěrů a finančních výpomocí, jejichž doba splatnosti je kratší než jeden rok vzhledem k rozvahovému dni, jako krátkodobé.

i) **Stanovení opravných položek**

Pohledávky

Společnost stanoví opravné položky k pochybným pohledávkám na základě vlastní analýzy platební schopnosti svých zákazníků a věkové struktury pohledávek. Tvorba a zúčtování opravných položek je vykázána ve výkazu zisku a ztráty v položce „Úpravy hodnot pohledávek“.

Zásoby

Opravné položky jsou vytvářeny v případech, kdy ocenění použité v účetnictví je přechodně vyšší než prodejní cena zásob snížená o náklady spojené s prodejem.

Opravná položka k pomaluobrátkovým a zastaralým zásobám či jinak dočasně znehodnoceným zásobám je tvořena na základě analýzy obrátkovosti zásob a na základě individuálního posouzení zásob.

Tvorba a zúčtování opravných položek je vykázána ve výkazu zisku a ztráty v položce „Úpravy hodnot zásob“.

j) Zásoby

Materiál je oceňován v pořizovacích cenách. Pořizovací cena zahrnuje cenu pořízení, celní poplatky, skladovací poplatky při dopravě a dopravné za dodání do výrobního areálu. Úbytek materiálu je oceňován metodou FIFO.

Nedokončená výroba a hotové výrobky jsou oceňovány skutečnými vlastními náklady (na základě kalkulace výroby), které zahrnují přímé náklady vynaložené na výrobu, popř. i přiřaditelné nepřímé náklady, které se vztahují k výrobě. Do přímých nákladů se zahrnuje pořizovací cena materiálu a jiných spotřebovaných výkonů a další náklady, které vzniknou v přímé souvislosti s danou výrobou. Úbytek nedokončené výroby a hotových výrobků je oceňován standardními cenami.

Zásoby zboží jsou evidovány v pořizovacích cenách. Pořizovací cena zahrnuje cenu pořízení, celní poplatky, skladovací poplatky při dopravě a dopravné za dodání do skladu. Úbytek zboží jsou oceňován metodou FIFO, v případě některých druhů zboží aritmetickým průměrem.

k) Rezervy

Společnost tvoří rezervu na nevybranou dovolenou, rezervu na bonusy, rezervu na daň z příjmu, případně rezervu na ostatní očekávaná rizika, která jsou k datu účetní závěrky dostatečně kvantifikována.

Rezerva na nevybranou dovolenou je k rozvahovému dni tvořena na základě analýzy nevybrané dovolené za dané účetní období a průměrných mzdových nákladů včetně nákladů na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění dle jednotlivých zaměstnanců.

Rezervu na daň z příjmů vytváří společnost vzhledem k tomu, že okamžik sestavení účetní závěrky předchází okamžiku stanovení výše daňové povinnosti. V následujícím účetním období společnost rezervu rozpustí a zaúčtuje zjištěnou daňovou povinnost.

V rozvaze je rezerva na daň z příjmů snížena o zaplacené zálohy na daň z příjmů, případná výsledná pohledávka je vykázána v položce Stát – daňové pohledávky.

Dále společnost tvoří rezervu na nevyplacené bonusy.

l) Výzkum a vývoj

Náklady na výzkum jsou vynaloženy za účelem získání zcela nových technických znalostí, které mohou vést k budoucímu zlepšení výrobků nebo celých procesů, pro něž však není dosud stanoveno jejich ekonomické využití. Tyto náklady jsou účtovány do výkazu zisku a ztráty v období, ve kterém byly vynaloženy. Náklady vynaložené na vývoj představují transformaci nových technických znalostí či metod na nové nebo podstatně kvalitnější výrobky a výrobní procesy. Tyto náklady jsou účtovány na účet nedokončeného nehmotného majetku. Po dokončení vývojové fáze jsou následně aktivovány a odepisovány jako nehmotný majetek vytvořený vlastní činností. Náklady na vývoj, které nesplňují výše uvedené podmínky, se účtují do výkazu zisku a ztráty v období, ve kterém byly vynaloženy.

m) Najatý majetek

Společnost účtuje o najatém majetku tak, že zahrnuje leasingové splátky do nákladů rovnoměrně po dobu trvání nájmu. Při ukončení nájmu a uplatnění možnosti odkupu je předmět leasingu zařazen do majetku společnosti v kupní ceně.

n) Deriváty

Derivát je finanční nástroj, který splňuje následující podmínky:

- jeho reálná hodnota se mění v závislosti na změně úrokové sazby, ceny cenného papíru, ceny komodity, měnového kurzu, cenového indexu, na úvěrovém hodnocení (ratingu) nebo indexu, resp. v závislosti na jiné proměnné (tzv. podkladovém aktivu),
- ve srovnání s ostatními typy kontraktů, v nichž je založena podobná reakce na změny tržních podmínek, vyžaduje malou nebo nevyžaduje žádnou počáteční investici, a
- bude vypořádán v budoucnosti, přičemž doba od sjednání obchodu do jeho vypořádání je u něho delší než u spotové operace.

Deriváty jsou vykázány v rozvaze v reálné hodnotě. Kladné reálné hodnoty derivátů jsou vykázány v aktivech v položce „Jiné pohledávky“. Záporné reálné hodnoty derivátů jsou vykázány v závazcích v položce „Jiné závazky“. Reálná hodnota finančních derivátů se stanovuje jako současná hodnota očekávaných peněžních toků plynoucích z těchto transakcí.

Deriváty k obchodování

Deriváty držené za účelem obchodování jsou vykazovány v rozvaze v reálných hodnotách. Zisky a ztráty ze změny reálných hodnot jsou zachyceny ve výkazu zisku a ztráty v položkách „Ostatní finanční výnosy“, resp. „Ostatní finanční náklady“.

o) Srovnatelnost údajů s minulým obdobím

K 1. lednu 2022 došlo k fúzi sloučením společnosti Solitea, a.s., (nyní Seyfor, a.s.) a níže uvedených dceřiných společností. Nástupnickou společností se stala Společnost Solitea, a.s., (nyní Seyfor, a.s.).

Údaje za minulé období v Rozvaze byly převzaty ze Zahajovací rozvahy k 1. lednu 2022.

Údaje ve Výkazu zisku a ztráty byly použity z individuální účetní závěrky společnosti Solitea, a.s., (nyní Seyfor, a.s.) za předchozí prodloužené účetní období 18 měsíců končící k 31. prosinci 2021. Z toho důvodu nejsou vykazované údaje srovnatelné s minulým obdobím.

Nástupnická společnost:

Solitea, a.s. (nyní Seyfor, a.s.), IČO 01572377, se sídlem Drobného 555/49, Brno.

Zanikající společnosti:

D3Soft s.r.o., IČO 259 00 595, se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, Ostrava;

D3Soft Future s.r.o., IČO 278 56 631, se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, Ostrava;

D3Soft BIG, SE, IČO 020 35 766, se sídlem Ocelářská 2969/12, Vítkovice, Ostrava;

AW Solutions, s.r.o., IČO 107 05 546, se sídlem Sokolská 695/115b, Karlín, Praha 8.

3. Dlouhodobý nehmotný a hmotný majetek

a) Dlouhodobý nehmotný majetek

	Nehmotné výsledky vývoje	Software	Ostatní ocenitelná práva	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	Goodwill	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	Celkem 2022	Celkem 2021
Požizovací cena								
Poč. zůst. 31. 12. 2021	257	139 822	7 899	1 493	0	76 163	225 634	0
Vliv fúze	0	28 496	0	0	100	0	28 596	0
Poč. zůst. 1. 1. 2022	257	168 318	7 899	1 493	100	76 163	254 230	156 721
Přírůstky	0	73	3 540	0	0	64 653	68 266	68 944
Úbytky	0	-1 086	0	0	0	0	-1 086	-31
Přeúčtování	0	1 493	0	-1 493	0	0	0	0
Konečný zůstatek	257	168 798	11 439	0	100	140 816	321 410	225 634
Oprávký								
Poč. zůst. 31. 12. 2021	257	133 701	4 947	746	0	0	139 651	0
Vliv fúze	0	27 108	0	0	23	0	27 131	0
Poč. zůst. 1. 1. 2022	257	160 809	4 947	746	23	0	166 782	133 916
Odpisy	0	5 322	335	0	20	0	5 677	5 765
Oprávký k úbytkům	0	-1 086	0	0	0	0	-1 086	-30
Přeúčtování	0	746	0	-746	0	0	0	0
Konečný zůstatek	257	165 791	5 282	0	43	0	171 373	139 651
Zůst. hod. 1. 1. 2022	0	7 509	2 952	747	77	76 163	87 448	22 805
Zůst. hod. 31. 12. 2022	0	3 007	6 157	0	57	140 816	150 037	85 983

Společnost nevlastní majetek neuvedený v rozvaze.

Společnost nezískala žádný majetek bezúplatně.

Společnost nezahrnula do ocenění dlouhodobého nehmotného majetku úroky. Hlavní součástí nehmotného majetku tvoří software vytvořený vlastní činností. Ve sledovaném účetním období vynaložila náklady na vývoj dalšího softwaru ve výši 64 653 tis. Kč (v období od 1. 7. 2020 do 31. 12. 2021 ve výši 60 504 tis. Kč), které aktivovala jako nedokončený dlouhodobý majetek. Na vývoji společnost dále pokračuje.

b) Dlouhodobý hmotný majetek

	Stavby	Samost. movité věci a soubory	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	Celkem 2022	Celkem 2021
Pořizovací cena								
Poč. zůst. 31. 12. 2021	1 872	191 146	6 634	3 097	5 547	83	208 379	0
Vliv fúze	0	11 868	0	0	0	166	12 034	0
Poč. zůst. 1. 1. 2022	1 872	203 014	6 634	3 097	5 547	249	220 413	173 651
Přírůstky	0	26 809	560	0	0	0	27 369	55 499
Úbytky	0	-25 435	0	0	0	0	-25 435	-20 771
Přeúčtování	0	4 346	-1 142	0	-2 955	-249	0	0
Konečný zůstatek	1 872	208 734	6 052	3 097	2 592	0	222 347	208 379
Oprávký								
Poč. zůst. 31. 12. 2021	545	115 123	2 071	3 078	0	0	120 817	0
Vliv fúze	0	10 696	0	0	0	0	10 696	0
Poč. zůst. 1. 1. 2022	545	125 819	2 071	3 078	0	0	131 513	101 304
Odpisy	290	29 031	847	6	0	0	30 174	34 864
Oprávký k úbytkům	0	-24 033	0	0	0	0	-24 033	-15 351
Přeúčtování	0	876	-876	0	0	0	0	0
Konečný zůstatek	835	131 693	2 042	3 084	0	0	137 654	120 817
Zůst. hod. 1. 1. 2022	1 327	77 195	4 563	19	5 547	249	88 900	72 347
Zůst. hod. 31. 12. 2022	1 037	77 041	4 010	13	2 592	0	84 693	87 562

Společnost nezískala žádný majetek bezúplatně.

Společnost má dlouhodobý hmotný majetek zatížen zástavním právem k datu závěrky ve výši 7 829 tis. Kč (k 31. prosinci 2021 – 10 211 tis. Kč) ve prospěch úvěrující banky a dále 8 773 tis. Kč (k 31. prosinci 2021 – 10 400 tis. Kč) ve prospěch dodavatele z titulu dodavatelského úvěru.

Společnost nezahrnula do ocenění dlouhodobého hmotného majetku úroky.

Společnost účtuje pomocí časového rozlišení nakoupený nábytek v budově Rustonka a Automedia. Tento nákup je časově rozlišen po dobu nájmu – tj. dobu po kterou je uzavřena nájemní smlouva. Evidence majetku a jeho sledování je na účtu 381. Rozpouštění do nákladů je pomocí účtu 501 na měsíční bázi.

4. Finanční majetek

a) Dlouhodobý finanční majetek

Přehled o pohybu dlouhodobého finančního majetku:

	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	Podíly – podstatný vliv	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	Celkem 2022
Zůstatek k 31. 12. 2021	1 275 887	-	1 380	400	1 277 667
Vliv fúze	-162 176	-	-	-	-162 176
Zůstatek k 1. 1. 2022	1 113 711	-	1 380	400	1 115 491
Přírůstky	949 141	328 760	-	-	1 277 901
Úbytky	-2 104	-	-	-	-2 104
Přecenění	-24 304	-	-	-	-24 304
Přeúčtování	1 380	-	-1 380	-	-
Zůstatek k 31. 12. 2022	2 037 824	328 760	-	400	2 366 984

Přírůstkem dlouhodobého finančního majetku v roce 2022 je koupě 100% podílu ve společnostech TECHNISERV IT, spol. s r.o., a Commander services s.r.o. a dále koupě zbývající části obchodního podílu ve společnosti P R O V I S s.r.o. (kde tím společnost získala 100% podíl) v celkové hodnotě 424 712 tis. Kč. Součástí přírůstků jsou dále poskytnuté příplatky mimo základní kapitál do společností Besteron a.s., SAOP d.o.o. a Dotykačka Holding, a.s., v celkové výši 501 505 tis. Kč.

Úbytkem dlouhodobého finančního majetku v roce 2022 je prodej podílů ve společnosti D3Soft SK. Výnosy z prodeje podílu ve výši 32 tis. Kč. jsou prezentovány v pozici Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba. Související náklady ve výši 2 104 tis. Kč jsou prezentovány v pozici Náklady vynaložené na prodané podíly.

Společnost navýšila k datu závěrky opravnou položku k finanční investici ve skupině Dotykačka o částku 15 000 tis. Kč (2021 – vytvořena opravná položka ve výši 115 000 tis. Kč).

V roce 2022 společnost neměla žádné výnosy z podílů (k 31. prosinci 2021 ve výši 1 995 tis. Kč).

	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	Podíly – podstatný vliv	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	Celkem 2021
Zůstatek k 1. 7. 2020	750 628	1 380	400	752 408
Přírůstky	581 122	-	-	581 122
Úbytky	-31 141	-	-	-31 141
Přecenění	-24 722	-	-	-24 722
Přeúčtování	-	-	-	-
Zůstatek k 31. 12. 2021	1 275 887	1 380	400	1 277 667

Ovládané a ovládající osoby a účetní jednotky pod podstatným vlivem k 31. prosinci 2022 (v tis. Kč):

	Podíl	Aktiva celkem	Vlastní kapitál	Zisk/Ztráta za rok 2022	Účetní hodnota
Saop d.o.o.	100 %	889 667	253 966	103 865	754 255
Seyfor Slovensko, a.s.	100 %	270 376	60 518	27 077	30 105
Dotykačka Holding, a.s.	58,5 %	598 587	505 870	-704	429 697
Powerstream, a.s.	100 %	44 025	43 923	-3 893	304 269
PRYTANIS a.s.	100 %	14 531	8 111	994	27 493
Besteron a.s.	64 %	26 165	21 535	-13 577	66 896
TECHNISERV IT, spol. s r.o.	100 %	222 533	74 237	11 159	144 721
Commander Services s.r.o.	100 %	124 040	98 540	21 099	275 991
Celkem	-	-	-	-	2 033 427

Údaje jsou převzaty z neauditovaných výkazů.

Vykázané hodnoty se týkají významných společností skupiny. Mimo výše uvedené společnost eviduje podíl ve společnosti Solitea West, s.r.o., CÍGLER SOFTWARE – IPL, s.r.o., a P R O V I S s.r.o., jejich hodnota aktiv je zanedbatelná.

V rámci dlouhodobého finančního majetku společnost eviduje pořízené cenné papíry ve výši 400 tis. Kč (1. 1. 2022 – 400 tis. Kč).

Sídla dceřiných společností:

Saop d.o.o. Cesta Goriške fronte 46, Šempeter pri Gorici Slovenská republika	Dotykačka Holding, a.s. Plzeňská 3217/16 150 00 Praha 5 - Smíchov Česká republika	Besteron a.s. Teslova 20 821 02 Bratislava-Ružinov Slovenská republika
Solitea West, s.r.o. Drobného 555/49 602 00 Brno Česká republika	Powerstream, a.s. Hvězdova 1734/2C 140 00 Praha 4 - Nusle Česká republika	TECHNISERV IT, spol. s r.o. Traťová 574/1 619 00 Brno - Horní Heršpice Česká republika
Seyfor Slovensko, a.s. Plynárenská 7/C 721 09 Bratislava Slovenská republika	PRYTANIS a.s. Jundrovská 618/31 624 00 Brno - Komín Česká republika	Commander Services s.r.o. Žitná 23 831 06 Bratislava Slovenská republika
CÍGLER SOFTWARE – IPL, s.r.o. 1. máje 97/25 Liberec III - Jeřáb 460 07 Liberec Česká republika	P R O V I S s.r.o. Jiráskova 1127 775 01 Vsetín Česká republika	

Ovládané a ovládající osoby a účetní jednotky pod podstatným vlivem k 31. prosinci 2021 (v tis. Kč):

	Podíl	Aktiva celkem	Vlastní kapitál	Zisk/ztráta za rok 2021	Účetní hodnota
Saop d.o.o.	100 %	195 101	134 194	33 785	280 354
Seyfor Slovensko, a.s.	100 %	302 712	40 481	13 069	31 035
Dotykačka Holding, a.s.	58,5 %	479 028	476 573	-1 751	412 157
D3Soft BIG.SE	100 %	14 940	11 036	7 198	
D3Soft Future s.r.o.	100 %	11 368	6 362	257	2 104
AW Solutions, s.r.o.	100 %	25 734	19 086	1 365	
D3Soft s.r.o.	100 %	14 216	7 616	1 915	
Powerstream, a.s.	100 %	47 841	47 816	-72	304 003
PRYTANIS a.s.	100 %	13 177	7 290	-654	27 493
Besteron a.s.	64 %	7 251	5 013	-1 066	56 167
Celkem	-	-	-	-	1 113 313

b) Krátkodobý finanční majetek

K 31. 12. 2022 ani k 1. 1. 2022 společnost neeviduje žádný krátkodobý finanční majetek.

5. Pohledávky a závazky

a) Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů činí 205 146 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 161 930 tis. Kč), ze kterých 39 418 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 35 503 tis. Kč) představují pohledávky po lhůtě splatnosti. Společnost tvořila k 31. prosinci 2022 opravné položky k pohledávkám ve výši 5 705 tis. Kč (k 1. 1. 2022 ve výši 6 495 tis. Kč).

Jiné pohledávky v hodnotě 170 094 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 199 582 tis. Kč) představují zejména krátkodobé pohledávky z titulu přepravej podílů mezi společnostmi a dceřinou společností Seyfor Slovensko, a.s., před fúzí k 1. 7. 2020 bývalých dceřiných společností AXIOM Slovakia s.r.o., WBI, s.r.o., Solitea CDL, s.r.o., Solitea Gemma, s.r.o.

b) Krátkodobé závazky z obchodních vztahů činí 82 032 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 87 138 tis. Kč), ze kterých 5 726 tis. Kč (1. 1. 2022 – 8 984 tis. Kč) představují závazky po lhůtě splatnosti.

Pohledávky a závazky vůči spřízněným osobám jsou uvedeny v bodě 16.

c) Společnost eviduje jiné krátkodobé závazky v hodnotě 10 663 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 186 350 tis. Kč) – jedná se o neúročené závazky s dobou splatnosti do jednoho roku, zejména o nesplacené části kupní ceny investic do dlouhodobého finančního majetku dle smluv o prodeji a koupi podílů ve společnostech PRYTANIS a.s. Závazky z titulu pořízení podílů ve společnosti Powerstream, a.s., a Solitea WBI, s.r.o., byly v roce 2022 uhrazeny.

d) Jiné dlouhodobé závazky zahrnují závazky vůči bývalým vlastníkům nově akvírovaných společností s dobou splatnosti delší než jeden rok, jejich výše k rozvahovému dni činila 11 489 tis. Kč (k 1. 1. 2022 činily 20 866 tis. Kč).

e) Krátkodobé přijaté zálohy ve výši 49 500 tis. Kč (1. 1. 2022 – 1 884 tis. Kč) představují přijaté zálohy od zákazníků dle dohodnutých smluvních podmínek.

f) Stát – daňové závazky a dotace činí 37 931 tis. Kč (1. 1. 2022 – 24 510 tis. Kč) zahrnují zejména zálohové platby daně z příjmu fyzických osob a závazek z titulu DPH.

g) V položce krátkodobé finanční výpomoci byly k 1. 1. 2022 vykázány půjčky od nespřízněných společností ve výši 80 000 tis. Kč. Tyto půjčky byly k 31. 1. 2022 plně splaceny.

h) Dohadné účty pasivní činí 31 514 tis. Kč (1. 1. 2022 – 24 300 tis. Kč) a zahrnují zejména dohady na odměny zaměstnanců a dohady na nevyfakturované energie a služby.

- i) Časové rozlišení aktivní zahrnuje především náklady příštích období, kde společnost účtuje o časovém rozlišení licencí, nákladů spojených s pronájmem kancelářských prostor v celkové výši 54 650 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 52 562 tis. Kč).
- j) Časové rozlišení pasivní zahrnuje Výdaje příštích období, které časově rozlišují slevu na nájemném kancelářských prostor ve výši 6 638 tis. Kč. K 1. 1. 2022 zde byly vykazovány i neuhrazené úroky z půjček, které v roce 2022 jsou vykazovány společně s nominální hodnotou půjček v závazcích mezi ovládanými a ovládajícími (k 31. 12. 2021 – 40 374 tis. Kč).
- k) Výnosy příštích období představují výnosy spojené s aktualizacemi poskytovaných softwarů a služeb, které budou realizovány v roce 2023, ve výši 213 408 tis. Kč (k 1. 1. 2022 – 205 130 tis. Kč).

6. Závazky k úvěrovým institucím

2022	Splatnost	Splátkový kalendář	Úrok. sazba	Zůstatek 31. 12. 2022	Splatno do 1 roku	Splatno od 1 do 5 let	Splatno nad 5 let
Tatra banka Úvěr CZK	30. 9. 2026	kvartálně	9,95 % p.a.	86 008	10 751	75 257	-
Tatra banka Úvěr EUR	30. 9. 2026	kvartálně	4,602 % p.a.	851 102	106 388	744 714	-
Raiffeisenbank úvěr CZK	30. 9. 2026	kvartálně	9,95 % p.a.	57 339	7 167	50 172	-
Raiffeisenbank úvěr EUR	30. 9. 2026	kvartálně	4,602 % p.a.	567 401	77 354	490 047	-
Celkem	-	-	-	1 561 850	201 660	1 360 190	-

Syndikované úvěry uvedené v tabulce jsou zajištěny:

- Zástavním právem k dlouhodobému hmotnému majetku (viz bod 3b);
- Zástavním právem k pohledávkám;
- Zástavním právem na vlastní akcie a akcie významných dceřiných společností;
- Dohodou o ručení se společnostmi Seyfor SK a Mainstream.

7. Základní kapitál

Základní kapitál společnosti se v roce 2022 a k 1. 1. 2022 skládal z:

- 14 ks kmenových akcií v zaknihované podobě, znějících na jméno, o jmenovité hodnotě jedné akcie 100 000 Kč (slovy: sto tisíc korun českých),
- 1 ks akcie v zaknihované podobě, znějící na jméno, o jmenovité hodnotě akcie 99 424 809 Kč (slovy: devadesát devět milionů čtyři sta dvacet čtyři tisíc osm set devět korun českých),
- 8 ks akcií v zaknihované podobě, znějících na jméno, o jmenovité hodnotě jedné akcie 28 000 000 Kč (slovy: dvacet osm milionů korun českých),
- 8 ks akcií v zaknihované podobě, znějících na jméno, o jmenovité hodnotě jedné akcie 5 600 000 Kč (slovy: pět milionů šest set tisíc korun českých),
- 1 ks akcie v zaknihované podobě, znějící na jméno, o jmenovité hodnotě akcie 5 575 191 Kč (slovy: pět milionů pět set sedmdesát pět tisíc sto devadesát jedna korun českých)
- 1 ks akcie na jméno, v zaknihované podobě, ve jmenovité hodnotě této akcie 170 180 000 Kč (slovy: jedno sto sedmdesát milionů jedno sto osmdesát tisíc korun českých),
- 1 ks akcie na jméno, v zaknihované podobě, ve jmenovité hodnotě této akcie 40 700 000 Kč (slovy: čtyřicet milionů sedm set tisíc korun českých),

- 1 ks akcie na jméno, v zaknihované podobě, ve jmenovité hodnotě této akcie 2 442 000 Kč (slovy: dva miliony čtyři sta čtyřicet dva tisíc korun českých),
- 1 ks kmenové akcie na jméno, v zaknihované podobě, ve jmenovité hodnotě této akcie 3 256 000 Kč (slovy: tři miliony dvě stě padesát šest tisíc korun českých),
- 273 ks akcií na jméno, v zaknihované podobě, ve jmenovité hodnotě této akcie 814 000 Kč (slovy: osm set čtrnáct tisíc korun českých),
- s charakterem účastnických cenných papírů, které nebyly přijaty k obchodování na evropském regulovaném trhu nebo na zahraničním trhu obdobném regulovanému trhu, podle zvláštního předpisu.

8. Vlastní kapitál

Přehled o změnách vlastního kapitálu je samostatnou součástí účetní závěrky.

V roce 2022 ani 2021 nedošlo k příplatkům mimo základní kapitál ani změnám kapitálových fondů.

O rozdělení výsledku hospodaření nebylo k datu sestavení účetní závěrky rozhodnuto.

9. Rezervy

	Rezerva na nevybr. dovolenou	Rezervy ostatní	Rezerva na daň z příjmů	Celkem
Zůstatek k 31. 12. 2021	7 792	2 329	–	10 121
Vliv fúze	943	92	3 074	4 109
Zůstatek k 1. 1. 2022	8 735	2 421	3 074	14 230
Tvorba	7 663	7 511	37 000	52 174
Čerpání / rozpouštění	–8 735	–2 421	–3 074	–14 230
Zůstatek rezerv k 31. 12. 2022	7 663	7 511	37 000	52 174
Zaplacené zálohy na daň z příjmů včetně přeplatků	–	–	–10 897	–10 897
Zůstatek rezerv snížený o zálohy na daň z příjmů (k 31. 12. 2022 výsledná rezerva)	7 663	7 511	26 103	41 277

K 31. prosinci 2022 byla rezerva na daň z příjmů ve výši 37 000 tis. Kč snížena o zaplacené zálohy a přeplatky na daň z příjmů ve výši 10 897 tis. Kč a výsledný závazek ve výši 26 103 tis. Kč je vykázán v položce Rezerva na daň z příjmů.

K 1. lednu 2022 byla rezerva na daň z příjmů ve výši 25 801 tis. Kč snížena o zaplacené zálohy a přeplatky na daň z příjmů ve výši 22 727 tis. Kč a výsledný závazek ve výši 3 074 tis. Kč byl vykázán v položce Rezerva na daň z příjmů.

10. Deriváty

K rozvahovému dni měla společnost otevřeny následující deriváty k obchodování:

	Reálná hodnota k 31. 12. 2022		Reálná hodnota k 1. 1. 2022	
	Kladná	Záporná	Kladná	Záporná
Úrokové kontrakty	-	-	-	-
Swapy	26 422	54	-	-
Deriváty k obchodování celkem	26 422	54	-	-

Smlouva na úrokové swapy je kryta kolaterálem ve výši 2 000 tis. EUR.

11. Zaměstnanci a členové řídicích, kontrolních a správních orgánů

	Průměrný přepočtený počet		Osobní náklady*	
	2022	2021	2022	2021
Zaměstnanci	774	643	860 002	1 057 794
Celkem	774	643	860 002	1 057 794

*Osobní náklady zaměstnanců zahrnují i mzdy a odměny členů představenstva. Členům kontrolních orgánů nebyly vyplaceny žádné odměny z důvodu jejich funkce v letošním ani minulém roce.

12. Tržby

		Tržby v tuzemsku	Tržby v zahraničí	Celkem
Prodej výrobků a služeb	2022	1 130 201	291 636	1 421 837
Prodej zboží	2022	153 201	-	153 201
Celkem	2022	1 283 402	291 636	1 575 038

		Tržby v tuzemsku	Tržby v zahraničí	Celkem
Prodej výrobků a služeb	2021	1 424 504	255 363	1 679 867
Prodej zboží	2021	211 892	42 081	253 973
Celkem	2021	1 636 396	297 444	1 933 840

13. Služby

	2022	2021
Opravy a údržba	6 867	6 320
Cestovné	5 607	3 060
Náklady na reprezentaci	5 746	1 529
Nájemné a správa budov	51 967	73 229
Marketingové služby	36 077	46 941
Telekomunikační služby	6 132	8 540
Poradenské služby, audit a účetnictví	20 993	16 550
Subdodávky	147 208	148 930
Konzultanti	118 966	100 017
Licence	42 123	39 760
Ostatní	20 543	48 348
Celkem	462 229	493 224

14. Najatý majetek

Nájem kancelářských prostor

Společnost má ke svému podnikání pronajaté kanceláře v několika městech po České republice s tím, že největší kanceláře má v Praze a Brně. Celkové náklady na pronájem kanceláří činily 43 412 tis. Kč (2021–62 648 tis. Kč) a služby spojené s pronájmem činily v roce 2022 v celkové výši 7 127 tis. Kč (2021–6 010 tis. Kč). Pronájem kanceláří je zpravidla na 5 let s možností prodloužení na další pětileté období.

Společnost dále využívá pronájem aut a kancelářské techniky, výše těchto nákladů v roce 2022 činí 1 428 tis. Kč (2021–1 192 tis. Kč).

15. Daň z příjmů

a) Splatná

Splatná daň z příjmů zahrnuje odhad daně ve výši 37 000 tis. Kč (2021–20 300 tis. Kč) a upřesnění odhadu daně za předchozí období ve výši 1 747 tis. Kč (2021–722 tis. Kč).

b) Odložená

	Pohledávky		Závazky		Rozdíl	
	2022	1. 1. 2022	2022	1. 1. 2022	2022	1. 1. 2022
Dlouhodobý hmotný majetek	–	–	–1 759	–665	–1 759	–665
Rezervy a opravné položky	4 323	3 282	–	–	4 323	3 282
Odložená daňová pohledávka/(závazek)	4 323	3 282	–1 759	–665	2 564	2 617

V souladu s účetními postupy uvedenými v bodě 2f) byla pro výpočet odložené daně použita daňová sazba 19 % (k 1. 1. 2022–19 %).

16. Informace o transakcích se spřízněnými stranami

Transakce se spřízněnými stranami

	Objem vzájemných transakcí		Pohledávky/Závazky k	
	2022	2021	31. 12. 2022	1. 1. 2022
Prodej zboží a služeb				
Akcionáři společnosti	-	-	-	-
Ostatní podniky ve skupině	41 168	34 926	6 606	3 655
Nákup zboží a služeb				
Akcionáři společnosti	-	-	-	-
Ostatní podniky ve skupině	39 819	40 957	1 646	2 866
Zápůjčky poskytnuté				
Akcionáři společnosti	-	-	324 392	-
Ostatní podniky ve skupině	13 466	10	-	3 047
Zápůjčky přijaté				
Akcionáři společnosti	-	-	-	-
Ostatní podniky ve skupině	2 226	21 401	76 044	391 113

Pohledávky a závazky z prodeje a nákupu zboží a služeb jsou zahrnuty v rámci pohledávek a závazků z obchodních vztahů popsaných v bodě 5.

Společnost běžně poskytuje služby ovládaným osobám.

Společnost využívá služeb ovládaných a ovládajících osob v rámci běžné obchodní činnosti podniku.

Společnost v roce 2022 neobdržela podíly na zisku od ovládaných osob (v roce 2021 ve výši 1 995 tis. Kč).

Zápůjčky poskytnuté jsou vykázány v dlouhodobém finančním majetku a představují zápůjčky poskytnuté společností Besteron a Ligelta. V přehledu o peněžních tocích je změna poskytnutých zápůjček vykázána v řádku Zápůjčky a úvěry spřízněným osobám.

Zápůjčky přijaté jsou vykázány v krátkodobých závazcích a představují zápůjčky od SAOP d. o. o. a Seyfor SK.

Společnost si spolu s dceřinými společnostmi pronajala kancelářské prostory v Praze v objektu „Rustonka“. Tento pronájem byl stanoven na dobu 84 měsíců. Smluvní strany se dohodly na období tzv. rent-free, které bude od počátku nájmu do 31. 8. 2020, tj. 8 kalendářních měsíců. Tato sleva je poskytnuta za předpokladu trvání nájmu minimálně do 12/2026. Částka nájmu je lineárně rozpočítána na období 84 měsíců a je účtována do nákladů za pomoci účtu 383.

V roce 2022 a 2021 neobdrželi členové řídicích, kontrolních a správních orgánů žádné zálohy, závdavky, zápůjčky, úvěry, přiznané záruky a jiné výhody a nevlastní žádné akcie/podíly společnosti.

Společnosti nevznikly do 31. prosince 2022 žádné penzijní závazky vůči bývalým členům řídicích, kontrolních a správních orgánů.

17. Ostatní finanční výnosy a náklady

K datu účetní závěrky společnost vykázala ostatní finanční náklady ve výši 20 461 tis. Kč (k 31. 12. 2021 ve výši 36 995 tis. Kč) a ostatní finanční výnosy ve výši 62 572 tis. Kč (k 31. 12. 2021 ve výši 32 592 tis. Kč), z nichž většinu tvoří kurzové rozdíly spojené s přeceněním aktiv a pasiv společnosti k datu účetní závěrky včetně přeceněním finančních derivátů.

18. Aktivace

K datu účetní závěrky společnost vykázala v položce Aktivace částku ve výši 61 808 tis. Kč (k 31. 12. 2021 ve výši 59 720 tis. Kč). Položka představuje aktivaci nákladů vynaložených na nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek (nový software).

19. Závazky nevykázané v rozvaze

Společností byly poskytnuty následující bankovní záruky:

- ve prospěch Rustonka Office Park s.r.o. s platností do 31. 3. 2027 (5 805 tis. Kč)
- ve prospěch Raiffeisen Banka A.D s platností do 15. 2. 2024 (2 205 tis. EUR)
- ve prospěch Kancelář zdravotního pojištění s platností do 28. 2. 2023 (4810 tis. Kč)

20. Přehled o peněžních tocích

Pro účely sestavení přehledu o peněžních tocích jsou peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty definovány tak, že zahrnují peníze v pokladně, peníze na cestě, peníze na bankovních účtech a další finanční aktiva, jejichž ocenění může být spolehlivě určeno a která mohou být snadno přeměněna v peněžní prostředky. Zůstatek peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů je na konci účetního období následující:

	Zůstatek k	
	31. 12. 2022	1. 1. 2022
Peněžní prostředky	168 411	326 900
Peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty	168 411	326 900

21. Informace o odměnách statutárním auditorům

Tyto informace jsou uvedeny v příloze konsolidované účetní závěrky sestavené za konsolidační celek, ve kterém je společnost zahrnuta.

22. Výzkum a vývoj

Společnost ve sledovaném účetním období vynaložila náklady na vývoj, které představují transformaci nových technických znalostí v oblasti vývoj softwaru ve výši 62 902 tis. Kč (2021 – 134 070 tis. Kč). V hodnotě těchto nákladů nejsou vykázány náklady na tvorbu zakázkových aplikací pro zákazníky, které v sobě zahrnují prvky novosti a inovace z důvodu specifické vazby na zákazníky.

23. Významné následné události – fúze

Společnost schválila 9. 11. 2022 projekt fúze sloučením k 1. 1. 2023 společností ve skupině P R O V I S s.r.o., PRYTANIS a.s., Powerstream, a.s., a společnosti Mainstream Technologies, s.r.o. Nástupnickou společností bude Seyfor, a.s.

Účinnost fúze sloučením nastala k 1. 1. 2023 s právními účinky k 1. 1. 2023.

Nástupnická společnost:

Seyfor, a.s., IČO 01572377, se sídlem Drobného 555/49, Brno

Zanikající společnosti:

P R O V I S s.r.o., IČO 45195129, se sídlem Jiráskova 1127, 755 01 Vsetín

PRYTANIS a.s., IČO 08942625, se sídlem Jundrovská 618/31, Komín, 624 00 Brno

Powerstream, a.s., IČO 28479637, se sídlem Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha

Mainstream Technologies, s.r.o. IČO 27404978, se sídlem Na strži 2097/63, Krč, 140 00 Praha

24. Významné následné události

K 1. 1. 2023 došlo k navýšení základního kapitálu společnosti o 1 000 tis. Kč na 815 000 tis. Kč. úpisem nových akcií, poměr jednotlivých vlastníků zůstal nezměněný.

Dne 3. 1. 2023 společnost poříдила 100% podíl ve skupině Gesteem pořízením 100% podílu ve společnosti gesteem society a.s.

K datu sestavení účetní závěrky nejsou vedení společnosti známy žádné další významné následné události, které by ovlivnily účetní závěrku k 31. prosinci 2022.

Sestaveno dne 27. června 2023



Martin Cígler

Předseda představenstva

Seyfor, a.s.



KPMG Česká republika Audit, s. r. o.

Pobřežní 1a
186 00 Praha 8
Česká republika
+420 222 123 111
www.kpmg.cz

Zpráva nezávislého auditora pro akcionáře společnosti Seyfor, a. s.

Výrok auditora

Provedli jsme audit přiložené účetní závěrky společnosti Seyfor, a. s. (dále také „Společnost“) sestavené na základě českých účetních předpisů, která se skládá z rozvahy k 31. prosinci 2022, výkazu zisku a ztráty, přehledu o změnách vlastního kapitálu a přehledu o peněžních tocích za rok končící 31. prosincem 2022 a přílohy v účetní závěrce, která obsahuje popis použitých podstatných účetních metod a další vysvětlující informace. Údaje o Společnosti jsou uvedeny v bodě 1 přílohy v této účetní závěrce.

Podle našeho názoru přiložená účetní závěrka podává věrný a poctivý obraz aktiv a pasiv Společnosti k 31. prosinci 2022 a nákladů a výnosů a výsledku jejího hospodaření a peněžních toků za rok končící 31. prosincem 2022 v souladu s českými účetními předpisy.

Základ pro výrok

Audit jsme provedli v souladu se zákonem o auditorech a standardy Komory auditorů České republiky pro audit, kterými jsou mezinárodní standardy pro audit (ISA) případně doplněné a upravené souvisejícími aplikačními doložkami. Naše odpovědnost stanovená těmito předpisy je podrobněji popsána v oddílu Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky. V souladu se zákonem o auditorech a Etickým kodexem přijatým Komorou auditorů České republiky jsme na Společnosti nezávislí a splnili jsme i další etické povinnosti vyplývající z uvedených předpisů. Domníváme se, že důkazní informace, které jsme shromáždili, poskytují dostatečný a vhodný základ pro vyjádření našeho výroku.

Ostatní informace

Ostatními informacemi jsou v souladu s § 2 písm. b) zákona o auditorech informace uvedené ve výroční zprávě mimo účetní závěrku a naši zprávu auditora. Za ostatní informace odpovídá statutární orgán Společnosti.

Jak je uvedeno v bodě 1 přílohy v účetní závěrce, společnost Seyfor, a. s. k 31. prosinci 2022 nesestavuje výroční zprávu, protože příslušné informace hodlá zahrnout do konsolidované výroční zprávy. Z toho důvodu naše vyjádření k ostatním informacím není součástí této zprávy auditora.

KPMG Česká republika Audit, s.r.o., společnost s ručením omezeným a člen globální sítě nezávislých členských společností KPMG přidružených ke KPMG International Limited, anglické privátní společnosti s ručením omezeným zárukou.

Obchodní rejstřík vedený
Městským soudem v Praze
oddíl C, vložka 24185

IČO 49619187
DIČ CZ699001996
ID datové schránky: 8h3gtra

Odpovědnost statutárního orgánu a dozorčí rady Společnosti za účetní závěrku

Statutární orgán Společnosti odpovídá za sestavení účetní závěrky podávající věrný a poctivý obraz v souladu s českými účetními předpisy a za takový vnitřní kontrolní systém, který považuje za nezbytný pro sestavení účetní závěrky tak, aby neobsahovala významné (materiální) nesprávnosti způsobené podvodem nebo chybou.

Při sestavování účetní závěrky je statutární orgán Společnosti povinen posoudit, zda je Společnost schopna nepřetržitě trvat, a pokud je to relevantní, popsat v příloze v účetní závěrce záležitosti týkající se jejího nepřetržitého trvání a použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky, s výjimkou případů, kdy statutární orgán plánuje zrušení Společnosti nebo ukončení její činnosti, resp. kdy nemá jinou reálnou možnost, než tak učinit.

Za dohled nad procesem účetního výkaznictví ve Společnosti odpovídá dozorčí rada.

Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky

Naším cílem je získat přiměřenou jistotu, že účetní závěrka jako celek neobsahuje významnou (materiální) nesprávnost způsobenou podvodem nebo chybou a vydat zprávu auditora obsahující náš výrok. Přiměřená míra jistoty je velká míra jistoty, nicméně není zárukou, že audit provedený v souladu s výše uvedenými předpisy ve všech případech v účetní závěrce odhalí případnou existující významnou (materiální) nesprávnost. Nesprávnosti mohou vzniknout v důsledku podvodů nebo chyb a považují se za významné (materiální), pokud lze reálně předpokládat, že by jednotlivě nebo v souhrnu mohly ovlivnit ekonomická rozhodnutí, která uživatelé účetní závěrky na jejím základě přijmou.

Při provádění auditu v souladu s výše uvedenými předpisy je naší povinností uplatňovat během celého auditu odborný úsudek a zachovávat profesní skepticismus. Dále je naší povinností:

- Identifikovat a vyhodnotit rizika významné (materiální) nesprávnosti účetní závěrky způsobené podvodem nebo chybou, navrhnout a provést auditorské postupy reagující na tato rizika a získat dostatečné a vhodné důkazní informace, abychom na jejich základě mohli vyjádřit výrok. Riziko, že neodhalíme významnou (materiální) nesprávnost, k níž došlo v důsledku podvodu, je větší než riziko neodhalení významné (materiální) nesprávnosti způsobené chybou, protože součástí podvodu mohou být tajné dohody (koluze), falšování, úmyslná opomenutí, nepravdivá prohlášení nebo obcházení vnitřních kontrol.
- Seznámit se s vnitřním kontrolním systémem Společnosti relevantním pro audit v takovém rozsahu, abychom mohli navrhnout auditorské postupy vhodné s ohledem na dané okolnosti, nikoli abychom mohli vyjádřit názor na účinnost jejího vnitřního kontrolního systému.
- Posoudit vhodnost použitých účetních pravidel, přiměřenost provedených účetních odhadů a informace, které v této souvislosti statutární orgán Společnosti uvedl v příloze v účetní závěrce.
- Posoudit vhodnost použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky statutárním orgánem a to, zda s ohledem na shromážděné důkazní informace existuje významná (materiální) nejistota vyplývající z událostí nebo podmínek, které mohou významně zpochybnit schopnost Společnosti nepřetržitě trvat. Jestliže dojdeme k závěru, že taková významná (materiální) nejistota existuje, je naší povinností upozornit v naší zprávě na informace uvedené



v této souvislosti v příloze v účetní závěrce, a pokud tyto informace nejsou dostatečné, vyjádřit modifikovaný výrok. Naše závěry týkající se schopnosti Společnosti nepřetržitě trvat vycházejí z důkazních informací, které jsme získali do data naší zprávy. Nicméně budoucí události nebo podmínky mohou vést k tomu, že Společnost ztratí schopnost nepřetržitě trvat.

- Vyhodnotit celkovou prezentaci, členění a obsah účetní závěrky, včetně přílohy, a dále to, zda účetní závěrka zobrazuje podkladové transakce a události způsobem, který vede k věrnému zobrazení.

Naší povinností je informovat osoby pověřené správou a řízením mimo jiné o plánovaném rozsahu a načasování auditu a o významných zjištěních, která jsme v jeho průběhu učinili, včetně zjištěných významných nedostatků ve vnitřním kontrolním systému.

Statutární auditor odpovědný za zakázku

Ing. Jana Fryaufová je statutárním auditorem odpovědným za audit účetní závěrky společnosti Seyfor, a.s. k 31. prosinci 2022, na jehož základě byla zpracována tato zpráva nezávislého auditora.

V Brně, dne 27. června 2023


KPMG Česká republika Audit, s.r.o.
Evidenční číslo 71


Ing. Jana Fryaufová
Director
Evidenční číslo 2144

Zpráva o vztazích mezi ovládající a ovládanou osobou a mezi ostatními propojenými osobami

sestavená k 31. 12. 2022

Zpráva je zpracována v souladu s § 82 a násl. zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích. Údaje zprávy vycházejí z účetních písemností účetní jednotky (účetní doklady, účetní knihy a ostatní účetní písemnosti) a z dalších podkladů, které má účetní jednotka k dispozici. Zpráva je zpracována za účetní období končící dnem 31. prosince 2022.

1. Struktura vztahů mezi ovládající osobou a osobou ovládanou a mezi ovládanou osobou a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou

1.1. Základní údaje o účetní jednotce

Název ovládané účetní jednotky:	Seyfor, a. s.
Sídlo:	Drobného 555/49, Ponava, 602 00 Brno
IČO:	015 72 377
Právní forma:	akciová společnost
Zapsaná:	u Krajského soudu v Brně spis. značka B 7072
Předmět podnikání:	výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
Datum vzniku společnosti:	10. 4. 2013

1.2. Struktura skupiny Seyfor

Grafické schéma skupiny Seyfor je uvedeno v příloze č. 1 této Zprávy.

Ovládající osoba

Obchodní firma:	LIGELTA HOLDINGS LTD
Identifikační číslo:	HE 315 086
Sídlo:	Kyriakou Matsi, 16, EAGLE HOUSE 8. posch., Agioi Omologites, 1082, Nikósie, Kyperská republika

Ovládající osoba LIGELTA HOLDINGS LTD (IČ: HE 315 086) je součástí investičního fondu Sandberg Capital.

Jiné propojené osoby

CSW HOLDING s.r.o.

CÍGLER SOFTWARE – IPL, s.r.o., IČ 250 45 041

Solitea West, s.r.o., IČ 252 46 241

Dotypay s.r.o., IČ 255 95 091

Dotypos SK s.r.o., IČ 52 528 766

Seyfor Slovensko, a.s., IČ 36 237 337

SAOP d.o.o, IČ 5383129

SAOP Croatia

SAOP Serbia

P R O V I S s.r.o., IČ 451 95 129

Dotykačka Holding a.s., IČ 062 70 611

Dotykačka ČR s.r.o., IČ 062 90 914

Dotykačka Polska Sp. z o.o., 368504764

DotyPOS DE GmbH, (Ge), 27/265/50073

Dotypos Analytics s.r.o., IČ 081 55 402

Smart software s.r.o., IČ 252 92 498

MARKEETA Slovensko, s.r.o., IČ 52 346 277

PRYTANIS a.s., IČ 089 42 625

Powerstream, a.s., IČ 284 79 637

Mainstream Technologies, s.r.o., IČ 274 04 978

Besteron a.s., IČ 47 866 233

Vasco d.o.o.

TECHNISERV IT, spol. s r.o. IČ 262 98 953

TECHNISERV IT SOFTWARE DEVELOPMENT, spol. s r.o., IČ 283 31 982

InQool, a.s., IČ 292 22 389

Commander Services s.r.o., IČ 51 183 455

2. **Vzájemné vztahy a smlouvy a přehled jednání učiněných v posledním účetním období, která byla učiněna na popud nebo v zájmu ovládající osoby nebo jí ovládaných osob, pokud se takovéto jednání týkalo majetku, který přesahuje 10 % vlastního kapitálu ovládané osoby zjištěného podle poslední účetní závěrky**

Ovládaná osoba Seyfor, a.s., v roce 2022 neobdržela od ostatních propojených žádné dividendy.

Ovládaná osoba Seyfor, a.s., uzavřela s ovládající osobou smlouvy o zápůjčkách za obvyklých podmínek.

Ovládaná osoba Seyfor, a.s., uzavřela s propojenými osobami smlouvy o zápůjčkách za obvyklých podmínek.

Ovládaná osoba Seyfor, a.s., neuzavřela v průběhu posledního období další smlouvy s ovládajícími osobami.

V průběhu účetního období byla uskutečněna plnění a protiplnění mezi ovládanou osobou a propojenými osobami ve skupině. Všechny transakce byly uskutečněny na základě platných uzavřených smluv nebo dílčích objednávek za obvyklých cenových a obchodních podmínek.

Ovládaná osoba poskytuje propojeným osobám a jejich dceřiným společnostem poradenské služby, marketingovou podporu a zajišťuje nákup hardwaru, dále zprostředkovává benefitní program pro zaměstnance ve skupině Seyfor. Ovládaná osoba dále zprostředkovává propojeným osobám pronájem kancelářských prostor a služby spojené s tímto pronájmem. Tyto transakce byly uskutečněny na základě platných uzavřených smluv za obvyklých cenových a obchodních podmínek.

V průběhu účetního období vznikly ovládané osobě výnosy z prodeje cenných papírů a podílů v rámci skupiny Seyfor ve výši 32 tis. Kč. Ovládaná osoba dále uzavřela Smlouvu o koupi podílů s propojenou osobou. Ceny byly stanoveny znaleckým posudkem k 31. 12. 2019, z titulu této smlouvy eviduje Seyfor, a.s., a Seyfor Slovensko, a.s., vzájemné pohledávky a závazky, které jsou vykázány jako jiné pohledávky a závazky, jejich aktuální výše je uvedena v příloze v účetní závěrce.

Ovládaná osoba je správcem skupinového cash-poolového účtu pro propojené osoby a jejich dceřiné společnosti.

Jiné právní úkony nebyly učiněny. Z výše uvedeného vztahu plyne, že ovládané ani ovládající osobě nevznikla žádná újma.

V průběhu účetního období byla uskutečněna plnění a protiplnění mezi ovládanou osobou a propojenými osobami ve skupině. Všechny transakce byly uskutečněny na základě platných uzavřených smluv nebo dílčích objednávek za obvyklých cenových a obchodních podmínek.

Vzájemné transakce budou uvedeny v příloze v účetní závěrce.

3. Způsob ovládnání a úloha ovládané společnosti

Úlohou ovládané osoby je spravovat dlouhodobý finanční majetek v jednotlivých společnostech holdingu. Společnost je ovládaná prostřednictvím hlasování na valné hromadě.

4. Výhody a nevýhody ze vzájemných vztahů

Ovládaná osoba dále uvádí, že na základě provedeného hodnocení vyplývají výhody ze vztahů mezi výše uvedenými osobami. Ovládaná osoba si není vědomá nevýhod vyplývajících z výše uvedených vztahů. Ovládaná osoba současně uvádí, že z výše uvedených vztahů pro ni neplynou žádná významná rizika s výjimkou běžných obchodních rizik.

5. Prohlášení statutárního orgánu

Ovládané osobě nevznikla z titulu uzavření výše uvedených smluv, výše uvedených jiných právních úkonů, ostatních opatření a poskytnutých plnění či přijatých protiplnění žádná újma. Výše přijatých a poskytnutých plnění odpovídá poskytnutým a přijatým protiplněním.

Dne 31. března 2023



Martin Cígler
Předseda představenstva
Seyfor, a.s.

Poznámky