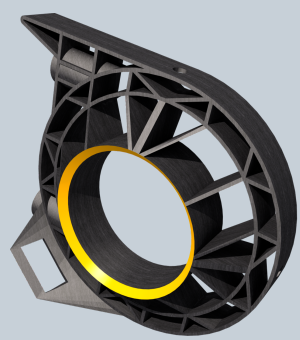




**TENA
EDM**

VAŠE PŘÍBĚHY

13. komnata českého strojírenství

V Prostějově dne 1. 4. 2022

Jsem 26-letý kluk z Moravy a rozhodl jsem se podělit s příběhem, který se odehrál v covidem provázené druhé polovině roku 2020. To jsem potkal svého známého a svěřil se mu s tím, že si chci zařídit menší dílnu na opravy veteránů a sháním obráběcí stroj. Dal mi vizitku společnosti, která vyrábí právě takové stroje.

Ozval se hlas staršího muže s lámanou češtinou.

Neváhal jsem a vytočil číslo. Ozval se hlas staršího muže s lámanou češtinou. Po projevení zájmu o stroj mě předal svému kolegovi. Ten se mnou vedl velmi přátelský rozhovor a prezentoval se jako obchodník. Ochotně mi vysvětloval, co může nabídnout, jak to u nich chodí a jaká jsou velká a úspěšná firma. V rámci hovoru jsem vznesl dotaz na financování dotacemi. Dostal jsem odpověď, že toto téma probereme spíše na osobní schůzce. Po závěrečné výměně telefonů a emailů jsme se rozloučili a chtěli zavěsit. Já teda ano, ale obchodník na druhé straně, v "open office", tak nějak zapomněl. Měl jsem tak možnost si vyslechnout, jak onoho obchodníka zaujal můj horský přízvuk a měl nutkání se o něm podělit se svými kolegy. Ze sluchátka telefonu zaznělo, že mě odhadl na jednoduchého týpka, který chce koupit nějakou mašinu. A tak si notovali, že až na mě vybalí jejich ceny, tak zapomenou, jak se vůbec jmenují a nic si nekoupím. Po chvíli se obchodník zděsil, že asi nezavěsil sluchátko a dodatečně tak provedl. Tím skončil náš úvodní hovor. Já jsem to vzal s nadhledem, a aspoň jsem věděl, že budou překvapení, že stroj koupit chci a mám na něj peníze.

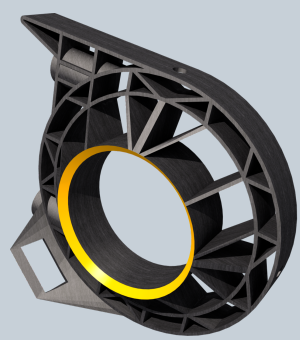
Dle domluvy jsem obchodníkovi poslal email s požadavky. On mi poslal nabídku stroje a zřejmě čekal, jestli mě cenovka nesloží. Nestalo se a já požádal o další postup při nákupu stroje. Sjednali jsme si schůzku. Obchodník přijel na smlouvené místo. Na schůzku jsem si vzal svého tatku. Disponoval finančními prostředky a slíbil mi pomoc při startu podnikání. Do restaurace se za námi přišel postarší plnoštíhlý pán s koženou taškou. Po usednutí vyndal z tašky kompjútr, na kterém mi chtěl ukázat prezentaci firmy, kterou zastupuje. Bohužel se naše jednání protáhlo, protože jeho "sto let" starý počítač odmítal rozcuchat místní vzduch. Nakonec přeci jen naskočil.

...a to co se jevilo jako protizákonné bylo gestem pojmenováno jako "cesta do basy"

Následovala hodinová přednáška o strojích, společnosti, zkrátka o tom, jak je vše skvělé. Znáte to, když ptáčka lapají, pěkně mu zpívají. Táta u toho chvílemi usínal, protože to fakt bylo hrozně dlouhé. Po hodině jsme se konečně dostali k financování. Sdělili jsme, že peníze na stroj máme k dispozici, ale chtěli bychom využít možnosti dotací, aby se něco z investice tátovi vrátilo. Stroj jsme ale potřebovali koupit ihned. Obchodníkovi stoupl motivační adrenalin. Zapnul speciální "business režim" a rozvykládal se o tom, jaké by byly možnosti financování, přičemž často gestikulací ukazoval spoutané ruce. Celou diskuzi završil tím, že nabízené možnosti musí prověřit s finančním ředitelem. V podstatě nezaznělo nic závazného, a to co se jevilo jako protizákonné bylo gestem pojmenováno jako "cesta do basy". Obchodník přislíbil, že prověří, jaké jsou možnosti a ozve se. Po dvou hodinách jsme se tak slušně rozloučili a odebrali se každý svým směrem.



Asi po týdnu mi obchodník zavolaal. Z jeho počáteční řeči jsem vycítil, že má pro mě špatné zprávy, dotace asi nebudou. Překvapením bylo, když jsem se dozvěděl, že by financování dotacemi šlo. Musel jsem však dojet k nim do firmy, kde by u finančního ředitele vše bylo vysvětleno. A tak jsme se domluvili na termínu. Předmětem mělo být financování a prohlídka výroby, kde by došlo k upřesnění parametrů stroje, který jsem měl kupovat. Zároveň se mnou měl přijet můj kamarád, finanční poradce, který se specializuje na dotace. To aby věděl, jak mi danou dotaci případně dle "not" finančního ředitele vyřídit. Na pomoc výběru stroje jsem si vzal další zkušené kamarády.



**TENA
EDM**

VAŠE PŘÍBĚHY

13. komnata českého strojírenství

Vše tedy bylo domluveno, a tak naši tříčlennou sestavu vysadil můj táta na nádraží. Vlakem jsme se vydali na cestu do města, kde je sídlo firmy vyrábějící stroje. Zde nás měl čekat můj poradce, neboť se vracel z obchodní cesty. Když jsme se blížili k cíli, přišla mi od něj sms, že se mi nemůže dovolat. Zřejmě špatný signál ve vlaku. Omluvil se mi, že se nepřidá, protože měl v noci horečky a má podezření na koronavirus. Co teď, zněla otázka... a tak jsem zavolaal obchodníkovi, jaký je "průšvih", že přijíždíme do vlakové stanice, ze které nemáme odvoz. Nemile překvapený obchodník nabídl, že nás teda vyzvedne. A tak se stalo. Naše výprava byla zachráněna a v jeho soukromém autě jsme mířili k branám onoho velkého úspěšného podniku. Pomalu jsme si chystali občanky a batohy, neboť jsme počítali, že proběhne při vstupu naše legitimace a prohlídka věcí. Zkrátka bezpečnostní prověrka. K jakému překvapení se to nestalo a projeli jsme rovnou bránou do areálu, načež nám bylo vysvětleno, že jsme právě obešli legitimační pravidla společnosti. Zkrátka když máš prachy na účtu, jsi v zde vážený host s VIP podmínkami.

A pak přišlo vzrušující finále.

Po příjezdu k výrobní hale se naše sestava rozdělila. Moji kamarádi se vydali s výrobním technikem vybrat vhodný stroj a já jsem s obchodníkem zamířil do kanceláře finančního ředitele. Jeli jsme výtahem do nějakých horních pater a zde jsme vstoupili do kanceláře, kde na nás již čekal pan ředitel. Jednání začalo velice příjemně. Omluvil jsem svého poradce a čekal, co tedy dostanu za nabídku. Pánové se ujali slova a začali se nejdřív vyptávat na mého poradce. Popsal jsem situaci, s tím že tedy peníze mám a chci získat dotaci, avšak stroj potřebuji hned. Má otázka zněla, zda by to tedy nějak šlo zařídit, když teď žádný dotační titul vypsáný není.

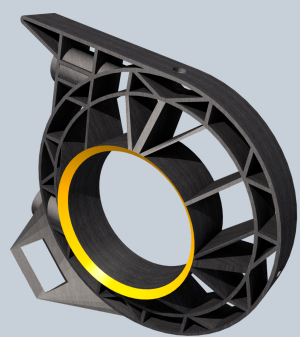
Od svého poradce jsem měl v emailu návod a dotazy, a tak jsem je pánům položil. Dozvěděl jsem se však, že můj poradce by mě zřejmě mohl chtít skrze svou tučnou provizi natáhnout do dotačního podvodu. Například dotaz, zda je možno opticky zvýšit cenu, byl označen jako nelegální. Opakovaně zaznívalo, že je to dotační podvod a nelze prodat stroj za osm mil. v reálné hodnotě nižší. Můj poradce tak byl zdiskreditován. V tento okamžik vytáhli pánové na scénu svého vlastního poradce a tím měla být jejich spolupracující firma na získávání dotací. Vychválena do nebes mi byla doporučena jakožto prověřený partner se zárukou úspěchu. A pak přišlo vzrušující finále. Dozvěděl jsem se celou kuchařku, jak ve spolupráci s touto firmou dochází k vyřizování dotací, a to tak, jak jsem vlastně později zjistil, že to podle pravidel vůbec nejde. Pánové mě vysvětlili, že správně dotace musí být schválena před nákupem stroje, nicméně se to dá obejít. Úplně ideální průp bude, když si založím živnost, koupím si od nich stroj a vystaví se zálohová faktura, kterou jim zaplatím. Bude mi dodán stroj, můžu hned vyrábět a celé se to bude chovat jako nedokončený obchod.

Tím se zavřou oči kontrolním pracovníkům z finančního úřadu.



Pouze se odvede DPH ze zálohové faktury. Kupní smlouvy zůstanou v šuplíku. Předávací protokoly budou vytvořeny jen "na oko". Já si mezitím začnu vyřizovat dotaci, na což mám až jeden rok. Takže nevadí, že teď žádná zrovna není, do roka bude. Pomocť s tím má jejich partnerská firma. Na její doporučení si musím obstarat vlastní firmu, se kterou o dotaci budu ucházet. Dodaný stroj je třeba do doby získání dotace udržovat v co nejčistším stavu, protože z "vnitřností" případná kontrola nic nezjistí. Jakmile budu mít dotaci na firmu přiklepnutou, uděláme výběrové řízení, které bude podmínkami upravené tak, aby nikdo jiný nevyhrál. Po výhře zrušíme původní kupní smlouvu a uděláme novou. Vratíme si zálohu a znovu částku zaplatím jako firma se schválenou dotací. Předmětem prodeje bude stále stejný stroj. A je vymalováno. Jako bonus můžeme cenu navýšit a šoupnout do ní takřka vše, co si budu přát - neprošel mi jen požadavek na auto:). Byl jsem ujištěn, že vše je legální. Ve shrnutí, celé je to tak čisté, že ani křišťálová koule nemůže být křišťálově čistější. Ano čtete dobře. Na začátku byl dotaz na navýšení ceny dotačním označen podvodem.

Obratem však jde o zcela běžnou záležitost, označenou jako legální. O tom, že je dopředu znám vítěz a stejný stroj se prodává dvakrát, ani nemluvě. Přiznám se, že na schůzce jsem veškeré tyto věci nebyl schopen analyzovat, protože by mě nenapadlo, že se tato firma bude dopouštět takových přešlapů. Plně jsem věřil jejich slovům, že je vše naprosto legální a nikde není nic protiprávního. Po skončení jednání s finančním ředitelem jsem se vydal s obchodníkem za mými kamarády. Cestou výtahem jsem dostal od obchodního zástupce kázání. Byl jsem upozorněn, že o tom, co jsem slyšel nesmím nikde mluvit, a o všem se budeme už bavit jen osobně. Dále po mě požadoval, že se za týden potkáme a má pro mě ještě něco, co má zůstat jen mezi námi, tedy čtyřma očima. Také mi oznámil, že moje číslo již předal partnerské společnosti na dotace, aby mě kontaktovali a domluvili jsme si postup. Po příchodu k mým kamarádům jsme doladili parametry pro finální nabídku a závěrem návštěvy bylo opuštění bran tohoto podniku. Tentokrát již pešky, ale samozřejmě bez legitimace. Během prohlídky a jednání jsme vyhládli, a tak se hodily řízky s chlebem z batohu, které jsme snědli po cestě na nádraží.



**TENA
EDM**

VAŠE PŘÍBĚHY

13. komnata českého strojírenství

Vysvětlili mi, že to mají zmáknuté, neboť sedí ve schvalovacích komisích, a tudíž je vše pod kontrolou.

Za pár dnů mi volal pán z partnerské firmy na dotace. Na úvod jsem se po telefonu dozvěděl, co jsou zač a sdělil jsem jim, co potřebuji. Na rady obchodníka jsem byl do telefonu opatrný, nicméně na druhé straně velmi dobře věděli, o co má jít. Vysvětlili mi, že to mají zmáknuté, neboť sedí ve schvalovacích komisích, a tudíž je vše pod kontrolou. Když udělám vše jak řeknou, tak to dopadne v můj prospěch. Bylo mi řečeno, ať si jdu založit živnost, a pak mi bylo doporučeno, jakou firmu si mám na podnikání pořídit. Ideálně takovou, která má obrat, ale pokud ho mít nebude, tak ho mám vyrobit "uměle". A to tak, že vystavím "fiktivní" fakturu a v dalším roce ji případně zruším. Také mi nabídli, že mi zajistí fotografie nějakého starého stroje, aby moje žádost o inovaci technologií v čerstvě koupené nic nedělající firmě vypadala věrohodně. Nad moje překvapení to z telefonu vyznívalo jako věci na denním pořádku. Nad něčím se však bylo třeba potkat osobně, a tak jsem musel na schůzku.



Mezitím přišla aktualizovaná nabídka stroje, návrh kupní smlouvy a sdělení, že vše je ve firmě dodavatele již nachystáno. Poté proběhla schůzka s dotačním pracovníkem, kde mi bylo opět zopakováno, jak to celé proběhne. Nově mi nabídli i zařízení koupě firmy, zajištění umělého obratu, zkrátka služba na klíč, která bude spočívat v tom, že když udělám vše, co se mi řekne, tak za odměnu dostanu dotaci.

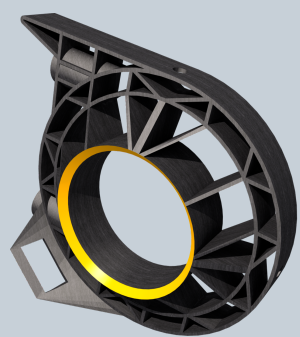
...Z ničeho nic volalo neznámé číslo...

Každý za svoji roli něco chce... Za každých sto tisíc, dvacet tisíc "na dřevo"...



Vzhledem k tomu, že se blížil den "D", probral jsem celou situaci ještě s mým tátou. Ten mi poradil, že se zeptáme ještě známé na finančáku, jestli je to vše ok. Také doporučil, abychom si nechali zjistit na stroj nějaké reference a zkusili konkurenční nabídku. Rychlejší byly konkurenční nabídky, a tak jsem volal obchodníkovi, jestli by nešlo něco s cenou, jestli by tam nebyla nějaká slevička. Očekával jsem také to překvapení mezi čtyřma očima, které mi bylo slíbeno. To se však nekonalo, protože obchodník onemocněl. V telefonu mi sdělil, že cena je pevná a už s tím nic dělat nejde. Po pár hodinách mi zničehonic volalo neznámé číslo. Tak jsem to vzal a na druhé straně onen obchodník. V první řadě se ujišťoval, jestli jsem sám a zda může mluvit. Po kladné odpovědi mi vysvětlil, že slevou, kterou jsem viděl v nabídce, prohrál celou svoji provizi. Primárně mi chtěl prodat skvělý stroj. S cenou nic už dělat standardně nejde. Nicméně prověřoval jednu možnost, která však musí zůstat jen mezi námi a nikdo se to nesmí dozvědět, neboť je to o průser. Proto volá z čísla, které si půjčil, protože by ho mohl zaměstnavatel odposlouchávat a vyhodit ho. Čekal jsem, co z něj vypadne.

No na scéně se objevila další kuchařka. Tentokrát ne na dotace, ale na slevy. Byl mi popsán sledovací systém nákladů na výrobu strojů v jejich firmě a postup, jakým sofistikovaným způsobem jsou výrobní data zkreslována tak, aby náklady neodpovídaly realitě. Toto prý dělají lidé k tomu oprávnění, s nimiž již cenu mého stroje konzultoval. Je k tomu určená vnitrofiremní šifrovaná řeč, která zamezuje odhalení tohoto zkreslování dat. Tím lze stroj prodat levněji, než je oficiálně v nabídce. Má to však jeden háček. Každý za svoji roli něco chce. Přesněji za každých 100 tisíc, dvacet tisíc "na dřevo". Na otázku, zda s tím budu souhlasit, vyděšeně odpovídám, že bych nerad byl vystaven nebezpečí. Jsem ujištěn, že v žádném případě. Vzápětí dostávám "kázání", že již dále o těchto věcech budeme komunikovat jen osobně a na číslo, ze kterého mi právě volal, nemám volat už nikdy zpět. Mám je vymazat, neboť už se mu na něm nikdy nedovolám. Poté hovor v přátelském duchu končí. Už tedy vím, co mělo být obsahem jednání mezi čtyřma očima.



**TENA
EDM**

VAŠE PŘÍBĚHY

13. komnata českého strojírenství

...je mi doporučeno koupit si nejdříve “provaz a špalek”.

S tátou jsme ještě zkusili reference. Chtěli jsme vědět, že za ty peníze fakt koupíme dobrý stroj. A tak jsme si z internetu vyjeli kontakty na firmy, kde jsem našel strojový park se stroji onoho výrobce. Volám a v telefonátech je to střídavě jasno-oblačno. Někdo říká, že je vše ok, někdo zase že špatné. V jednom případě je mi doporučeno koupit si nejdříve provaz a špalek. Prý se mi bude hodit. Jsem trochu zděšen a tak volám obchodníkovi, že jsem dostal blbé reference, načež jsou reference označeny jako lživé. Obchodník rozhořčen tímto mým krokem ztrácí chuť a jeho argumentace se mění v agresivní rétoriku obhajující jeho chleboárce.

Po pár dnech volám obchodníkovi, že jsme se rozhodli, že obchod nezrealizujeme. Nezískali jsme dostatečnou důvěru. Rétorika obchodníka a jeho argumenty se změnily ve výhružný podtext, kdy mi sdělil, že je nakonec dobře, že z obchodu sešlo. Rozloučení bylo ve stylu, že budu mít ztížený začátek podnikání. To mě úplně vyděsilo.

Další den přišla na návštěvu známá z finančáku, které jsme se zeptali na správnost postupu při dotaci. Doporučila nic takto vůbec neřešit, že to je celé za hranicí zákona a že jestli nechci “klepeta”, tak nemám nic podepisovat. Posléze nám to podrobně vysvětlila a jen jsme zírali.

Ředitel vše popřel, označil mě za divného, polkl slinu a zavěsil.

Můj táta v mé obraně volal obchodníkovi a ptal se ho, proč se mnou takto měl nutkání jednat, proč mi „vyhrožoval“ ztíženým podnikáním a lhal mi o legálnosti získání dotace dle jejich navrhovaného postupu. Na to jsem byl označen za lháře a hovor ukončil. Další den táta volal finančnímu řediteli, kdy ho konfrontoval s jejich jednáním. Ředitel vše popřel, označil mě za divného, polkl slinu a zavěsil. Pak už se mnou nikdo z firmy nechtěl moc komunikovat, byť jsem se písemně dožadoval vysvětlení.

Protože jsme žádné do dnešního dne nedostal, rozhodl jsem se o mé zkušenosti mluvit. Myslím si, že je třeba o takových praktikách informovat, protože v této síti by mohl uvíznout takto nejeden strojař, který se rozhodne podnikat. Je nutné poukázat především na to, že nejvíce by vše odskákal příjemce dotace. Nejen že by v případě takového zjištění přišel o přidělenou dotaci, také by byl trestně stíhaný, odsouzený a jeho život by možná předčasně ekonomicky skončil.



K mé zkušenosti ještě dodávám, že s odstupem času je vlastně velmi zarážející, že v takové velké firmě může dojít k tomu, že se do jejího nitra zcela bez jakékoliv kontroly dostanou tři absolutně neznámí lidé, kterým je umožněno fotit ve výrobě, je jim umožněno jednat s řídicím orgánem a ten zcela bez zábran popisuje praktiky a procesy, které probíhají v rozporu se zákonem. Je až k neuvěření, že si dovolí takové mezery v systému.

-DG-

(Příběh vychází ze skutečné události a z důvody ochrany údajů byl anonymizován. Zda uvěříte obsahu s ohledem na datum vydání, ponecháme na každém čtenáři samostatně.)

Chcete se s námi podělit i Vy s Vaším příběhem?



redakce@tenaedm.cz