

Informační občasník 2/07

pro studenty bakalářských a magisterských programů



Vážení studenti,

je mi potěšením představit vám druhé číslo občasníku Brno International Business School (B.I.B.S., a.s.), ve kterém bychom vás rádi informovali o tom, co nového se událo na naší škole. Hlavním tématem tohoto čísla bude přestěhování naší školy do nových, moderních prostor centra META. Věříme, že tento krok dále zlepší naše služby ve vašem studiu. Věnovat se budeme i promoci nových téměř 200 absolventů. Těmto upřímně gratulujeme a věříme, že jejich úspěch bude inspirací a povzbuzením pro vás, ostatní studenty, při dalším studiu.

Ing. Petr Hanzelka, MBA, místopředseda představenstva B.I.B.S., a.s.

NOVINKY

B.I.B.S., a.s. na nové adrese - v moderních prostorách obchodního centra META

Na počátku května se naše škola přestěhovala do nových prostor obchodního centra META. Hlavní motivací pro tuto poměrně náročnou změnu pronás byla možnost dalšího rozšíření a z kvalitnější studijního zázemí školy. V nových prostorech se kromě administrativního zázemí nově nachází i dvě **moderně vybavené učebny** (jedna z nich klimatizovaná, obě pak s vestavenou promítací technikou, do budoucna i s připravovaným bezdrátovým připojením na internet) a **počítačová místnost** s cca 20 osobními počítači. Její umístění mimo hlavní prostory zaručuje studentům klidné prostředí pro vykonávání zkoušek. Další **počítač pro potřeby studentů** je umístěn v recepci - s připojením na internet a tedy včetně přístupu na studentský intranet (tímto budou moci studenti, kteří nemají připojení k internetu např. odevzdat elektronickou verzi písemné práce atd.). Všechny prostory jsou řešeny jako **bezbariérové**, což umožňuje bezproblémový přístup jak pro tělesně postižené, tak pro naše studenty - rodiče, kteří nás navštíví s kočárkem.

Nové sídlo naší školy naleznete stejně jako sídlo původní v centru Brna, na ulici Lidická 81 (roh ulic Lidická a Kotlářská, zastávka tramvají 1,6, a 7 a trolejbusu 26 Pionýrská; vstup do budovy je vchodem z ulice Lidická).



**Nová
korespondenční
adresa**

**B.I.B.S., a.s.
Lidická 81
602 00 Brno**

Zasílejte prosím veškerou korespondenci na novou adresu. V případě, že jste v termínu stěhování nebo těsně po něm zaslali korespondenci (např. písemné práce) na starou adresu, budou tyto škole Českou poštou doručeny.

První skupina doktorského programu DBA zahájí výuku v listopadu 2007

Na počátku listopadu zahájí výuku **první skupina 15 - 20 studentů** mezinárodního doktorského programu DBA (Doctorate in Business Administration), který je nejvyšší pokračovací kvalifikací pro top -manažery- zejm. absolventy programu MBA (ale i dalších ekonomicko-manažerských magisterských programů). Oproti klasickému Ph.D. se top-manažerský program DBA výrazně zaměřuje na praxi a výzkum reálných manažerských problémů. V tomto programu nabízíme několik **posledních volných míst**. Pro více informací pište na dba@bibs.cz.

Elektronická přihláška ke studiu

Pokud se bude i Váš známý nebo člen rodiny hlásit nově ke studiu na naší školu, může se přihlásit jednoduše, pohodlně a s možností snadných oprav vyplňovaných textů přes **novou elektronickou přihlášku**. Odkaz na ni (pod názvem přihláška online) nalezne nový zájemce o studium v sekci Přihláška ke studiu vždy u příslušného programu. Po vyplnění jen nesmí žadatel zapomenout vyplněnou přihlášku vytisknout a její podepsaný originál i se všemi přílohami odeslat i poštou na naši korespondenční adresu. Více informací najdete na našich internetových stránkách www.bibs.cz.

INZERCE



Nabízíme komplexní servis v jazykové oblasti. Specializujeme se na překlady, korektury textů a tlumočení. Pro studenty B.I.B.S., a.s. nabízíme speciální slevy. Více informací naleznete na www.prekladyprovas.cz

UDÁLO SE

Promoce absolventů

Dne 10.9.2007 proběhla na naší škole v rotundě pavilonu A na brněnském výstavišti slavnostní promoce studentů našich programů - bakalářských, magisterských a programu MBA Senior Executive. Slavnostní promoce se mj. zúčastnili i zástupci partnerské Nottingham Trent University, prof. Paul Periton, ředitel odboru řízení kvality univerzity a jeho zástupkyně paní Christine Slade. Diplomy osobně převzalo téměř 200 nových absolventů, kterým upřímně blahopřejeme.

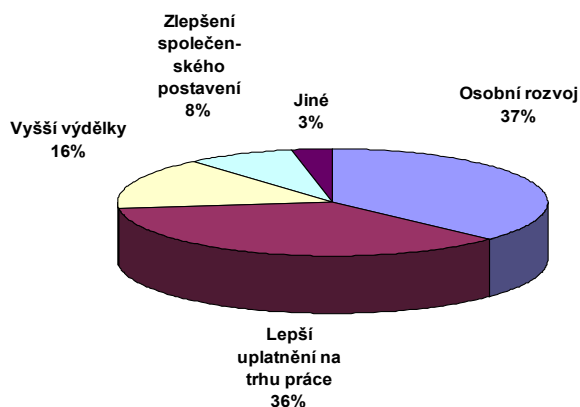


Co jste o naší škole řekli v dotazníkové soutěži

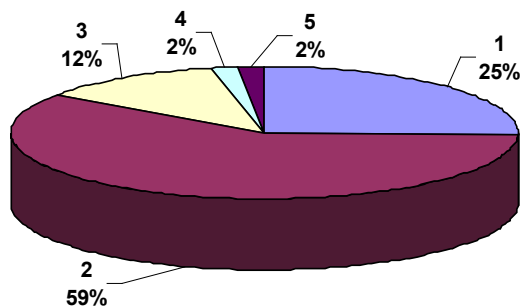
Koncem května proběhlo vyhodnocení dotazníkové soutěže a za přítomnosti členů managementu BIBS byli vylosováni dva studenti, kteří získali knižní poukázku v hodnotě 500,-. Vítězi se stali Jan Kolář z programu MBA Senior Executive a Eva Jungmanová z BA (Hons) in Business Management. Vítězům blahopřejeme a všem 71 respondentům děkujeme za účast a vyslovení jejich názoru a cenných připomínek ke kvalitě našich služeb. A jak jste hodnotili zejména kvalitu našich studijních programů a služeb? Celkové výsledky jsou uvedeny na následujících grafech.



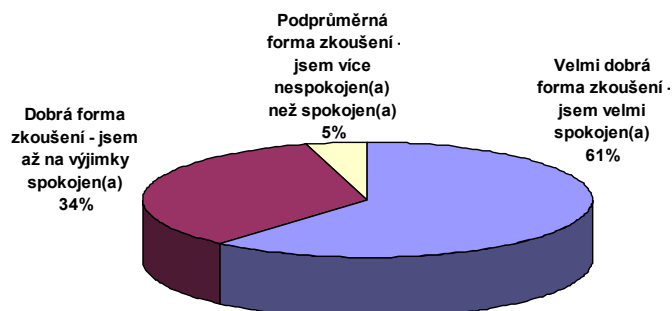
Co očekáváte od získání vzdělání a titulu?



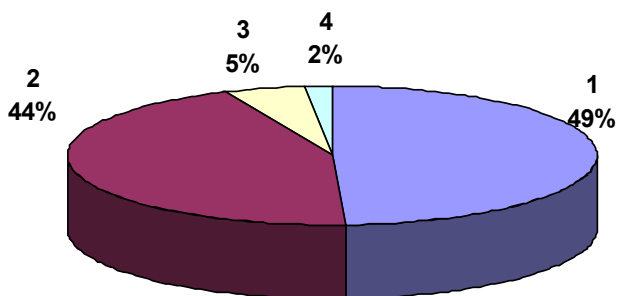
Celková úroveň programu (naškále 1 až 6; 1 - vynikající, 6 - nedostatečná)



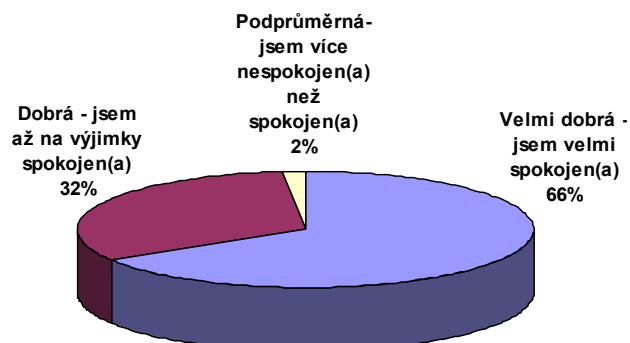
Jak hodnotíte NOVÝ zkuškový systém (otázka pro studenty bakalářských programů)?



Jak jste spokojen(a) s prací studijních referentek (na škále 1 až 6; 1 - vynikající, 6 - nedostatečná)



Jak hodnotíte úroveň (rozsah funkcí i kvalitu informací) NOVÉHO studentského intranetu?



B.I.B.S., a.s.

privátní vysoká škola již téměř **10** let na trhu

Zasedání Akademické rady

Dne 15.6.2007 zasedala za řízení rektora doc. Keřkovského na Brno International Business School vědecká rada, tzv. Academic Board. Jednání se kromě mnoha dalších významných hostů z České republiky i ze zahraničí

zúčastnil také Profesor Peter Jones, prorektor Nottingham Trent University. Diskutovány byly zejm. otázky dalšího rozvoje českého vysokého školství i naší vysoké školy.



ROZHOVOR



I v Česku můžeme čekat renesanci rodinného podnikání

Rozhovor s profesorem Matti Koiranenem (Finsko) o významu a pozici rodinných firem ve Finsku, v Evropské unii i u nás. Profesor Koiranen naši školu navštívil v dubnu tohoto roku.

V oboru rodinných firem jste mezinárodně známý. Jak jste se k rodinným firmám vlastně dostal?

Začínal jsem původně v papírenském průmyslu, kde jsem byl manažerem skoro 15 let. V roce 1984 jsem se stal finským obchodním atašé pro Skotsko a Severní Irsko. Měl jsem pomáhat finským firmám, a hlavně malým a středním rodinným firmám, při pronikání na zahraniční trhy a získávání zákazníků. Jak jsem se s těmito firmami více setkával a pracoval s nimi, došlo mi, že mým „posláním“ je, abych jim pomáhal. Když jsem se po čtyřech letech, v roce 1989, vrátil do Finska, začal jsem pracovat na univerzitě a stal jsem se profesorem v oboru podnikání rodinných firem.

V čem jsou rodinné firmy jiné než klasické, řekněme nerodinné, firmy?

V rodinných firmách jsou život rodiny, vlastnictví firmy a její řízení velmi úzce propojeny. Všechny tyto tři části mají svoje životní cykly, které se vzájemně ovlivňují. Vlastník je často zároveň i manažerem, a proto se zde například jen velmi zřídka setkáváme s tzv. „agency-principal“ problémem. Ten spočívá v tom, že ve velkých firmách je oddělen vlastník od manažera a jejich cíle mohou být ve vzájemném konfliktu, se všemi negativními důsledky pro výkon firmy. To v rodinných firmách není, protože vlastník je většinou zároveň i manažerem. Rodinné firmy jsou také více ziskové. Umějí lépe zacházet se svým kapitálem a jejich výkony jsou vyšší než u firem nerodinných. A jsou i nejlepší zárukou kvality. Kdo by si taky chtěl spojit svoje vlastní jméno s nekvalitním výrobkem? Mezi firmy, které svoje jméno používají, patří třeba Heineken, holandský výrobce piva, Borschi Liqueur, italský výrobce likérů nebo Fazer, finský výrobce čokolády.

Na stranu druhou je ale pro rodinné firmy velkým problémem třeba mezigenerační předání – a to ve smyslu předání jak řízení firmy, tak jejího vlastnictví. Rodinné firmy jsou také emocionálnější. Emoční vazby mezi jednotlivými členy rodiny, které také vstupují do podnikání, jsou někdy interpretovány jako „iracionální“. To ale podle mě není správná interpretace. Je racionální vzít emoce jako přirozenou součást rodinné firmy a vytvořit z nich svoji sílu. I když to samozřejmě není v praxi zase tak jednoduché.

Dá se tedy říct, že rodinné firmy mají proti nerodinným celou řadu odlišností. Některé jsou pro ně výhodou, některé nevýhodou. Výhodami je flexibilita, neformální a tedy rychlejší rozhodování nebo práce s těmi, nebo pro ty, které mám rád, což přináší větší uspokojení z práce a motivaci. Nevýhodami jsou konflikty rolí v rodině a ve firmě, sklony k nepotizmu, to je k upřednostňování rodinných příslušníků bez ohledu na výkon a demotivace nerodinných zaměstnanců nebo určitý nedostatek profesionality při řízení firmy.

Je známé, že hodně rodinných firem zanikne, protože se nepodaří předat je další generaci. Co mohou rodinné firmy dělat, aby předání zvládly?

Předání rodinné firmy další generaci musí být plánované dostatečně dopředu a velmi pečlivě. Není to jen nějaký jednorázový akt ve smyslu právním nebo ekonomickém, je to mnohem komplikovanější. Někdy není například člen starší generace, který má z firmy odejít, „mentálně“ připraven, aby odešel. Jindy není zase člen nové generace „mentálně“ připraven, aby do podniku vstoupil a přijal odpovědnost za svoji novou pozici. Problémem může být také nevraživost a nesoulad mezi sourozenci, kteří mají firmu přebrat. V takovém případě je třeba zapojit mentoring, a to na obou stranách. Klíčová je pak otevřená komunikace, s kterou může mentor pomoci. Ve věcech ekonomických, právních nebo technických může zase pomoci dobrý konzultant. Právem se říká, že pro zakladatele je úspěšné řízení mezigeneračního předání posledním, ale největším, testem jeho vůdcovských schopností.

Jak vidíte budoucnost rodinných firem v globální ekonomice a obecně vůbec? Budou schopny konkurovat?

Globalizace vytváří některé nové výzvy, ale i rodinné firmy mohou být globální. Potřebují být ale schopny čelit těmto globálním tlakům, a proto je nutné, aby začaly strategicky plánovat a své firmy strategicky řídit.

Jaké je podpora rodinných firem v Evropě?

Už i politici začínají chápat, že národní ekonomiky žijí z rodinných firem. Rozhodnutí „přátelská“ k rodinným firmám začínají být na programu dne i na úrovni Evropské unie. Také na akademické půdě se začíná této oblasti dařit – jak ve výzkumu, tak ve vzdělávacích programech. Musíme totiž zajistit, že pro rodinné firmy vychováváme jak dobré vůdce-manažery, tak zodpovědné vlastníky.

Jak jsou na tom finské rodinné firmy? Myslíte, že některé známe i u nás?

Doufám, že u vás v Česku budete některé finské rodinné firmy znát, třeba výrobce výtahů a eskalátorů Kone, výrobce čokolády a cukrovinek Fazer, firmu Honka, výrobce dřevěných rodinných domů, Marimekko, známé svým osobitým designem textilu a domácího zařízení, Ponsse, dodavatele dřevozpracujících strojů. Ve Finsku máme zhruba 200 000 rodinných firem, které generují téměř polovinu našeho národního produktu a více než polovinu všech pracovních míst v privátním sektoru. Když mezinárodní šampioni, jakým je Nokia, dostávají velkou publicitu, musíme mít na paměti, že Finsko nežije z Nokie, Finsko žije z rodinných firem. Naše vláda je ale v podpoře rodinných firem aktivní. Rodinné firmy mají vládní podporu při mezigeneračním předání, v oblasti daní, poradenství atd.

Troufal byste si odhadnout, jak to bude s rodinnými firmami u nás v České republice?

Myslím, že máte před sebou období renesance rodinných firem. Proč? Protože vaše předválečná historie dokazuje, že jako národ máte na to, abyste byli podnikatelsky úspěšnější. A jsem optimista i proto, že vidím, jak se vaše podnikání, i přes jisté překážky, po roce 1989 rozvíjí. Budoucnost ale nepřichází, musíme ji aktivně tvořit. Vše záleží na vás, do jaké míry chcete podpořit vznik nových podniků, jejich růst a rozvoj pro další generace.

Děkuji Vám za rozhovor.

Ing. Alena Hanzelková, Ph.D.

Brno International Business School

INZERCE



LEVNÉ
PRÁVNICKÉ A EKONOMICKÉ
UČEBNICE (sleva studentům B.I.B.S.)

BOOKSHOP pro Vás

B.I.B.S., a.s. v koedici s nakladatelstvím KEY Publishing vydává široké spektrum zajímavých ekonomických a právnických učebnic lektorů B.I.B.S., ale i dalších kapacit z oborů práva a ekonomiky.

Knihy si můžete objednat e-mailem nebo prostřednictvím SMS. Více informací naleznete na webových stránkách nakladatelství. Studentům B.I.B.S. bude při objednání udělena sleva ve výši 25% na jakýkoliv z nabízených titulů.

www.KEYPublishing.cz