

# Obchodní informace pomohou v HR nebo marketingu

Zodpovědné řízení lidských zdrojů je základem úspěchu v podnikání. Zaměstnanci jsou klíčovým aktivem většiny firem a nepostradatelnými nositeli podnikového know-how. Zároveň mají přístup k citlivým interním informacím o firmě, jejích konkurenčních výhodách a často i o jejích financích. Podívejme se, jak mohou systémy pro práci s obchodními informacemi pomoci právě v oblasti výběru klíčových pracovníků a jak je lze využít také při hledání a oslovení potenciálních nových zákazníků.

**V**ybrat loajální zaměstnance, kteří budou pomáhat rozvoji společnosti a aktivně se podílet na budování její značky, je poměrně náročný úkol. Zatímco u řadových zaměstnanců vystačíme s vyhodnocením životopisu a standardním pohovorem, kandidáty pro vyšší management se vyplatí prověřit důkladněji. Pomoci v tom mohou obchodní informace a analýza předchozího působení dotyčného kandidáta.

## Moderní nástroje výběru manažerů

Metody výběru zaměstnanců pro řídicí pozice se v posledních letech výrazně posunuly, stále však tvoří významnou část výběrového procesu důkladná analýza pracovní historie uchazeče. A ta se neomezuje jen na údaje, které o sobě kandidát sám poskytl v životopisu – stále častější je například vyhledávání informací v on-line prostředí na sociálních sítích. Facebook, Twitter či LinkedIn jsou

však výrazně ovlivnitelné uchazečem samotným. Pokud se tedy snažíme obsadit strategicky důležitý post, měli bychom si ověřit informace, které sociální sítě nenabízejí – tedy důvěryhodnost uchazeče, jeho případné vazby na problémové subjekty a obchodní výsledky společnosti, na jejichž řízení se v minulosti podílel. Aktuální důvěryhodné informace nám v tomto směru poskytují veřejné zdroje. Z registrů orgánů

## METODY VÝBĚRU ZAMĚŠTNANCŮ PRO ŘÍDÍCÍ POZICE SE V POSLEDNÍCH LETECH VÝRAZNĚ POSUNULY, STÁLE ČASTĚJŠÍ JE NAPŘÍKLAD VYHLEDÁVÁNÍ INFORMACÍ V ON-LINE PROSTŘEDÍ NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH. FACEBOOK, TWITTER ČI LINKEDIN JSOU VŠAK VÝRAZNĚ OVlivNITELNÉ UCHAZEČEM SAMOTNÝM.

veřejné správy můžeme vyčíst mnoho zajímavých údajů o společnostech, ve kterých kandidát dříve působil. Poměrně obtížné se však zjišťují vazby mezi jednotlivými podnikatelskými subjekty, náročnější je často i dohledání informací o již zaniklých subjektech. Důkladné prověření minulosti kandidáta vyžaduje nejen dokonalou znalost portálů veřejné správy a investigativní nadání, ale především značnou časovou investici.

### Kde najít informace pohromadě?

Komplexní práce s veřejnými zdroji nám může pomoci k objektivnímu posouzení uchazečů o manažerský post. Stejně jako jsme si u spousty dalších procesů v osobním i pracovním životě zvykli spoléhat se na techniku, i v tomto případě nám může velice usnadnit práci, ušetřit nám čas, a dokonce nás upozornit na důležité, ale ne vždy na první pohled zjevné souvislosti. Moderní technologie nám umožňují rychlé prohledání desítek veřejných zdrojů, vyhodnocení získaných údajů a jejich vzájemného propojení. Během několika málo okamžiků získáme informace, které bychom manuálně vyhledávali mnoho hodin. Specializované aplikace pro práci s obchodními informacemi propojí potřebná data za nás.

Příkladem účinného nástroje pro takovou analýzu je webová aplikace cribis.cz, která kromě komplexních ekonomických informací o firmách nabízí také přehled o jejich vlastnických vazbách a informace vztahující se na působení konkrétních osob ve statutárních orgánech. Nejenže tato data sahají hluboko do historie, ale zároveň jasně říkají, zda statutární zástupci vedli danou společnost zodpovědně. Databáze ukazuje, jak se společnost pod jejich vedením rozvíjela či zda se naopak dostala do ekonomických obtíží, eventuálně byla její činnost ukončena z důvodu insolvenčního řízení. Při zobrazení informací v podobě diagramu vazeb získáme rychlý přehled o současných i minulých vazbách daného kandidáta na případné problematické společnosti nebo osoby. Praktické je zobrazení varovných informací, jako například insolvenčního řízení na některou z firem skupiny, informace o předlužení a podobně. Pokud se „v okolí“ hodno-

ceného uchazeče o zaměstnání takových varovných informací objevuje výrazně více, je rozhodně vhodné se jimi podrobněji zabývat.

V praxi tak prověření konkrétního kandidáta může vypadat následovně: uchazeče vyhledáme v aplikaci cribis.cz a detailně prověříme jeho vazby alespoň za posledních deset let zpětně. Dále vyhodnotíme počet firem, ve kterých uchazeč působil a s jakým úspěchem – tedy jaké bylo hospodaření společnosti v dané době. V případě potřeby lze postupovat i dále do minulosti, databáze poskytuje data až dvacet let zpětně. V databázi si můžeme také najít referenční osoby, které v daných společnostech působily ve stejné době jako náš kandidát a které nám pomohou působení uchazeče konkrétně posoudit.

### Jak oslovit nové zákazníky

Aplikace pro poskytování obchodních informací může výrazně pomoci i v situaci, kdy se podnikatel snaží vytipovat a oslovit novou cílovou skupinu zákazníků – například při zahájení podnikání nebo vstupu firmy do nového odvětví. S výhodou pro to lze využít vyhledávání skupin firem podle jejich společných vlastností – jako je obor činnosti, výše tržeb, počet zaměstnanců nebo regionální působení.

Příklad vhodného postupu poskytuje funkce „marketingové seznamy“ aplikace cribis.cz, která kromě kompletní databáze podnikatelských subjektů obsahuje i aktuální kontakty na jejich vedoucí pracovníky.

Prvním krokem při vyhledávání potenciálních zákazníků je výběr oboru podnikání fyzických a právnických osob, které chceme oslovit. Díky podrobným kategoriím založeným na číselníku Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) je možné vyfiltrovat pouze úzkou skupinu, můžeme však oslovit i firmy napříč širokým spektrem činností a zaměřit se na výběr podle regionálních či ekonomických kritérií.

Výsledkem takového hledání je seznam subjektů odpovídajících zadaným požadavkům. Zejména, nevíme-li zatím přesně, jakým směrem se obrátit, oceníme porovnání výsledků mezi kraji, či mezi odvětvími podle toho, kolik firem se v dané ka-

### KDE NAJÍT VŠE POTŘEBNÉ

Webová aplikace cribis.cz kromě komplexních ekonomických informací o firmách nabízí také přehled o jejich vlastnických vazbách a informace vztahující se na působení konkrétních osob ve statutárních orgánech. Databáze ukazuje, jak se společnost pod jejich vedením rozvíjela či zda se naopak dostala do ekonomických obtíží, eventuálně byla její činnost ukončena z důvodu insolvenčního řízení.

tegorii vyskytuje. Můžeme tak rozšířit či naopak podrobněji specifikovat spektrum oslovovaných firem, nebo se na základě získaných informací soustředíme jen na jeden konkrétní region. Pokud věnujeme pozornost také transparentnímu chování našich obchodních partnerů, můžeme vybrat pouze takové subjekty, které pravidelně zveřejňují závěrky v obchodním rejstříku a u kterých díky tomu budeme později schopni ověřit jejich ekonomické parametry a rizikovost případné spolupráce.

Kromě základních informací o vyhledaných subjektech, jako je výše kapitálu, tržby a ekonomické výsledky, poskytuje databáze také kontakty na osoby vhodné k oslovení obchodní nabídkou. Díky zpracování seznamu ve formátu MS Excel máme možnost s daty dále pracovat dle svých potřeb a využít je jak k jednorázovému rozeslání marketingové nabídky, tak k pravidelnému kontaktování cílové skupiny prostřednictvím newsletterů nebo k navázání kontaktů prostřednictvím obchodních zástupců. ■

### JAN CIKLER

Produktový manažer, CRIF – Czech Credit Bureau, a.s.

