STALO SE

■ **Česká pošta**, která má 3387 poboček, zvažuje, že začne provozovat **vlastní lékárny**. Je to jedna z možností, jak komerčně lépe využít pobočkovou síť. Plán na zřízení nových lékáren nepočítá s prodejem léků na všech poštách. „Byly by hlavně v místech, kde je špatná dopravní obslužnost a lidé se k lékům obtížně dostávají. Řekl to generální ředitel České pošty Karel Kratina a dodal: „Zajímá nás oblast volně distribuovatelných léků." Dalším plánem pošty je doručování léků přímo zákazníkům. „Kdyby se podařilo, že léky začnou být předepisovány na **elektronický recept**, tak bychom mohli dostat kopii receptu od lékaře, připravit zásilku pro zákazníka a pak mu ji doručit proti předložení jeho receptu.

■ Společnosti **Cleverlance Enterprise Solutions** a **AEC** oznámily uzavření akviziční smlouvy. Cleverlance tak získává především možnost nabídky služeb **IT bezpečnosti** svým stávajícím zákazníkům. Může nyní nabízet aplikace, které již ve fázi návrhu zohledňují bezpečnostní požadavky a šetřit tak investice svých zákazníků. Nové Cleverlance IT služby zahrnují: konzultace, bezpečnostní audity, penetrační testy, implementace bezpečnostních řešení a outsourcing řešení bezpečnosti IS.

■ Jedna z předních společností v Evropě a oborový lídr na trhu informačních technologií ve **Španělsku**, společnost **Indra** se spojila se společnostmi **Soluziona** a **Azertia** a vstupuje do střední Evropy. Mezi nejvýznamnější partnery společnosti Indra patří španělská telekomunikační firma Telefónica a energetická společnost Unión Fenosa, poskytovatelé letových navigačních služeb v Německu (DFS), Anglii (NATS) a Španělsku (Aena).

EVROPSKÉ **INVESTICE ZŮSTÁVAJÍ** NA KONTINENTĚ

Evropští rizikoví investoři se při zvažování svých budoucích investičních příležitostí nevydávají příliš daleko od domova. Podle globálního průzkumu rizikového kapitálu prováděného v roce 2007 pod záštitou společnosti Deloitte a Evropské asociace rizikového kapitálu má zájem realizovat investice ve střední a východní Evropě 23 procent investorů. Studie porovnávala záměry investorů z Evropy, Asie a Severní Ameriky. Z průzkumu vyplynulo, že 51 procent evropských investorů v oblasti rizikového kapitálu ve svých strategiích jasně preferuje určitou fyzickou blízkost společnostem ve svém portfoliu, aby mohli efektivněji spolupracovat s vedením. Studie ukazuje, že v první řadě se investoři zaměřují na střední a východní Evropu, pak region Rakousko, Německo, Lichtenštejnsko a Švýcarsko a nakonec na Spojené státy americké. Investoři tak totiž mohou lépe vyhodnotit místní kulturu, což značně přispívá k úspěšnosti investic.

CO VŠECHNO HLEDALI LIDÉ **NA INTERNETU**

Nejstarší tuzemské internetové tržiště ABC Českého Hospodářství v letošním roce potvrdilo, že je místem rozmanitých obchodních příležitostí. Největší zájem byl o surové dřevo, vzrostla nabídka páskovacích automatů. Hitparádu nejoriginálnějších nabídek a poptávek letos vyhrálo chladicí zařízení pro zesnulé a čističky vody pro chov krevet. „Neobvyklá je poptávka po čističkách vody a úpravnách pitné vody z Vietnamu. Ze stejné země jsou obrovské poptávky i po čističkách vody pro chov krevet a vyřešení vyčištění vody po vylovení krevet. Ostatně loni Vietnam vyvezl krevety za 3,5 miliardy dolarů," představil jednu ze zajímavých poptávek spolumajitel nejstaršího tuzemského internetového B2B tržiště ABC Českého Hospodářství Predrag Dukič. Z letošních statistik vyplývá, že největší poptávka je (stejně jako v loňském roce) po stavebních pracích, obchodních zástupcích a prodejcích, po přepravě materiálu, manipulační technice a krmivech. Nejčastěji nabízenými produkty byly kancelářský software, vysokozdvižné vozíky, vlaječky a stroje na servis a údržbu automobilů. Největší nárůst poptávky v letošním roce zaznamenalo internetové B2B tržiště ABC Českého Hospodářství u surového dřeva (8 %), europalet (6 %), odpadních plastů (4,5 %), CNC strojů (3,6 %) a u sekčních vrat s elektrickým pohonem a dálkovým ovládáním (2,7 %). Nárůst nabídky se projevil u páskovacích automatů a s nimi spojené techniky (6,3 %), potisku předmětů (5,4 %), kamerových systémů (4,9 %), vah a vážicích zařízeních (3,2 %) či jeřábů a manipulační techniky (2,7 %).

Realizovat nákupy přes B2B tržiště je velmi jednoduché. Stačí prostě vložit poptávku a umístit ji do oboru, kterého se týká. Denně je rozesíláno 22 000 e-mailů pro více než 29 000 aktivních uživatelů.