

**Black Kale s.r.o.**  
IČ: 03872599

**Moravskoslezský Kraj**

## **Předmět: Žádost o prodloužení realizace projektu**

Vážené zastupitelstvo MS Kraje, v první řadě si velmi vážím vašeho času, který budete věnovat při čtení a následném zvažování mé žádosti. Následně bych vám chtěl velmi poděkovat za to, že vůbec tuto žádost můžeme řešit, respektive, že naší firmě byla daná dotace **INOBOOSTER VOUCHER** – schválena a byli jsme podpořeni k získání nového kvalitního zaměstnance, který nám má pomoc, a již pomáhá v realizaci daného cíle.

Projekt je veden pod smlouvou o poskytnutí dotace z rozpočtu MSK - **Black Kale - pro lepší chuť, zdraví, život a naši planetu**. Číslo smlouvy. **03935 2021 RRC**

Touto žádostí bych vás chtěl velmi poprosit o prodloužení realizace výše zmíněného projektu na nový termín 31.10.2022. Původní termín ukončení / vyhodnocení projektu je stanoven na již 30.5.2022, jednalo by se tedy o prodloužení o 5 měsíců, a to z několika důvodů.

**V rámci projektu jsme chtěli získat podporu k náboru kvalitního zaměstnance, který nám pomůže realizovat prodeje a pomůže při marketingu námi vyráběných produktů, a produktů které přeproáváme.**

1. Vzhledem k vyšší moci, kdy lockdown v minulém roce 2021 skončil k 1.6.2021 a následně se omezení v businessu, ve kterém se pohybujeme opět vrátila ke konci roku (říjen – prosinec 2021), se nám nedařila navázat klíčová jednání s obchodními partnery a cílovými skupinami obchodníků. Doba byla velmi turbulentní a vždy, když už k nějakým klíčovým jednáním došlo, tak přišlo omezení, které další jednání pozastavilo a ztížilo, obchodní partneři zkrátka nebyly otevření pouštět se do nových akcí, protože i jejich obchodní aktivity byly omezené nebo byl jejich business v poklesu. Dále se samozřejmě blížil konec roku, Vánoce a mnoho partnerů odkládala klíčová jednání na nový rok 2022. Tato jednání se nám daří znovu otvírat a posunovat dále až v tomto roce, konkrétně od března 2022, kdy se konečně uvolnila většina významných omezení v našem sektoru. Tím došlo k oživení vztahů a jednáními se blížíme k tíženému cíli = realizace nových obchodních aktivit a prodejů.
2. Vládní omezení na konci roku, která trvala až do poloviny února 2022 nám také velmi ztížila růst firmy, protože jsme v oblasti gastronomie spadli v obratech o desítky %, museli jsme tedy přepnout z růstu na stabilizaci, efektivitu a omezení nákladů, abychom toto období zvládli, dekfato to, co jsme vydělali právě prodejem a redistribucí, jsme museli vrátit hned zpět do firmy, abychom udrželi 1 z pilířů naší firmy – gastro sektor a restauraci.
3. Mezitím jsme si s našim mentorem Miroslavem Markem (MSIC) upravili strategii naší firmy. Na konci roku 2021 náš tým byl také mezi listopadem a prosincem 2021 velmi zasažen COVIDem a defacto 50% našich klíčových zaměstnanců onemocnělo v nejdůležitějším předvánočním období (včetně mě, a klíčových managerů na cca 20-30 dnů jsme vypadli z provozu). Zjistili jsme, že máme velké slabiny v organizační struktuře a chodu, a tak v tomto roce intenzivně pracujeme na tom, abychom posílili organizaci naší firmy dříve, než se pustíme do větších obchodních aktivit. Pan Marek nám poradil, že pokud bychom tohle neudělali, růst by pro nás mohl být spíš bolestivý než přínosný, a naše úsilí by mohlo spadnout jako domeček z karet. Nemoc a odkrytí nefunkčních prvků v fungování firmy nám paradoxně pomohlo se posílit, nicméně za cenu, že jsme ztratili pár měsíců.

4. Toto všechno navazuje právě také na nábor nového, klíčového zaměstnance pro tento projekt. Ten nastoupil až k 1.10.2021, následně probíhalo zaškolování, mentorování, stíhování a když už se měl pustit do akcí, v prosinci vážně onemocněl na celý měsíc, musel být hospitalizován. Do práce se tedy vrátil až počátkem ledna a museli jsme v lednu navázat úplně na začátek.
5. Na daný projekt / realizaci jsme dostali 12 měsíců, nicméně podpis proběhl až **25.8.2021**, a prostředky byly načerpány v **průběhu září 9.9.2021**.
6. **Nevyčerpané prostředky z dotace.**

Všechny výše uvedené body ukazují, že právě pozdní podpis smlouvy + následné turbulentní období, vyšší moc, tedy COVID restriktce, pandemie, nemoci nejen u nás, ale i na straně obchodních partnerů vyvolaly apatie posunovat obchodní aktivity a učinit kýžený progres. Ztratili jsme několik klíčových měsíců, a mnoho věcí, jsme bohužel nemohli ovlivnit. I přesto, že jsme na velmi dobré cestě k dosažení našich cílů bychom velmi ocenili, pokud bychom mohli vyhodnocení posunout o zmíněných 5 měsíců, protože jsem přesvědčený, že právě tyto měsíce, které jsou nyní před námi, jsou velmi klíčové, a prostředky, které od vás máme bychom chtěli použít na jejich dokončení.

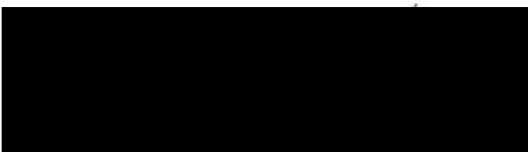
### Co se nám již podařilo?

- Získat klíčového zaměstnance, který se již zapracoval a pomáhá nám v realizaci prodejů a v marketingu (leden 2022 – současnost)
- Stabilizovat a zefektivnit výrobní procesy ve firmě
- Nastavit novou strategii v řízení a organizační strukturu (mentoring Miroslav Marek - MSIC), (leden 2022 – současnost)
- Obnovit klíčová jednání s obchodními partnery. V tomto období probíhá uzavírání nových prodejních kanálů a odběrů (duben 2022)
- Získat výhradní zastoupení velmi kvalitních produktů z Anglie, o které jsme mnoho měsíců usilovali (duben 2022) = nyní se zaměřujeme na uzavření nové Velkoobchodní spolupráce (GLOBUS, ROHLIK ...)
- Dokončování procesů k spuštění našich produktů k prodeji na AMAZON Německo + Rakousko (výhledově spuštění cca květen – červen 2022)
- Obnovení komunikace s partnery, díky kterým bychom mohli delegovat naše výrobní aktivity

Předem moc děkuji za zvážení žádosti o prodloužení, vaši důvěru nezklamou.

V Ostravě 29.4.2022

S pozdravem



Ing. Daniel Škubal

Spolumajitel firmy Black Kale s.r.o.

**blackKale**  
BLACK KALE s.r.o.  
Čujkovova 1714/21, Zábřeh, 700 30 Ostrava  
IČ: 03872599 DIČ: CZ03872599  
www.blackkale.cz