

VYJEDNÁVACÍ SÍLA DODAVATELŮ ODVĚTVÍ VINOHRADNICTVÍ A VINAŘSTVÍ V ČR

BARGAINING POWER OF SUPPLIERS IN THE VINE-GROWING AND WINE PRODUCTION SECTOR IN THE CZECH REPUBLIC

Andrea Škorpíková, Renata Černíková

Anotace:

Příspěvek analyzuje jednu z pěti hybných sil konkurence v odvětví, a to dodavatele a jejich vyjednávací sílu v odvětví vinohradnictví a vinařství v ČR. K řešení je využit Porterův model pěti sil, který je rozšířen o matici umožňující kvantifikaci slovního hodnocení vyjednávací síly dodavatelů. Cílem příspěvku je posoudit pozici subjektů působících ve vybraných odvětvích vůči jejich klíčovým dodavatelům. Za tímto účelem jsou dodavatelé rozděleni do jednotlivých skupin.

Z provedené analýzy vyplynulo, že žádná skupina dodavatelů odvětví vinohradnictví nedisponuje významnou vyjednávací silou vůči vinohradníkům. V rámci kvantifikace nedosáhla výsledná hodnota vlivu jednotlivých skupin dodavatelů hodnoty vyšší než 0,5. Nevýznamnější skupinou dodavatelů pro odvětví vinařství s nejvyšší vyjednávací silou byli identifikováni dodavatelé obalů. Následují dodavatelé technologií a dodavatelé hroznů jako základní suroviny k výrobě vína.

Klíčová slova:

konkurence, dodavatelé, vyjednávací síla, vinohradnictví, vinařství

Abstract:

The paper analyses one of five competitive forces in an industry, suppliers and their bargaining power in the vine-growing and wine production sector in the Czech Republic. The Porter's model of five competitive forces is used for solution and it is extended by matrix, which provides quantification of verbal evaluation of suppliers' bargaining power. The paper aims to classify position of subjects in chosen sectors toward their key suppliers. In this case the suppliers are divided into particular groups.

From the analysis came out that any group of suppliers of the vine-growing sector do not have the important bargaining power towards the vine growers. Within the quantification the final value of the influence of particular suppliers' groups was not higher than 0,5. Suppliers of packaging are the most important suppliers' group for the wine production sector with the highest bargaining power. Supplier of machinery and suppliers of grapes as a main raw material for the wine production follow than.

Key words:

competition, suppliers, bargaining power, vine-growing sector, wine production sector

ÚVOD

Vinohradnictví a vinařství má v České republice dlouholetou historii a tradici. Ke konci roku 2003 bylo na území Čech a Moravy zaregistrováno 15 086 ha vinic a v odvětví hospodařilo přes 12 000 osob. Vzhledem k tomu, že poslední výsadby probíhaly do konce dubna letošního roku a běží 60 denní lhůta pro zpracování údajů, nelze s přesností říct s jakou plochou Česká republika vstoupila do EU, ale dle expertních údajů to bude přes 18 tis. ha. Na

zemědělské produkci se obě odvětví podílí 6 %.

Aby čeští a moravští producenti hroznů a výrobci vína mohli obstát na společném evropském trhu, musejí být konkurenceschopní. Jejich konkurenceschopnost však nezávisí pouze na jejich vlastních schopnostech, ale také na situaci v podpůrných odvětvích a jejich pozici vůči klíčovým dodavatelům.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je posoudit pozici subjektů působících v odvětví vinohradnictví a vinařství v České republice vůči jejich klíčovým dodavatelům. Cílem je tedy zhodnotit vyjednávací sílu jednotlivých skupin dodavatelů obou analyzovaných odvětví.

Analýza vychází z Porterova pěti-faktorového schématu konkurenčních sil. Podle Portera (1994) existuje v každém odvětví pět hybných sil konkurence, které společně určují intenzitu odvětvové konkurence a ziskovost odvětví. Dodavatelé, kteří jsou jednou z těchto pěti hybných sil, mohou uplatnit převahu při vyjednávání nad ostatními účastníky odvětví hrozbou, že zvýší ceny nebo sníží kvalitu nakupovaných statků a služeb. Vlivní dodavatelé tak mohou z odvětví neschopného kompenzovat růst nákladů zvýšením vlastních cen vytlačit ziskovost.

Pro hodnocení vyjednávací síly jsou dodavatelé odvětví vinohradnictví i vinařství v České republice rozděleni do skupin. Vyjednávací síla každé skupiny dodavatelů je hodnocena na základě posouzení působení jednotlivých faktorů, které vyjednávací sílu dle Portera (1994) ovlivňují.

Skupina dodavatelů má převahu, platí-li podmínky:

1. Nabídka je ovládána několika málo podniky a je koncentrovanější než odvětví, jemuž dodává.
2. Dodavatelská skupina nečelí jiným substitučním produktům při dodávkách danému odvětví.
3. Odvětví není důležitým zákazníkem dodavatelské skupiny.
4. Dodavatelův produkt je důležitým vstupem pro odběratelovo podnikání.
5. Skupina dodavatelů má diferencovanou produkci nebo vytvořila přechodové náklady.
6. Skupina dodavatelů představuje výrazné nebezpečí perspektivní integrace do odvětví odběratelů.

Kvantifikace výsledků slovního hodnocení zkoumaných strukturálních faktorů je provedena pomocí matice, v rámci které je jednotlivým faktorům přiřazováno skóre - 0; 0,5 nebo 1 dle vlivu na vyjednávací sílu dodavatele. Hodnota 0 znamená, že zkoumaný faktor nemá žádný vliv, neposiluje vyjednávací sílu dodavatelů. Hodnota 0,5 charakterizuje střední významnost, částečně posiluje vyjednávací sílu dodavatelů. Hodnota 1 znamená maximální vliv, významně posiluje vyjednávací sílu dodavatelů.

Z hodnot skóre vlivu u jednotlivých faktorů je aritmetickým průměrem spočítán koeficient vlivu pro každou skupinu dodavatelů. Koeficient vlivu v rozmezí od 0 do 0,4 znamená, že vyjednávací síla dodavatelů je malá. Koeficient vlivu v rozmezí od 0,41 do 0,6 znamená, že vyjednávací síla dodavatelů je střední. Koeficient vlivu v rozmezí od 0,61 do 1 znamená, že vyjednávací síla dodavatelů je velká.

Obecná podoba matice pro kvantitativní hodnocení vlivu strukturálních faktorů je následující:

Faktor	Vliv
1. 2. 3. atd.	0; 0,5; 1
Koeficient vlivu	(0;1)

VÝSLEDKY A DISKUSE

Vinohradnictví

Dodavatele odvětví vinohradnictví lze rozdělit na:

- ***dodavatele mechanizace*** (traktory, speciální vinohradnické traktory, kombajny, ožínací lišty, vyvazovače letorostů, ometače kmínků, kultivátory, postřikovače, plošné mulčovače, apod.)
- ***dodavatele prvků opěrné konstrukce*** (betonové, ocelové nebo plastové sloupky či dřevěné kůly, vodící dráty, tyčky k sazenicím, svorky, kotvy, pletivo či plastové kryty proti okusu zvěře apod.)
- ***dodavatele sazenic vinné révy*** (domácí šlechtitelské podniky, dovoz)
- ***dodavatele postřiků a hnojiv*** (akaricidy a insekticidy, fungicidy, herbicidy; průmyslová a organická hnojiva)
- ***dodavatele drobného materiálu*** (např. vinohradnické nůžky, pilka, drátky, bužírka, rukavice, kbelík, síť proti ptákům, drobné nářadí, aj.)

Dodavatelé mechanizace

Počet prodejců mechanizace je k rozsahu vinohradů u nás veliký. Většinou tito dodavatelé prodávají veškeré stroje pro zemědělství a speciální nabídka pro vinohradníky tvoří menší část jejich prodeje. Konkurenci lze označit za vysokou a často jsou služby prodejců doplňovány o zajištění pojištění, leasingu či úvěru nabízeného stroje, aby tak posílili svoji pozici na trhu a vytvořili určitou diferenciaci. Součástí obchodních praktik bývá i poskytnutí úvěru přímo prodejcem stroje, který tak reaguje na situaci na trhu, kdy poptávka po mechanizaci ze strany zemědělců existuje, avšak chybí finanční prostředky a úvěr pro tuto kategorii není snadné získat. Pozice dodavatelů je taktéž posilována tím, že mechanizaci není možné z technologického postupu pěstování révy vinné vyloučit a je velmi důležitým vstupem.

Naopak vyjednávací síla dodavatelů mechanizace je oslabena vzhledem k minimálnímu riziku dopředné integrace do odvětví vinohradnictví.

Dodavatelé prvků opěrné konstrukce

Za dodavatele lze považovat jednak specializované obchodníky, jednak i obchody s vinařskými potřebami, které prvky opěrné konstrukce mají zastoupeny ve své nabídce. Neexistuje žádná koncentrovanost dodavatelů, jejich diferencovanost ani riziko přechodových nákladů. Vinohradník se zpravidla rozhoduje pouze podle nabízené ceny. V poslední době, vzhledem k velkému sortimentu nových typů opěrných prvků, taktéž podle zkušeností a odborných rad. Na druhou stranu je vyjednávací síla této skupiny dodavatelů posilována tím, že se jedná o důležitý vstup do odvětví, avšak v té největší míře pouze na počátku výsadby. Obecně se životnost konstrukce stanovuje na minimálně 30 let.

Dodavatelé sazenic vinné révy

Sazenice révy vinné lze u nás zakoupit přes šlechtitelské stanice, velké vinařské podniky jako např. Vinofrukt, a.s., obchodníky či dovést ze zahraničí. Nabídka je velká avšak je třeba mít na paměti vhodnost odrůdy pro naše klima a odolnost podnože. Jedná se o velmi

důležitý vstup, jelikož volba správné sazenice ovlivní budoucí kvalitu vinohradu. Pozice dodavatelů sazenic je dále posilována v důsledku neexistence substitutů. Navíc praxe ukazuje, že u této skupiny dodavatelů existuje největší riziko dopředné integrace do odvětví vinohradnictví i následně vinařství (příkladem může být společnost Ampelos).

Dodavatelé postřiků a hnojiva; Dodavatelé drobného materiálu

Nejčastěji se tyto produkty nakupují ve velkoobchodech s vinařskými potřebami, kde dnes již existuje velmi široká nabídka. Ze strany těchto dodavatelů nehrozí uskutečnění dopředné integrace, neexistují přechodové náklady při změně dodavatele. Konkurence je v této oblasti velká a přestože se u postřiků a hnojiv jedná o významný vstup do odvětví vinohradnictví, jehož rozsah každoročně vrůstá, nelze vyjednávací sílu dodavatelů považovat za významnou.

Matice hodnocení faktorů působících na vyjednávací sílu dodavatelů odvětví vinohradnictví

Faktor	Vliv				
	Dodavatelé mechanizace	Dodavatelé opěrné konstrukce	Dodavatelé sazenic	Dodavatelé postřiků a hnojiva	Dodavatelé drobného materiálu
1. Koncentrovanost dodavatelů	0	0	0	0	0
2. Dodavatelé nečelí substitutům	1	1	1	0,5	0,5
3. Odvětví není důležitým zákazníkem pro dodavatele	0,5	0	0	0,5	1
4. Dodavatelův produkt je důležitým vstupem do odvětví	1	0,5	1	1	0
5. Dodavatelé mají diferencovanou produkci nebo vytváří přechodové náklady	0,5	0	0	0	0
6. Dodavatelé hrozí dopřednou integrací	0	0	1	0	0
Koeficient vlivu	0,5	0,25	0,5	0,33	0,25

Pramen: vlastní práce

Vinařství

Dodavatele odvětví vinařství lze rozdělit na:

- ***dodavatele hroznů příp. moštů nebo vín*** (odvětví vinohradnictví)
- ***dodavatele technologie*** (mlýnky či mlýnkoodstopkovače, šnekové dopravníky na hrozny, kádě, lisy, čerpadla, sudy či nerezové tanky na víno, filtrační zařízení, zařízení na řízené kvašení vín a vymrazování, stáčecí a lahvací linky, etiketovačky aj.; příp. i dopravní prostředky)
- ***dodavatele přípravků do vína*** (čeřidla, enzymy, kvasinky, aroma, přípravky na odkyselení aj.; příp. cukr na zvýšení cukernatosti moštu pro výrobu stolního vína)
- ***dodavatele drobného materiálu*** (hadice, skleničky, košťály, moštoměr, filtrační desky, kbelík, aj.)
- ***dodavatele obalů*** (láhve, PET lahve, krabice na víno, KEG; uzávěry korkové, syntetické či z umělé hmoty; etikety; krabice či dárková balení, papírové či jutové tašky, aj.)

Dodavatelé hroznů příp. moštů nebo vín

Pěstitelů hroznů je v České republice téměř 17 000, z toho okolo 95 % tvoří pěstitelé s výměrou do 1 ha, kteří hrozny převážně prodávají (Situační a výhledová zpráva, 2003). Současně neexistují odbytová družstva sdružující pěstitele a usilující o prodej většího množství hroznů s tím, aby byli pěstitelé schopni ovlivnit výkupní cenu hroznů. Výkupní cenu v současné době určují zpracovatelské podniky.

I přes to, že tuzemská produkce moštových hroznů pokryje pouze asi 45 % poptávky, nemohou této nerovnováhy pěstitelé hroznů využít ke zvýšení ceny hroznů, jelikož tento

nedostatek suroviny je kompenzován jejím dovozem spolu s dovozem vína. Tedy i přes to, že hrozny jsou nejdůležitějším vstupem k výrobě vína, nemají dodavatelé odpovídající vyjednávací sílu.

Velcí pěstitelé vinné révy jsou navíc odkázáni na velké zpracovatele vína, protože na vlastní zpracování hroznů nemají zařízení. Hrozny se nedají skladovat a velké objemy nejsou střední vinařské podniky schopny pojmout. Naopak drobní pěstitelé se rozhodují dle ceny, zda své hrozny prodají nebo zda z nich sami vyrobí víno. Většina z drobných pěstitelů vinné révy vlastní základní zařízení na zpracování hroznů, sklep a potřebné vědomosti. Tím je do určité míry posílena hrozba dopředné integrace do odvětví vinařství, která je v našich podmínkách realitou. Okolo 50 % vypěstovaných moštových hroznů je přímo zpracováváno pěstitelům révy vinné.

Velkým oslabením ve vyjednávání pěstitelů vinné révy je nediferencovanost produkce a nemožnost vybudování přechodových nákladů. Každý pěstitel má větší množství odrůd a zpracovateli nevznikají žádné dodatečné náklady v případě změny dodavatele. V úvahu připadají náklady dopravní, ty jsou ovšem minimální vzhledem ke koncentraci vinohradnictví a navíc může být doprava požadována po pěstiteli. Určitým rizikem je nemožnost kontroly kvality hroznů, jejich zdraví a zralosti, zde může být mírně zvýšena vyjednávací síla dodavatele při dlouhodobé spolupráci.

Dodavatelé technologie

Počet firem dodávajících technologii pro vinařské podniky je v poměru k velikosti naší země velký, což zvyšuje konkurenci a oslabuje tuto skupinu dodavatelů. Většinou se jedná o zahraniční výrobce, kteří své zboží do ČR dodávají prostřednictvím obchodních zástupců.

Výrobní zařízení je převážně specifikováno na zpracování hroznů s výjimkou filtračních zařízení, která jsou vhodná i pro ostatní odvětví potravinářského průmyslu i průmyslu chemického. Přesto je pozice vinařských podniků slabá vzhledem k tomu, že tyto zahraniční firmy vyrábějí a distribuují také technologie pro jiná odvětví a navíc český trh je pro ně pouze jedním z mnoha.

Pro vinařské podniky je pozitivní, že ze strany dodavatelů výrobních technologií nehrozí dopředná integrace a snaha o vstup do odvětví vinařství.

Dodavatelé přípravků do vína; Dodavatelé drobného materiálu

Dodavatelů přípravků do vína i dodavatelů drobného vinařského materiálu je velké množství. Prostředky k ošetření vína jsou prodávány jak přímo od výrobce či dovozce nebo prostřednictvím obchodů s vinařskými potřebami, tak také samotnými vinaři mezi sebou či jedním v obci k využití množstevních slev. Pozice vinaře je o to silnější, že existuje mnoho jiných prostředků s obdobnými funkcemi, neexistují přechodové náklady a ani žádná diferenciacie produkce. Navíc vinařství je důležitým odběratelem těchto produktů.

Současně nehrozí integrace do odvětví ze strany výrobců preparátů do vína ani výrobců jiného drobného materiálu.

Posílení vyjednávací síly dodavatelů přípravků do vína způsobuje fakt, že tyto látky jsou důležitým vstupem pro vinařství a jejich spotřeba vzhledem k rozvoji celého odvětví roste, což zatím zabraňuje větší konkurenci jednotlivých firem a snižování cen.

Dodavatelé obalů

Počet dodavatelů lahví a korků je mnohem nižší než vinařských podniků, jsou mnohem koncentrovanější a vliv vinařských podniků na ceny či kvalitu produktů je nulový. Cenová hladina se pohybuje u všech dodavatelů zhruba ve stejné výši, liší se pouze tvary a velikostí lahví. Platí, že čím atypičtější tvar, tím dražší láhev.

V obou případech dodavatelé nečelí substitučním produktům v případě produkce kvalitních vín. V opačném případě je třeba zmínit možnost využití plastových či dokonce kovových uzávěrů a namísto skla, obalů plastových či papírových.

Co se týče důležitosti vinařství jako odběratele, lze říci, že pro výrobce skleněných obalů jde jen o jednoho s mnoha odběrateli. Dodávají stejně tak obaly pro alkoholické nápoje, chemický průmysl, ostatní odvětví potravinářského průmyslu. Na druhou stranu skleněných obalů ubývá a jsou nahrazovány praktičtějšími plastovými nádobami (např. víno či pivo v PET lahvích). Proto vyjednávací síla dodavatelů lahví vůči odvětví vinařství je slabší než v minulosti. U producentů korkových zátek je vyjednávací síla ještě menší, protože odvětví vinařství je jejich hlavním odběratelem.

Vyjednávací sílu dodavatelů lahví a zátek naopak posiluje skutečnost, že odvětví vinařství je na dodavateli lahví i korkových uzávěrů závislé. Je to velmi důležitá součást finálního produktu. Tvar láhve může odlišit výrobce vína a korek kvalitu. S tím souvisí snaha dodavatelů obou komponent o diferenciaci. Snaha o výrobu atypických lahví, různých barev, velikostí, tvarů. Příkladem může být 1,5 l píšalová láhev firmy Vinné sklepy Valtice, a.s. nebo 0,75 l baňatá láhev Českých vinařských závodů, a.s. či láhev s atypickým hrdlem od firmy Víno Mikulov, a.s. Některé společnosti používají klasické láhve, ale přidávají na láhev svoje logo apod. Snaha o výrobu co nejlevnějších a přitom kvalitních korků způsobila nalezení technologie, kdy se část uzávěru dotýkající se vína vyrábí z nejkvalitnějšího tzv. celistvého korku a zbylá část s korkové lepené drtě. K odlišení se také užívá korků z logem vinařské firmy. V souvislosti s touto diferenciací rostou samozřejmě i přechodové náklady vinařské firmě přejít k jinému dodavateli.

Jiná situace je u dodavatelů etiket, jejichž množství je značné a jejich vyjednávací síla je velmi malá. Etiketa je sice povinný a zároveň marketingový prvek vína, a proto je třeba jí věnovat velkou pozornost. Na druhou stranu ovšem neexistují přechodové náklady a vinařská firma si může vybírat dodavatele dle ceny a kvality. Navíc zvolená etiketa je pro firmu dlouhodobá záležitost a tudíž náklady jsou nakonec minimální. Výhodou dodavatelů etiket při vyjednávání s vinaři je, že tisk etiket pro odvětví vinařství představuje pouze velmi malou část jejich činnosti, za hlavní považují tisk letáků, knih, reklam, apod.

Integrace výrobců obalového materiálu do odvětví zpracování vína se vinařské podniky obávat nemusejí.

Matice hodnocení faktorů působících na vyjednávací sílu dodavatelů odvětví vinařství

Faktor	Vliv				
	Dodavatelé hroznů, moštů, vín	Dodavatelé technologie	Dodavatelé přípravků do vína	Dodavatelé drobného materiálu	Dodavatelé obalů
1. Koncentrovanost dodavatelů	0	0	0	0	1
2. Dodavatelé nečelí substitutům	1	0,5	0,5	0	0,5
3. Odvětví není důležitým zákazníkem pro dodavatele	0	1	0	0,5	0,5
4. Dodavatelův produkt je důležitým vstupem do odvětví	1	1	1	0,5	1
5. Dodavatelé mají diferencovanou produkci nebo vytváří přechodové náklady	0	0,5	0	0	0,5
6. Dodavatelé hrozí dopřednou integrací	0,5	0	0	0	0
Koeficient vlivu	0,42	0,5	0,25	0,17	0,58

Pramen: vlastní práce

ZÁVĚR

Vyjednávací sílu dodavatelů odvětví vinohradnictví v České republice lze u všech analyzovaných skupin dodavatelů hodnotit jako málo až středně významnou, jelikož koeficient vlivu faktorů zvyšujících vyjednávací sílu nepřesáhl hodnotu 0,61. Střední vyjednávací silou vůči vinohradníkům disponují dodavatele mechanizace a sazenic (hodnota koeficientu vlivu 0,5). Jejich pozice je posilována skutečností, že tito dodavatelé nečelí

substitutům a jejich produkty jsou důležité pro pěstování vinné révy a produkci hroznů. Navíc u dodavatelů sazenic existuje vysoké riziko dopředné integrace, pozici dodavatelů mechanizace posiluje fakt, že odvětví vinohradnictví není jejich jediným zákazníkem. Celkově lze však konstatovat, že vyjednávací síla dodavatelů odvětví vinohradnictví v současné době nepředstavuje pro vinohradníky ohrožení.

Vyjednávací síla dodavatelů odvětví vinařství v České republice je celkově vyšší, ovšem liší se dle jednotlivých dodavatelských skupin. Velmi malou vyjednávací silou disponují a tedy malé ohrožení představují pro vinaře dodavatelé drobného materiálu (koeficient vlivu 0,17) a dodavatelé přípravků do vína (koeficient vlivu 0,25). Naopak nejvyššího vlivu (koeficient 0,58) dosahují dodavatelé obalů, a to díky koncentrovanosti, důležitosti pro odvětví, stupněm diferenciací a menší závislosti na vinařství v důsledku zaměření své činnosti i na ostatní odvětví potravinářského průmyslu.

Dodavatelé výrobních technologií a dodavatelé vstupní suroviny pro výrobu disponují střední vyjednávací silou vůči vinařům. V případě dodavatelů technologií (koeficient vlivu 0,5) je vyjednávací síla posilována především významem technologií pro výrobu vína a zaměřením výroby i na jiná odvětví zpracovatelského průmyslu, oslabována nízkou koncentrovaností odvětví a nízkou hrozbou dopředné integrace.

Dodavatelé hroznů s koeficientem vlivu 0,42 jsou zásadním dodavatelem odvětví vinařství, jejich produkt nečelí substitutům a navíc v odvětví existuje převaha domácí poptávky po hroznech k výrobě vína nad domácí nabídkou. To všechno významně posiluje vyjednávací sílu této skupiny dodavatelů. Na druhé straně však jejich koncentrovanost je minimální, větší pěstitelé jsou odkázáni na zpracování hroznů v rámci vinařství, produkce není diferencovaná, neexistují přechodové náklady a navíc hrozbu dopředné integrace představují pouze drobní vinohradníci, kteří nedisponují velkým objemem produkce.

Literatura:

ČESKOMORAVSKÁ VINOHRADNICKÁ A VINAŘSKÁ UNIE. Vinařský obzor - odborný časopis pro vinohradnictví, sklepní hospodářství a obchod s vínem. roč. 96/2003 ISSN 1212-7884.

MZE ČR. Situační a výhledová zpráva – Réva vinná, víno 2003. Praha: Ministerstvo zemědělství ČR, 2003, 64 s. ISBN 80-7084-276-8

PORTER, M. E. Konkurenční strategie. Praha: Victoria Publishing. 1994, 403 s. ISBN 80-85605-11-2

Webové adresy: www.bricol.cz; www.bsvinapo.cz; www.czso.cz; www.etiketa.cz; www.mze.cz; www.pemag.cz; www.vinopol.cz

Kontaktní adresa:

Ing. Andrea Škorpíková

Tel.: +420-545132029, Fax: +420-545132916, e-mail: andreas@mendelu.cz

Ing. Renata Černíková, Ph.D.

Tel.: +420-545132029, Fax: +420-545132916, e-mail: cerna@mendelu.cz

PEF MZLU v Brně, Ústav managementu, Zemědělská 5, 613 00 Brno, Česká republika,