



MOORE

NEWSLETTER

Červen 2021

OBSAH

ABY BYL NÁBOR WIN-WIN

Strana 1

LUCIE KREJČOVÁ RECRUITMENT MOORE

Strana 2

NOVÝ ČLEN NAŠÍ SKUPINY, OSTŘÍLENÝ ODBORNÍK NA KYBERNETICKOU BEZPEČNOST

Strana 3

LEADEŘI V SERVODATECH

Strana 4

NA VLNĚ ÚSPĚCHU

Strana 5

KONEČNĚ SPOLU... MIMO OFFICE

Strana 6

SEZNAMTE SE S... MARTINEM PECEM

Strana 6

ZAJÍMAVOSTI Z MOORE GLOBAL

Strana 7

ABY BYL NÁBOR WIN-WIN

Nalézt vhodného kandidáta na určitou pozici někdy bývá oříšek. Je třeba, aby se spolu potkalo několik faktorů na obou stranách. U zaměstnavatele i zaměstnance. Každý recruiter vám potvrdí, že pokud se nábor povede,

je to win-win situace. Proto se vyplatí do recruitingu investovat. Ostatně, jedno okřídlené náborářské přísloví praví: „Pokud si myslíte, že je drahé najmout profesionála, počkejte, až najmete amatéra.“



LUCIE KREJČOVÁ

RECRUITMENT MOORE

Lucie pracuje v Moore již pět let a zažila tak všechna možná období firmy. Na první pohled vypadá jako křehká žena, ale na ten druhý zjistíte, že si pevně stojí za svými názory, které dokáže prosazovat klidně a s grácií.

Lucie, řekněte nám, co nabízí Moore klientům v oblasti služeb recruitmentu?

V rámci samotných služeb recruitmentu našim klientům nabízíme obsazení konkrétních volných pracovních pozic v jejich firmách, to znamená, že pro ně vyhledáváme a doporučujeme vhodné kandidáty. To předpokládá vydefinování požadavků na danou pozici s klientem, zmapování pracovního trhu v případě konkrétní pozice v daném regionu, práci s databází uchazečů, jejich oslovení, prescreening a výběrová řízení, ať už ty klasické nebo v některých případech i s využitím assessment center. U některých manažerských pozic, pokud je to vhodné, zapojujeme do procesu i psychodiagnostické testy. Pokud je zadání klienta nalézt konkrétního kandidáta, máme s tím zkušenosti a umíme to. V celém procesu je to především o průběžné komunikaci, kde vystupujeme jako jakýsi „mediátor“, který musí sladit vzájemné požadavky a očekávání mezi naším klientem a uchazečem.

Soustředíte se pouze na vyšší manažerské posty nebo třeba dokážete pokrýt i větší počet dělnických profesí?

Zaměřujeme se primárně na manažerské pozice, a to jak TOP, tak středního managementu, a také odborně specializované pracovní pozice. Například jsme našim klientům pomohli obsadit standardní manažerské pozice, jako je regionální ředitel pobočky, ředitel logistiky, ale i úzce specializované profese jako jsou IT specialista pro obchod a logistiku se špičkovou znalostí AutoCAD a Navision, mikroelektrotechnik inženýr nebo primář interny či LDN.

Co se týká dělnických profesí, tak je obsazujeme výjimečně, a to především jako součást komplexnější dodávky služeb v oblasti recruitmentu. Například pro jednoho našeho japonského klienta, který v ČR vybudoval společnost na zelené louce, jsme zajistili obsazení všech pracovních pozic ve společnosti od dělnických, až po technické a manažerské pozice.

Zaměřujete se na jakékoliv pozice nebo se na některé pozice a odvětví specializujete?

V našem týmu máme kolegy se zkušenostmi z různých oblastí podnikání, což nám umožňuje vyřešit zadání klientů z různých oborů. Toto dokládají i úspěšně realizované zakázky v posledních letech pro předního poštovního operátora, strojírenské společnosti, přední společnost v petrochemickém průmyslu, nemocnice nebo IT firmy. Z mé zkušenosti není detailní znalost odvětví tou primární kompetencí, nejdůležitější je především rutinní zvládnutí celého procesu recruitmentu s ohledem

na očekávání a potřeby klienta. Navíc, pokud je potřeba komplexněji pochopit specifika daného odvětví, disponujeme v rámci skupiny poradenské společnosti odborníky, kteří tato specifika znají.

Přestože jako personální agentura fungujete teprve dva roky, podařilo se vám dosáhnout poměrně velkých úspěchů a získat zajímavé klienty. Čemu to přisuzujete?

Vznik personální agentury byl logickým krokem k rozšíření nabídky našich služeb. Naší vizí je klientovi poskytovat komplexní služby, které mu pomáhají v organizaci a řízení jeho podnikání. Zhruba před dvěma lety jsme na trhu začali vnímat velkou příležitost právě v oblasti recruitmentu. V ČR je nízká míra nezaměstnanosti a z toho vyplývající poptávka po nových zaměstnancích. Této příležitosti jsme chtěli využít. Klientovi jsme tak schopni kromě samotného recruitmentu nabídnout související poradenské služby. A to v oblasti poradenství v řízení lidských zdrojů, jako je například nastavení systému odměňování a motivačního systému zaměstnanců nebo hodnocení zaměstnanců. Dokážeme řešit otázky i v oblasti řešení daňových a právních otázek zaměstnávání, ale i například optimalizaci organizační a funkční struktury, personální auditu a podobně. Právě to nás odlišuje od tradičních personálních agentur, které tyto služby takto komplexně nenabízí. Současně nás to odlišuje i od tradičních velkých poradenských firem z takzvané „Velké čtyřky“, které služby recruitmentu nenabízí.

Kam by se chtěl Moore v oblasti recruitmentu posunout?

Do budoucna bude naším prioritním zájmem poskytování služeb recruitmentu několika velkým klientům, a to na bázi dlouhodobé spolupráce. To neznamena, že budeme odmítat poskytování jednorázových služeb pro menší klienty. Z oborového hlediska se zcela jistě budeme chtít profilovat u IT pozic, kde je dlouhodobě trvalá příležitost pro služby recruitmentu.

A co říkáte nějakému masivnějšímu využití umělé inteligence nebo chatbotů v recruitmentu?

Tady je prostor u těch nižších pozic, ale u těch vyšších bude hrát stejně vždycky největší roli osobní kontakt, komunikace a vztahy. Alespoň takhle tomu věřím.

Můžete nám přiblížit nějaké své úspěšné projekty?



Jedním z velmi úspěšných projektů je zcela jistě výrobní japonská firma s celosvětovou působností, která ve východních Čechách otvírala zbrusu nový závod. Tam bylo pro mě osobně velice příjemné vnímat úplně jinou kulturu, takovou striktní, drsnější. Zde jsme obsazovali pozice kompletně shora dolů. Pro tuto firmu jsme uspořádali náboru na různé projektové manažery, do HR oddělení, ředitele oddělení, produktové ředitele i na ty nejnižší pozice jako jsou operátoři. Potom můžu zmínit i velkou společnost z petrochemického průmyslu, která je náš dlouholetý klient. Pro něho obsazujeme většinou střední pozice. Ale hledali jsme pro něj i top manažery nebo zaměstnance do HR oddělení, kteří jsou ochotni dojíždět z Prahy do Litvínova. Pro tohoto klienta jsme personálně budovali celé IT oddělení. Naším klientem je i nemocnice ve středních Čechách, kde jsme personálně pokrývali celé oddělení interny a dodávali jsme tam i nelékařský personál, ale i neurology nebo chirurgy. Také jsme dodávali zaměstnance pro poštovního operátora, kde nyní obsazujeme oblastní ředitele, ředitele logistiky a HR pozice.

Jakým způsobem sháníte nový byznys?

Většina našich zakázek pochází od klientů, pro něž Moore pracuje na jiných projektech, ale nyní se pokoušíme získávat klienty i nezávisle. Je to na základě dobrých vztahů, doporučení a předchozích referencí.

Co využíváte za nástroje pro nábor? Má i u vás hlavní slovo LinkedIn?

Ano, v současnosti je LinkedIn nástroj číslo jedna. Je samozřejmě důležité, jakým způsobem se na LinkedInu prezentuji já sama v souvislosti s Moore. Práce s LinkedInem rozhodně nemůže být pouze o aktivním vyhledávání kandidátů. Musí to být i o vaší prezentaci a prezentování vašich expertních názorů, pod něž se může podepsat celý Moore.

Kromě LinkedInu využíváme vnitřní databázi, čímž si vytváříme vnitřní know-how v jednotlivých oblastech.

Co když přijde klient s nějakým dlouhodobějším požadavkem a představuje si, že místo ad hoc výběrových řízení se bude dlouhodobě profilovat s tím záměrem, aby se mu správní kandidáti sami hlásili.

I tyto služby zajišťujeme, ale nejedná se o klasické služby recruitmentu, ale o služby HR poradenství, jak jsem již zmínila v předchozích odpovědích.

Co Vás na práci uspokojuje a baví?

Udělá mi radost děkovný telefonát od klienta a jeho zájem na další spolupráci, tedy pocit z dobře odvedené práce. A celkově mě na mé práci těší, že když jedu ráno do kanceláře, už se těším na to, co zajímavého mi den přinese. Moje práce je o spojování lidí, to mě baví a naplňuje.

Nový člen naší skupiny, ostřílený odborník na kybernetickou bezpečnost

Kybernetická bezpečnost je v dnešní době žhavé téma. IT systémy firem jsou ohroženy jak hackerskými útoky, tak i krádežemi nebo přírodními katastrofami. Moore Czech Republic na potřeby svých zákazníků reaguje a rozrůstá se o divizi Menzo Security, která se právě kybernetickou bezpečností zabývá.

Divize Menzo Security vznikla v prosinci roku 2016 a po jejím začlenění do společnosti DoxoLogic v ní skupina Moore Czech Republic drží 60% podíl. Firma DoxoLogic dokáže najít, doporučit a implementovat řešení, která ochrání firemní data a informační systémy a přitom zajistí proaktivní a finančně nenáročný monitoring kybernetických útoků.

DoxoLogic dnes dokáže zavádět ty nejpokročilejší technologie, které chrání před internetovými útočníky. Podle ředitele společnosti Moore Technology, Miroslava Ruta, to byla právě kvalita služeb poskytovaná Menzo Security, která byla pro náš vstup do této firmy zásadní.

O kvalitě služeb Menzo Security svědčí zdárná implementace špičkových bezpečnostních technologií Check

Point a Trend Micro.

Mezi největší úspěchy společnosti Menzo Security patří vývoj a provozování vlastního produktu Security Insight, což je služba bezpečnostního monitoringu, díky níž jsou útoky ve firmách odhaleny dřív, než napáchají velké škody. Podle ředitele DoxoLogic Martina Listopada prošel tento produkt od počátku roku zásadním vylepšením, které umožní zvýšit bezpečnost i organizacím, které chtějí provozovat více systémů, a to na své vlastní infrastrukturu. K představení tohoto i dalších vylepšení již dojde pod hlavičkou Moore Czech Republic.

Pro naší skupinu je tato akvizice důležitá z hlediska komplexní nabídky služeb, které svým zákazníkům nabízíme. Také se jedná o potvrzení rozvojové strategie Moore

Technology CZ spojené s připravovaným vstupem strategického investora do dceřiné společnosti Servodata. Podle Miroslava Ruta postupně pokrýváme oblasti, které jsou pro naše zákazníky zásadní. Ať se jedná o kybernetickou bezpečnost, robotické zpracování dat, digitalizaci firemních procesů nebo využívání umělé inteligence.

V Moore chceme nejen držet krok s naší konkurencí, ale v některých oblastech ji i předejít. Věříme, že k tomu přispěje i tento nový člen naší rodiny.

Pokud vás zajímají možnosti jak předcházet kybernetickým útokům, více informací o produktech a službách Doxologic naleznete na www.doxologic.cz.



Martin Listopad, Spolumajitel a jednatel společnosti DoxoLogic, s.r.o.

Oblasti kybernetické bezpečnosti se věnuje přes 15 let. Působil na manažerských pozicích a ve dvou významných IT společnostech i v roli člena představenstva. Je zakladatelem služby Security Insight, díky níž se mohou firmy věnovat naplno svému podnikání a nemusí se bát o svou bezpečnost. Ve volném čase se rád věnuje sportovním aktivitám, mezi které patří zejména tenis, příležitostně box, poker a občas i běžecký závod.

LEADERI V SERVODATECH

Určitě všichni dobře znáte firmu Servodata, která patří do skupiny Moore Czech Republic a všichni také víte, že tato firma má nového ředitele. Ostatně, představili jsme vám ho v minulém čísle. Nyní bychom vás rádi krátce seznámili se všemi business unit leadery, kteří vedou své týmy a zodpovídají za mnoho zajímavých projektů.

Radek Hornof

Radek Hornof pochází ze středních Čech, více než pět let žije v Praze. Vystudoval technický obor se zaměřením na programování číslicově obráběcích strojů, kterému se následně věnoval na počátku své profesní kariéry. Záhy však přešel do bankovní sféry, kde pracoval na zpracování bankovních transakcí a vyvíjel podpůrné bankovní aplikace. Jelikož se chtěl více věnovat vývoji a návrhu programů, přešel do společnosti O₂, kde měl na starosti vývoj portálu O₂ Active, Self-care stránek a O₂ Shopu. Dále pracoval pro bankovní sektor. Například pro společnost GE Money Bank, INC. Více jak tři roky pracoval ve Slovenské republice jako architekt a team leader na aukčním portálu veřejných zakázek, které provozuje Ministerstvo vnútra Slovenskej republiky. U nás, ve společnosti Servodata, pracuje bezmála tři roky.



Petr Horák

Petr je manažer s dvacetiletou praxí ve vedení firem a zlepšování obchodních a strategických cílů organizací. Petr má zkušenosti s řízením firem v regionu střední Evropy. Specializuje se na oblasti obchodu, marketingu, strategie a HR. V soukromí se věnuje rodině, sportu, cvičení qigong a rozvoji technik osobního růstu pro sebe i druhé. Je věrným obhájcem života a příležitostný optimista.



Jan Paleček

Honza má za sebou přes 10 let řízení IT infrastruktury a projektů v mezinárodních firmách. V Servodatech má na starosti tým dodávající zákazníkům služby ohledně IT infrastruktury



ry – serverů, sítí, diskových polí apod. Ve volném čase se věnuje basketbalu, vaření a dvěma synům.

Stanislav Petr

„Stanley“, jak ho všichni známe, má 20 let zkušeností z různých oblastí světa IT, od podpory zákazníků, řízení projektů a týmů, systémové administrace až po nynější řízení týmu Atlasi-an specialistů, kteří pomáhají firmám udržet své procesy v pořádku. Specializuje se na vedení týmu, projektů, konzultace a systémovou administraci. Má zkušenosti i z oblasti zdravotnictví, jako jednatel nestátního zdra-



votnického zařízení. Ve volném čase se věnuje sportu, přátelům a dvěma králíkům.

Miroslav Řezníček

Miroslav vystudoval České vysoké učení technické a University of Chicago, kde získal titul MBA. Ve své kariéře působil na těch nejvyšších manažerských postech. Má rozsáhlé zkušenosti v oblasti telekomunikačního businessu, ve kterém působil téměř 15 let. Ve společnosti Servodata je nyní na pozici generálního ředitele. Po náročném pracovním týdnu si nejraději dobíjí energii při hraní golfu.



NA VLNĚ ÚSPĚCHU

V **Moore Accounting** se povedlo úspěšně završit tříměsíční přípravu pro zpracování mezd pro společnost Tieto Czech, která je členem nadnárodní skupiny TietoEVRY, se sídlem ve Finsku a zaměstnává téměř 24 000 expertů v desítkách zemí. Pro Tieto Czech jsme poprvé úspěšně zpracovali téměř 3 000 mezd za měsíc červen, ve spolupráci s našimi subdodavateli e-payroll a KS-program.

V měsíci červnu kolegové z **Moore Advisory** zahájili práci na zakázce pro Ředitelství silnic a dálnic ČR (dále jen „ŘSD“) s názvem Odborná podpora při nastavování projektového řízení v rámci projektové kanceláře. Předmětem zakázky je jednak nastavení procesů projektového řízení v organizaci a jednak zajištění role projektových manažerů na vybraných projektech ŘSD. Během měsíce června kolegové z Moore Advisory, jmenovitě Petr Štětka, Petr Vácha, Arnošt Vopat a Tomáš Buriánek, pro ŘSD upravili současnou metodiku projektového řízení a současně převzali vedení projektu, který spočívá v transformaci současného intranetu ŘSD.

V **Moore Audit** je rok 2021 rozběhovým rokem – noví klienti, noví kolegové, nové zakázky. Všechno dokázali

úspěšně skloubit a blíží se završení auditní sezóny za rok 2020.

V mezidobí ale získávají také nové klienty pro následující období, např. společnost XYLO Group, člen skupiny KRONOSPAN, přední zpracovatel dřeva pro nábytkářský průmysl v Evropě – blahopřejeme.

Úspěch zaznamenala i naše technologická divize **Moore Technology**, kdy její dceřina společnost Mycroft Mind získala dotaci Zero Defect Manufacturing Process z dotačního titulu Horizont 2020 Evropské unie. Finanční prostředky budou využity na vývoj napojení analytiky v oblasti Průmysl 4. 0. na platformu, která by měla dělat prevenci poruch.

A na závěr jeden náš interní úspěch v rámci **Moore Czech Republic** – máme za sebou 2 měsíce používání základních funkcionalit systému JIRA a v nejbližších měsících nás čeká zavedení dalších modulů a funkcionalit, např. elektronické schvalování faktur. Děkujeme všem, co aktivně a pravidelně používají naši JIRU.

KONEČNĚ SPOLU... MIMO OFFICE



Povedlo se! Po skončení většiny vládních Covid omezení jsme se mohli všichni neformálně potkat na týmové odpolední akci v ne-dalekých Karlínských kasárnách. Díky velmi specifické atmosféře tohoto místa jsme si užili spoustu zábavy při povídání, popíjení a také třeba opékání buřtů, nebo při soubojích ve stolním fotbale. Přestože nebylo jisté, zda nás nezradí počasí nebo jestli vše klapne dle představ, byl to nakonec velmi příjemný a uvolněný půlden v té nej společnosti. Doufejme, že brzy budeme mít možnost si něco takového zopakovat znovu a ještě ve větším počtu.



Seznamte se s... Martinem Pechem

Jsme rádi, že můžeme ve skupině Moore Czech Republic přivítat nového daňového manažera Martina Pecha.

Před příchodem do skupiny Moore Czech Republic působil Martin jako daňový manažer ve společnosti RSM CZ, kde se věnoval především oblasti daňových a finančních due diligence, převodním cenám a daňovému poradenství v oblasti daně z příjmů, DPH a mezinárodního zdanění.

V minulosti získal rozsáhlé zkušenosti v oblasti daní a účetnictví v legislativě daně z příjmů na Ministerstvu financí, kde se podílel na tvorbě novel zákona o daních z příjmů, dále působil v poradenském businessu a také v mezinárodní advokátní kanceláři. V posledních deseti letech se podílel na významných akvizičních transakcích v rámci České republiky, a to jak pro velké lokální společnosti/holdingy tak pro nadnárodní společnosti.

A jak vidí své působení ve společnosti Moore Czech Republic sám Martin Pech?

Mým úkolem bude poskytovat kvalitní daňové poradenství pro klienty skupiny Moore, a to jak standardní daňové poradenství, přípravu daňových přiznání, tak budu působit v oblasti due diligence a převodních cen. Rád bych zde přispěl k tomu, aby klienti dostali komplexní servis spolu s dalšími oblastmi, ve kterých naše skupina působí – účetnictví, mzdy, audit, business a transakční poradenství, ICT, atd.

Martin se stal členem divize Moore Accounting CZ, kde ho přivítala Marcela Hrdá:

Těší mě, že oblast daní v naší skupině Moore Czech Republic získává v Martinovi velmi kompetentního a úspěšného kolegu s rozsáhlými zkušenostmi z mnoha oborů. V Martinovi se snoubí schopnost dívat se na potřeby klienta nejen z pohledu daní a financí, ale má i svůj právní pohled, a to je velká přidaná hodnota, kterou budeme našim klientům rádi prezentovat.

Martinovi přejeme za celou skupinu Moore Czech Republic úspěšný start na nové pozici a těšíme se na spolupráci a jeho zapojení do našich interních i mezinárodních aktivit v rámci sítě Moore Global.



ZAJÍMAVOSTI Z MOORE GLOBAL

Jako již pravidelně v tomto období Moore zveřejnil aktualizované výsledky Finančního a Informačního reportu v rámci evropského regionu.

Vybrali jsme z tohoto reportu několik zajímavostí, které se například týkají i naší firmy.

TOP 10 firem s nejvyšším nárůstem příjmů (nad 5 milionů USD)

Společnost	Stát	Celkový příjem ve 2020 / USD	Celkový příjem ve 2019 / USD	Zvýšení výnosů / USD
Moore Belgium	Belgium	68,024,116	57,381,808	10,642,307
Moore Kingston Smith	United Kingdom	81,164,648	71,032,520	10,132,128
Moore Czech Republic	Czech Republic	22,068,024	15,431,762	6,636,262
Moore DRV	Netherlands	71,748,379	65,199,417	6,548,962
Coffra	France	25,127,972	21,398,163	3,729,809
Moore Treuhand Kurpfalz GmbH	Germany	10,237,743	6,609,904	3,627,839
S & P GmbH	Germany	37,538,392	34,169,841	3,368,551
Moore INTARIA GmbH	Germany	16,061,881	12,704,459	3,357,423
Moore BRL GmbH	Germany	35,263,338	32,489,357	2,773,981
Moore mth	Netherlands	48,344,898	45,933,229	2,411,669

Top 10 firem s nejvyšším růstem, organický vs anorganický růst / vyjádřeno v procentech

Společnost	Růst / %	Organický růst / %	Anorganický růst / %
„Transsib-Audit“ LLC	98	15	85
Refidar Moore Stephens AG	74	10	90
Moore Treuhand Kurpfalz GmbH	55	4	96
Moore Czech Republic	43	20	80
Moore Insight	42	100	0
Moore (Baku)	41	50	50
Moore Mackonis UAB	36	100	0
Moore Stephens (Ukraine)	32	95	5
Moore Stephens Kazakhstan	28	100	0
Moore INTARIA GmbH	26	60	40

Pohled do budoucnosti

1. Výzvy, které firmy očekávají v následujících 12 měsících

Informační report nabídl přehled klíčových výzev očekávaných v příštích 12 měsících. Nejčastější odpovědi jsou shrnuty níže:

Recruitment & retence zaměstnanců (65 firem): Mnoho firem spatřuje velkou výzvu si udržet a popřípadě nalézt nové talentované profesionály napříč všemi obory, kterým se Moore věnuje. Díky tomu, že mnoho firem stále ještě operuje v Home office režimu, spatřují firmy i potíže se zaškolením nových zaměstnanců společně s plnohodnotným začleněním do kolektivu.

Technologie (61 firem): Firmy jsou si vědomy nevyhnutelného posunu ve směru digitalizace, která je ještě o to aktuálnější díky Covidové situaci. Témata jako : automatizace, hledání a implementace správných softwarových řešení, přizpůsobení se práci na dálku, bezpečnost dat a mnoho dalších jsou žhavými otázkami v celém regionu.

Konkurence (36 firem): Otázky jak vyniknout a odlišit se na trhu, obavy z potencionální zvýšené konkurence a tlaku na snížení sazeb za poskytované služby po CO-VID krizi jsou rovněž věci, kterými se Moore firmy v Evropě zabývají. Firmy se pozastavují nad obavami, že poptávka po službách, které nyní nabízí se budou muset rychle adaptovat k nynější situaci a takováto přeměna bude vyžadovat i nemalé investice.

Regulační změny (32 firem): Moore evropské firmy také zmiňují, že vnímají jako výzvu složitost a tempo všech nově zaváděných regulačních změn, náklady na jejich implementaci a dodržování.

2. Oblasti v rámci investic v následujících 12 měsících

Evropské firmy Moore poskytli podobnosti o svých klíčových investicích v následujících 12 měsících. Nejčastěji uváděné jsou shrnuty níže:

Technologie (69 firem): Firmy uvedly, že nejvíce se budou orientovat na softwarová / hardwarová vylepšení, software pro analýzu dat, automatizace, IT poradenství, AI, automatizované účetnictví, software pro správu firem (např. KYC), software pro audit a reporting, kybernetická bezpečnost, Caseware, Inflo a další.

Recruitment (55 firem): V této oblasti se nejvíce firmy budou snažit o přilákání a nábor konkrétních odborných znalců a profesionálů v daném odvětví, ale zároveň také mladých a nadějných talentů / absolventů.

Business Development (53 firem): Firmy se budou snažit nabízet zcela nově modifikované a vytvořené služby. Z odpovědí a reakcí, které z reportu vyplývají se ukazuje, že z mnoha ekonomických důvodů všichni spatřují nutnost se zaměřit na nové akvizice / fúze, organické získávání nových klientů (včetně mezinárodního zaměření na klienty v nových regionech), vytváření nových spoluprací v rámci sítě Moore, nový marketing a zároveň zaměření se na kvalitu clientského portfolia.

