

Vladimír John

PODNIKATELÉ VERSUS PODVODNÍCI

• • •

52 PŘÍBĚHŮ
NEJČASTĚJŠÍCH
PODVODŮ
PÁCHANÝCH
NA SERIÓZNÍCH
PODNIKATELÍCH

Odhalená
pravda
o rizicích
podnikání



MERIGLOBE
BUSINESS ACADEMY

OBSAH

Úvod	8
I. kapitola:	
Jak napálit začínající podnikatele	
Plán na houby (Velká Británie)	13
Půjčka v nedohlednu (Německo)	17
Výběrové řízení na podfuk (Velká Británie)	21
II. kapitola:	
Falešní poskytovatelé služeb	
Příliš vysoká cena za odhad (Velká Británie)	27
Paragrafy na levačku (USA)	31
Hříšný pojišťovací audit (Nizozemsko)	36
Sázka na jedinou kartu (USA)	40
Známka nulové ochrany (Rakousko)	42
Domény za pakatel (Německo)	46
III. kapitola:	
Nepraví úředníci	
Horor ve sluchátku (USA)	53
Ve spárech kontrolora (Slovensko)	56
Nečekané štěstí (USA)	61
IV. kapitola:	
Zaměstnanci v roli podvodníků	
Útok z vlastních řad (Velká Británie)	65
Měděné mimikry (Švédsko)	71
Vykutálená účetní (Německo)	75

V. kapitola:

Podvody s fakturami

Sázka na výdrž (Velká Británie)	83
Kancelářské krysy v pasti (Francie)	87
Krádeže na fakturu (USA)	91
Drahý bezcenný katalog (Česká republika)	96
Skvrny na slunci (Německo)	100

VI. kapitola:

Podvody v oblasti finančních půjček

Šejdiři z údolí zoufalců (Česká republika)	105
Sběratelé podpisů (Polsko)	109
VIP klient na traktoru (Francie)	114
Oškubat slepici (Česká republika)	118

VII. kapitola:

Nástrahy podvodníků ve světě nemovitostí

Katastrofa v katastru (Česká republika)	123
Až příliš dobrá adresa (Velká Británie)	127
Muzeum zmařených snů (Německo)	130

VIII. kapitola:

Finty při přepravě zboží

Zásilka na slepé koleji (Velká Británie)	137
Dvojí hra mistra sedmilháře (USA)	141
Naftoví upíři (Španělsko)	147
Piráti s koncesí (Francie)	153

IX. kapitola:

Zneužití dobrého jména podnikatele

Podlá hra s krádeží identity (Velká Británie)	161
Spříznění adresou (USA)	163
Čas probuzení (Velká Británie)	167

Dobrá pověst na pranýři (Česká republika)	171
Zlé jazyky v akci (USA)	177
Oslíčku, otřes se (Maďarsko)	183
X. kapitola:	
Zlodějské triky při obchodování v zahraničí	
Rýžová noční můra (USA)	189
Hrad z písku (Německo)	193
Ve spárech čínského draka (Itálie)	198
Převozníci v zákazu vjezdu (Francie)	203
XI. kapitola:	
Krádeže na internetu	
„Rhybářův“ bohatý úlovek (USA)	209
Heslo 12345 (Velká Británie)	215
Virtuální havěť útočí (USA)	222
Oslepen vidinou ráje (Rakousko)	229
Nákup v nedohlednu (Velká Británie)	233
XII. kapitola:	
Podvodníci hrají na city	
Šek roztržitého zákazníka (Německo)	239
Past na marnivost (Velká Británie)	241
Přispějte chudákům zlodějům (Španělsko)	243
Kámoš za všechny prachy (USA)	248
(Ne)přítel v nouzi (Česká republika)	252
Milióny pro bohyni (Německo)	257
A nakonec pár užitečných tipů	263
Jak se zachovat, když došlo na nejhorší	268
Závěr	270

ÚVOD

V životě, a tedy i v podnikání zcela přirozeně věříme v lidské dobro a spravedlnost. A je to tak v pořádku. Důvěřovat lidem ovšem neznamená slepě věřit každému. Ani naivně zavírat oči před tím, že okolní svět dokáže být někdy pořádně nevlídný. Oběťmi podvodů se nejčastěji stávají lidé, kteří z nějakého důvodu nechtějí vidět realitu takovou, jaká je. A realita nám ukazuje, že kromě čestných lidí mezi námi žijí i jedinci, jejichž smyslem života je podvádět jiné.

Na podvodníka dnes můžete narazit na každém kroku. Obvykle bývá připraven nemilosrdně zneužít kohokoliv, nad kým v danou chvíli cítí převahu – malé děti, seniory, hendikepované, osoby ve finanční tísní a přirozeně také drobné a začínající podnikatele. Na ty má spadeno samozřejmě hlavně proto, že jde obvykle o lidi, kteří nemají nouzi o peníze.

Bohužel v dnešním světě podvodníkům jejich počínání často prochází. Mnohdy proto, že jsou schopni vymyslet takřka neodhalitelné podvody a zároveň vědí, jak uniknout pozornosti státních orgánů a vyhnout se možnému postihu. Také jsou si leckdy jistí, že podnikatelé podvod ani krádež nenahlásí. A to nejen kvůli negativní reklamě, o kterou jako majitelé firem nemají zájem, ale také s ohledem na chabou právní ochranu. Nestojí o popotahování po soudech, na to nemají čas, a kvůli nejistému výsledku ani nemají chuť mrhat penězi na právníky.

Nikdo nemůže říci, že je vůči praktikám podvodníků imunní. Každý z nás má nějaké slabé místo, stačí ho jen šikovně vyhmátnout. Naše ostražitost rázem klesne na nulu a podvodník nás má takříkajíc „na lopatě“. Přitom naletět mu není otázkou

nízké inteligence, ale spíš podceněním této slabiny – jste příliš důvěřiví, nesoustředění, nemáte dostatek informací nebo zkušeností, zaslepí vás vidina zisku. Může to být cokoliv.

To však neznamená, že jste osudem předurčeni stát se obětí podvodníka. Naopak, toto riziko můžete při troše snahy výrazně minimalizovat, a to úplně jednoduše. Stačí být o krok napřed. Poznat jejich metody a triky, abyste se jim stačili vyhnout dřív, než vám stihnou způsobit škodu. Některé z těchto pastí vás potenciálně ohrožují méně, jiné více – záleží na tom, v čem jste silní a kde je naopak snadné vás nalomit. Tato kniha vás naučí úspěšně se pohybovat ve světě, kde to s vámi zdaleka ne každý myslí dobře.

Proč je tato kniha určena i vám

Podvodnické triky je nejlepší ukázat na konkrétních příkladech. Mnohem snáze si pak představíte, jak v praxi probíhají, a budete schopni je odhalit, pokud se do podobných situací dostanete.

Jak poznáte podvodníka

Nečekejte zamračeného muže s pistolí u pasu ani podezřelého chlápka, který má na čele napsáno „přišel jsem vás ošukbat“. Podvodník bude možná ten nejsympatičtější chlapík (či dáma), na jakého jste kdy narazili. Usměvavý, vždy upravený a v obleku. Čím šikovnější a zkušenější bude, tím rychleji najde způsob, jak se vám dostat pod kůži a získat vaši důvěru. Bude vám volat, posílat e-maily a bombardovat vás propagačními materiály s nabídkou služeb, o které nemáte zájem. Využije všech dostupných prostředků, aby vás dostal, kam potřebuje. Jediné, co vás před podvodníky a zloději může ochránit, je dostatečný přehled o jejich praktikách.

V této knížce se dočtete o případech, které byste čekali nejspíš jen v thrillerech nebo kriminálních filmech. Podél zdí se plíží zákeřní a vychytralí zloduší pronásledovaní drsnými vyšetřovateli v ojetých bourácích... Až na to, že podobné drsné detektivky se odehrávají dnes a denně, za bílého dne a přímo před vašimi očima. A stávají se právě takovým lidem, jako jste vy.

Poučte se z cizího neštěstí

Příběhy, které si přečtete na následujících stranách, se skutečně odehrály (jen jsem pozměnil či vynechal skutečná jména osob a názvy společností). Dozvíte se v nich, jak podvodníci postupují, a poznáte jejich modus operandi. Jako podnikatelé se musíte naučit chovat se obezřetně a myslet jako detektivové. Jedině tak se dokážete bránit a odhalíte nalíčenou past dřív, než do ní spadnete. Knížka vám však nebude k ničemu, pokud si nepřipustíte, že v ní uvedené cizí zkušenosti mohou potkat i vás. Jestli si myslíte, že zrovna vy jste výjimkou potvrzující pravidlo, ohrožujete svůj podnik a sebe ještě víc. Podvodníci neustále vymýšlejí nové taktiky a triky, a proto je nutné si před nimi udržovat náskok.

V každém z následujících příběhů vám popíšu riskantní situaci, v níž se podnikatelé jako vy mohou kdykoliv ocitnout, a potom vám poradím, jak se z ní nejlépe poučit. Některé příběhy vám budou znít nepravděpodobně, jiné vás možná dokonce rozesmějí. Věřte, že všechny jsou skutečné a jejich hlavními hrdiny jsou podnikatelé jako vy.

Ze srdce vám přeji, abyste i nadále prožívali setkání s podvodníky výhradně na papíře a vyhnuli se takové zkušenosti v reálném životě!

I. kapitola

JAK NAPÁLIT ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE

**PODNIKATELÉ
VERSUS
PODVODNÍCI**

Odhalená
pravda
o rizicích
podnikání



Plán na houby

Zaměřit se na začínající podnikatele se podvodníkům skvěle osvědčilo. Jejich budoucí oběti sice zatím nestihly vydělat žádné velké peníze, ale většinou nevědí, kde jim hlava stojí, a přitom mají minimální zkušenosti, takže v lečtem tápou a potřebují pomoc. A na poskytování pomoci bezradným začátečníkům jsou podvodníci opravdovými machry. Dokážou je v mžiku připravit o do začátku pracně nashromážděný kapitál. Třeba tak, že jim nabídnou zpracování klíčového materiálu pro úspěšný byznys, podnikatelského plánu.

Místo příběhu: **Velká Británie**

Hlavní hrdinové příběhu:

Oběť – **Michael**,
začínající podnikatel
a budoucí majitel
obchodu s nábytkem



Podvodník – **Carl**,
který tvrdí, že se
specializuje na tvorbu
podnikatelských plánů

Lákavý balíček

Michael dlouho toužil otevřít si vlastní obchod. Až jednou mu jeho dobrý přítel dovezl z exotické dovolené v Asii jako dárek nádhernou vyřezávanou stoličku ze vzácného dřeva. Michaela hned napadlo, že by mohl začít takové originální kousky sám dovážet a prodávat. Zájemců by se určitě našlo dost. A protože město, v němž žil, bylo oblíbeným turistickým cílem, věřil, že by takový byznys mohl být úspěšný.

Protože nikdy předtím nepodnikal, nevěděl přesně, kde začít. Na internetu se dočetl, že ze všeho nejdřív potřebuje podnikatelský plán, protože právě ten je nezbytným předpokladem pro získání podnikatelského úvěru, a tedy zahájení podnikání. Jenže jak takový plán vytvořit? Michael si na to sám netroufl a tak se rozhodl zaplatit si pomoc profesionála. Hledal, až našel webové stránky člověka, který si říkal Carl:

Tvorbou podnikatelských plánů se zabývám již 15 let a mám tedy dostatek zkušeností, abych vám dokázal pomoci při rozjezdu firmy, ať už chcete podnikat v jakémkoliv oboru.

Jste-li v byznysu nováčkem, bez důkladně vypracovaného podnikatelského plánu se neobejdete. Bez odborné pomoci ho vytvoříte jen stěží, ale nemějte obavy, od toho tu jsem já. Díky kompletnímu balíčku profesionálních služeb, které nabízím, pro vás bude nastartování vlastního byznysu hračka. Jak se osvědčily mé služby těm, kteří si balíček objednali před vámi? Podívejte se na reference mých klientů.

Michael otevřel podstránku s konkrétní nabídkou a četl dál:

Balíček obsahuje:

- *profesionálně vytvořený podnikatelský plán,*
- *zdarma tři konzultace v délce 30 minut (prostřednictvím telefonu, e-mailu, Skype nebo on-line chatu),*
- *sadu užitečných a praktických rad, doporučení a tipů, které umožní snadno získat úvěr do začátku podnikání.*

Nyní pořídíte tento balíček za akční cenu pouhých 699 liber (běžná cena 1999 liber). Kontaktujte mne a využijte akční ceny, jejíž platnost je časově omezená!

Akcně vyhozené peníze

Carlova firma měla seriózně vypadající webové stránky, propracované logo a nabízela konkrétní produkt, dokonce v rámci balíčku. To všechno dělalo na Michaela dobrý dojem... Navíc ta magicky působící akční cena... Michael si ještě prostudoval reference, které samozřejmě všechny vyznívaly v Carlův prospěch. Asi málokoho by napadlo, že byly smyšlené. Potom už Michael neváhal, objednal si balíček a okamžitě zaplatil kreditní kartou.

O několik hodin později Carl Michaelovi skutečně zavola a společně začali pracovat na podnikatelském plánu. Po týdnu obdržel Michael definitivní verzi plánu. Předpokládal, že bude v pořádku, a tak papíry ve složce jen přelétl očima. Připadalo mu, že text dává smysl. Jako novopečený podnikatel nepoznal, že zasláný dokument stojí, slušně řečeno, „za houbu“.

To, že je podnikatelský plán prakticky nepoužitelný, zjistil Michael až v okamžiku, kdy s jeho pomocí chtěl zažádat o úvěr pro začínající podnikatele. V několika bankách, s nimiž jednal, se mu doslova vysmáli, protože plán byl nicneříkající, a tedy absolutně nevěrohodný. Podvodník měl zřejmě v počítači uložený „vzorový“ dokument, který vždy lehce upravil a následně draze prodal důvěřivému podnikateli.

Michael si nakonec musel najmout skutečného odborníka – tentokrát už byl úspěšný a nakonec díky novému plánu také získal vysněný úvěr. Ale oněch 699 liber, které poslal podvodníkovi, už nikdy neviděl.

Nezkusíte to sami?

Na začátku podnikání není dobrých rad a doporučení nikdy dost. V tomto případě je však nejlepší prevencí krádeže sestavit si podnikatelský plán svépomocí. Není to tak těžké, jak se

vám může na první pohled jevit. Nemusíte nutně sepisovat sáhodlouhé vyprávění, stačí, když dokument zformulujete v bodech. Dostatek informací k tomu, jak má vypadat, najdete jak na internetu, tak v odborné literatuře.

Pokud přece jen usoudíte, že je vytvoření podnikatelského plánu nad vaše síly nebo časové možnosti, existují skuteční (a poctiví) profesionálové, kteří vám rádi pomůžou. Při hledání toho pravého mějte na paměti následující:

- ***Opravdový odborník vám nebude nutit víc, než potřebujete či požadujete.***

Pokud snad nabízí balíček služeb, měli byste mít možnost objednat si pouze podnikatelský plán či jinou službu, již právě poptáváte.

- ***Dobrou pověst osloveného profesionála si ověřte.*** Nespoléhejte pouze na reference uvedené na jeho webových stránkách, protože mohou být fiktivní. Neváhejte uvedené firmy kontaktovat osobně. U poctivé reference byste právě z tohoto důvodu měli najít i kontakt na danou osobu, která ji poskytla.

- ***Skutečný profesionál si bude účtovat přiměřenou cenu,*** ale současně ji nebude prezentovat jako hlavní argument, proč by si klient měl vybrat právě jeho. Naopak – odborník ví, že kvalita prodává a také něco stojí, takže argumentovat bude spíše tím, co za své peníze dostanete.

- ***Zvažte možnost požádat dotyčného o ukázkou jeho práce.*** Samozřejmě nezpracuje část podnikatelského plánu přímo pro vás, ale i ze záměru, zpracovaného pro anonymní společnost, vyčtete, jakou kvalitu můžete očekávat. Ani ukáзка z jiného plánu by neměla být na první pohled univerzální, rozhodně stojí za to podrobit ji řádnému přezkoumání.

Podnikatelský plán je sice pro podnikání klíčovým dokumentem, nemusí však znamenat nákladnou investici ve smyslu času ani financí.

Zapamatujte si...

- ▶ Zvažte, zda pro vás nebude výhodnější, abyste si podnikatelský plán sepsali sami.
- ▶ Než si u někoho objednáte vytvoření podnikatelského plánu, vytipovaného odborníka si nejdříve prověřte. Nespokojte se pouze s informacemi uvedenými na jeho webu.
- ▶ Nenechte se zlákat výhodnými nabídkami, kdy zaplatíte i za službu, kterou ve skutečnosti nepotřebujete.

Půjčka v nedohlednu

Dalším momentem, kdy budoucí podnikatel musí zůstat ve střehu, je samotný proces získání podnikatelského úvěru. Přimět k půjčce banku nebývá snadné a vědí to samozřejmě i podvodníci. Proto vymysleli skvělý trik, jak získat pozornost a důvěru podnikatele a shrábnout tu trochu peněz, které do začátku má. Není pro ně nic snazšího než založit na internetu falešnou firmu a tvrdit, že poskytuje úvěry. Důvěřivému začínajícímu byznysmenovi může připadat taková nabídka natolik skvělá, že by si vyčítal, kdyby ji nevyužil.

Místo příběhu: **Německo**

Hlavní hrdinové příběhu:

Oběť – **Johanna**,
budoucí podnikatelka,
která má v plánu
otevřít si
klenotnictví

Podvodník – **Walter**,
zástupce firmy Úvěr
pro každého,
jenž nabízí online
zprostředkování úvěrů

Seriózní do poslední chvíle

Johanna se svým rozhodnutím začít podnikat trefila do ekonomicky obtížného období. Hospodářství se sice začínalo zotavovat, ale banky zatím nebyly příliš ochotné pouštět se do úvěrů. Změny v úrokových sazbách, komplikovaný postup při poskytování finančních půjček a další problémy spojené s úvěry značně ztěžovaly přístup k penězům. Zejména začínající podnikatelé tak měli minimální šanci půjčit si jakoukoliv finanční částku.

Johanna se však nehodlala vzdát. Byla si jistá, že se jejímu obchodu bude dařit. Jen nevěděla, jak získat vstupní kapitál na rozjezd firmy. Když se trochu porozhlédla, zjistila, že banky peníze momentálně takřka nepůjčují. Zvažovala, jaké další možnosti jí zbývají.

Stejně jako mnozí jiní i ona sedla k počítači a do vyhledávače zadala „úvěry pro začínající malé podnikatele“. Po chvilce hledání narazila na webové stránky jisté společnosti, která nabízela nejrůznější druhy úvěrů a jejími klienty byli mimo jiné i začínající podnikatelé. Johanna zajásala. To je ono! Tihle lidé jsou její spásou!

Naděje, která umřela

Nejlepší na tom všem bylo zjištění, že podle informací na webu poskytovala firma úvěry i bez zajištění, úvěrové historie podnikatele a vysokého osobního úvěrového hodnocení. Johanně to znělo jaké rajska hudba, protože byla v podnikání nováčkem a neměla za úvěr čím ručit.

Vyplnila proto příslušný formulář na webu a očekávala, že ji podle uvedených informací bude někdo v průběhu dalších pár hodin kontaktovat, aby jí poradil, který úvěr je v jejím případě nejvhodnější. A skutečně brzy dostala e-mail, v němž stálo:

Vážená Johanno,

ve spolupráci s předními bankami jsme hledali ten nejlepší způsob financování Vašeho podnikání a skutečně se nám podařilo najít pro Vás úvěr, který již byl schválen. Blahopřejeme!

Nyní prosím zavolejte na telefonní číslo XXXX, abychom mohli společně doladit několik důležitých detailů. Rovněž budeme potřebovat menší zálohu za poskytnutou službu vyhledání úvěru.

Těšíme se, až se s námi spojíte. Děkujeme, že využíváte naše služby.

Walter, společnost Úvěr pro každého

Johanna po přečtení e-mailu bez váhání vytočila uvedené telefonní číslo. Chtěla peníze okamžitě, aby se konečně mohla pustit do práce. Zástupce společnosti jí do sluchátka oznámil, že nejprve musí zaplatit poplatek 450 € za vyhledání a zprostředkování úvěru. Nijak se nad tím nepozastavila, vždyť firma za ni opravdu odvedla veškerou práci spojenou s hledáním úvěru. Slíbila, že požadovaný finanční obnos ihned pošle.

A pak čekala, čekala a čekala... Marně. Nikdo z firmy se jí už neozval. Zkoušela volat, ale vždy se jí ozvala jen hlasová schránka. Ke své smůle poslala peníze bezhotovostním

převodem na účet, založený podvodníky s falešnou identitou, takže šance na jejich vrácení byla po vybrání hotovosti z účtu nulová. Takového majitele účtu policie často ani nedohledá, a pokud ano, je i tak velmi problematické na něm jakoukoliv náhradu škody vymoci. Johanna byla zoufalá, těžko říci, jestli více z toho, že ji někdo obral o peníze, nebo ze smutného zjištění, že naděje na úvěr se ukázala jako lichá.

Hledejte pečlivě:

- ***Pokud někdo požaduje za zprostředkování úvěru platbu předem***, měli byste okamžitě vycítit, že se jedná o podvod. Existuje řada vyhlášených makléřů, kteří poskytují své služby bez zálohy. Vyberte si takového, který bude ochotný investovat svůj čas a připravený vám opravdu pomoci.
- ***Věnujte dostatek času hledání*** a jistě naleznete skutečné odborníky, kteří s vámi budou spolupracovat i bez podobných zbytečných poplatků.

Zapamatujte si...

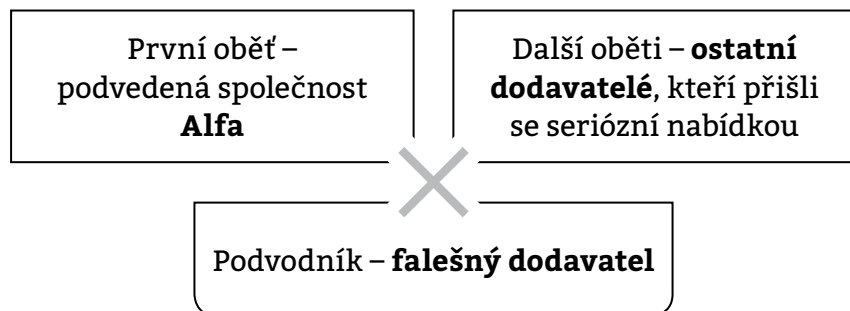
- ▶ Pokud už o úvěr žádáte jinde než v bance, řádně si společnost, jejíž služby zvažujete využít, prověřte. Stejně jako v předchozím případě se ujistěte, že se nejedná o podvodníky a že výsledky jejich práce a spokojení klienti skutečně existují.
- ▶ Snažte se najít takovou firmu, která za zprostředkování úvěru nepožaduje zaplacení zálohy předem. Takové jednání by vám mělo být hned podezřelé.

Výběrové řízení na podfuk

Obětí následujícího podvodu se nestávají jen nezkušení podnikatelé. I pro ty zkušenější je náročné uspořádat výběrové řízení a pohlídat přitom všechny náležitosti, aby následkem začátečnické chyby zbytečně nevyhodili peníze oknem. Vmísit se mezi poctivé podnikatele, usilující o zakázku, a vyfouknout jim ji před nosem lživou nabídkou, to je trik, který podvodníci používají nejen ve stavebnictví, jako je tomu v našem příběhu. Tato nekalá praktika je aplikovatelná prakticky kdekoliv, kde jde o účast v tendru a kde jsou ve hře zajímavé peníze. Navíc na podvod doplatí nejen firma, kterou si podvodníci cíleně zvolili, ale do určité míry i několik dalších společností, zatažených do lsti pouhou shodou okolností.

Místo příběhu: **Velká Británie**

Hlavní hrdinové příběhu:



Příliš dobrá nabídka

Jistá společnost, říkejme jí třeba Alfa, potřebovala postavit nové skladovací prostory. Rozhodla se tedy vyhlásit výběrové

řízení a vítěze vybrat na základě nejvýhodnější nabízené ceny, nejkratšího termínu a nejvyšší kvality provedené práce.

Po měsíci začala firma Alfa postupně procházet jednotlivé zasláné nabídky. Bylo jich dost, ale jedna výrazně vyčnívala. O tomto dodavateli sice společnost nikdy předtím neslyšela, ale vše vypadalo v pořádku – a hlavně, ta nabídka se vážně jevila jako nejvýhodnější!

Společnost Alfa na ni rychle kývla, aniž by věnovala dostatek času prověření dodavatele. Vedení oslnila vidina brzkého dokončení stavby, navíc za polovinu sumy, než za jakou provedení zakázky nabízela konkurence. Alfu ani ve snu nenapadlo, že tahle dobrá nabídka je možná až příliš dobrá!

Ještě zálohu, prosím

Jakmile se podvodná dodavatelská firma dozvěděla, že zakázku získala, obratem zaslala společnosti své požadavky. Její zástupci chtěli v první řadě zálohu. Nikomu ze společnosti Alfa to nepřišlo divné, i když nešlo právě o malou částku. Ve stavebnictví se přece jedná o standardní postup, kterým se dodavatelé jistí před podvody ze strany zadavatelů. Ti si totiž v některých případech skutečně nechají práci dokončit, aniž by pak zaplatili. Proto dodavatelé požadují vyplacení zálohy (buď formou pevně stanovené částky, nebo procenty z celkové ceny projektu), která jim pokryje cenu materiálu.

Alfa tedy v rámci běžné praxe vyplatila zálohu. A v tu chvíli se po dodavateli slehla zem. Společnost ho samozřejmě hned kontaktovala, aby si buď vymohla provedení práce, nebo dostala své peníze nazpět. A tehdy se dozvěděla smutnou pravdu, totiž že dodavatelská firma fakticky vůbec neexistuje a všechny kontakty, webové stránky, e-mail i telefonní číslo byly falešné.

Bohužel na tento podvod doplatila nejen důvěřivá firma, oslněná skvělou nabídkou, ale i všichni ostatní účastníci

výběrového řízení. Zbytečně promrhali spoustu času a peněz na zpracování nabídky, která nakonec zůstala nevyužita. Alfa byla totiž nucena kvůli citelné finanční ztrátě projekt stavby skladu odložit na neurčito.

Potěmkinova firma

Aby takový podvod klapnul, musí si podvodník dát práci s přípravou. Především je potřeba založit podnik, který sice úředně existuje, ale ve skutečnosti není funkční ani nemá žádné zaměstnance. Navenek ovšem působí jako skutečná stavební (či jiná) firma. Důvěryhodnost samozřejmě vhodně dokreslí existence loga, vizitek, hlavičkového papíru, webových stránek včetně fungujících kontaktů, tedy e-mailu a telefonní linky. V dalším kroku musí podvodník sepsat realisticky působící nabídku. To nebývá problém, buď si najme komplice, nebo může být i sám profesionálem v daném oboru, takže falešná nabídka bude od skutečné k nerozeznání.

Samozřejmě musí být mimořádně lákavá, aby jí potenciální oběť nedokázala odolat a ve svém nadšení zapomněla na opatrnost. Cena je vždy navržena tak, aby byla zaručeně nejnižší ze všech nabídek, termín dodání či dokončení je výrazně kratší, než jaký mohou nabídnout ostatní. A pak jen stačí vyčkat, až se oběť chytí. S následným zasláním zálohy obvykle nebývá problém, protože jak bylo řečeno výše, je to běžná praxe.

Nejlevnější bývá nejdražší

Okradený si později rve vlasy a okolí mu říká: „Copak sis nevšiml...?“. Z pohledu nezúčastněných jsou varovné signály často zřejmé, ale ten, na něhož je past nastražena, si jich mnohdy bohužel skutečně nevšimne. Je totiž zaslepen výhodností nabídky. Podvodník dobře odhadl jeho slabé místo. Vám je jisté

jasné, že společnost Alfa si měla nejprve prověřit všechny dodavatele, uvědomit si, že nepřiměřeně nízké nabídky jsou podezřelé a že logo, hlavičkový papír nebo web si dnes může obratem ruky vyrobit každý. Ale také je třeba si vyžádat reference na obdobné projekty (v tomto případě stavby) a ty si ověřit – dojet se podívat na kvalitu odvedené práce, obvolat společnosti a zeptat se na zkušenosti z průběhu stavby, odstraňování vad a nedodělků apod.

Podezřelými znaky, jež byste měli sledovat, v obdobných případech bývají také:

- ***minimum sdělovaných údajů o firmě*** – P. O. Box či sídlo na virtuální adrese si může pořídit každý, a pokud firma není ochotná poskytnout své kontaktní údaje, jedná se o jasný varovný signál.
- ***příliš levné a obecně formulované nabídky*** – poctivý zájemce, který skutečně usiluje o vítězství ve výběrovém řízení, bude věnovat přípravě dostatek času a vytvoří podrobnou nabídku se všemi údaji, jež zadavatel k posouzení potřebuje.
- ***snaha přimět vás k obchodu nátlakem, zastrahováním či vydíráním*** – může to přitom být velmi subtilní forma manipulace. Zástupci podvodné firmy mohou například začít vyjmenovávat hrozící nebezpečí, před kterými vás dokážou ochránit jedině oni. Nebo se vás pod různými záminkami budou snažit přemluvit k rychlému rozhodnutí, protože chtějí zabránit tomu, abyste si je prověřili nebo nad nabídkou příliš přemýšleli.
- ***příliš vysoká záloha*** – taková je vždy podezřelá. Představu o přiměřené výši nejlépe získáte porovnáním s nabídkami ostatních dodavatelů. Ideální ovšem je, pokud dodavatelská stavební firma staví takzvaně ze svého a zadavatel stavby jí cenu hradí po částech (v milnících či po předání díla).

Je třeba si říci, že někdy se může i jednání poctivých dodavatelů jevit jako lehce podezřelé. Pravdu zjistíte jedině jejich „proklepnutím“. Vždy je lepší být přehnaně opatrný než později litovat.

Mějte na paměti, že extrémně výhodná nabídka vždy „smrdí“. Nemusí nutně jít o uvedený případ, kdy údajná firma pláchne se zálohou, ale může jít i o problém, kdy uchazeč vyhraje s nejlepší nabídkou (ne nadarmo se říká, že „papír snese všechno“), ale v praxi pak není schopen slíbené splnit. Nárokuje si vícepráce, které nakonec dosáhnou takové výše, že celková suma převyší i tu nejdražší nabídku konkurence. Podnikatelé bažící po tom, aby byla stavba už už dokončená, leckdy kývnou na cokoliv, jen aby bylo hotovo a oni mohli pokračovat v podnikání. Neuvědomují si, že se je stavební firma jednoduše snaží oškubat.

Zapamatujte si...

- ▶ **Proveďte si všechny společnosti, které se zúčastní vašeho výběrového řízení. Nekontrolujte jen, zda figurují v obchodním rejstříku, ale vyhledejte a ověřte také reference.**
- ▶ **Nenechte se zlákat příliš obecně formulovanou nabídkou. Ve všem neuvedeném či neupřesněném se může skrývat prostor pro pozdější nechtěné překvapení.**
- ▶ **Dejte si pozor na extrémně výhodné nabídky, jež slibují odvést práci za velmi málo peněz či jinak vybočují ze standardu ostatních.**