

březen 2020

fresh® TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Pavel Ráliš
Jarmila Podhorná
Hugo Kysilka
Martina Bedrnová
Karel Rada
Vladimír Bureš
Martin Urbánek
Lukáš Pazourek



Pavel Ráliš

Podnikatele budeme ještě
více podporovat

rozhovor na stranách 2-3

Podnikatele budeme ještě více podporovat

Podnikat s úspěchem znamená přinášet ostatním to, co potřebují, co je těší, v čem vidí smysl. Podnikat rovněž znamená umět generovat finanční prostředky, avšak také investovat, stavět výrobní objekty, bytové domy, nakupovat stroje, suroviny, auta, know-how, licence, odborníky. Podnikat znamená nebát se, zbytečně nepřemýšlet o komplikacích, zdravě riskovat, mít své sny a jít za nimi. Velmi často to rovněž znamená opírat se nejen o vlastní hotovost, ale peníze si na životoschopné projekty i půjčovat. Spoléhat na pomoc a zároveň vědět, že lze úvěr splatit. Mezi významné poskytovatele podnikatelských úvěrů v České republice patří Artesa, největší družstevní záložna v České republice. Ta loni v červenci oslavila 20 let od svého založení. Vyprofilovala se jako stabilní a důvěryhodná finanční instituce. O tom, co podstatného se zapsalo do její novodobé historie, jsem hovořila s Ing. Pavlem Rálišem, MBA, obchodním ředitelem:



Ing. Pavel Ráliš, MBA

Jak byste dnes Artesu charakterizoval?

Za dobu naší existence jsme získali pevné místo na finančním trhu. Podnikatelům jsme za tuto dobu poskytli úvěry za více než devět miliard korun. V současné době má Artesa přes 4000 členů. Stala se největším spořitelním družstvem u nás. Úspěšné fungování dokládají i výroční zprávy, dočtete se v nich například, že za rok 2017 byl čistý zisk 3,4 milionu korun. V roce 2018 se ještě výrazně zvýšil, a to na 5,8 milionu korun. Kapitálovou přimě-

ností více než 29 % Artesa převyšuje většinu bank na českém trhu. Náš kapitál představuje hodnotu 844 milionů korun. Myslím, že je to dobré skóre.

V minulosti hodně kampeliček zkrachovalo nebo prošlo různými kauzami. Vám klienti stále důvěřují...

Zakládáme si na osobním přístupu a profesionalitě, nevyžadujeme nesmyslné poplatky, v nabídce máme nadstandardní úrokové sazby

na depozitních produktech. Úvěry pro živnostníky i firmy poskytujeme v krátkém čase. Samozřejmě nabízíme všechny běžné služby platebního styku. Pro naše příznivce máme otevřené dvě pobočky v centru Prahy a Ostravy. Díky spolupráci se zavedenými sítěmi makléřských poradců s celorepublikovou působností jsme připraveni uspokojit veškeré finanční potřeby a požadavky širokého spektra klientů právnických osob. Jednáme férově a snažíme se vždy porozumět strategii žadatele o úvěr.

V minulém roce se toho u vás mnoho změnilo. Mohl byste shrnout, o čem šlo především?

Zřejmě máte na mysli vstup Biskupství česko-budějovického do naší družstevní záložny. Biskupství získalo v družstvu majetkový podíl ve výši 9,5 %, a to prostřednictvím našeho majoritního vlastníka společnosti Artesa Capital. Mohu prozradit i to, že Biskupství česko-budějovické v krátké době požádá Českou národní banku o nabytí kvalifikované účasti, aby mohlo dále zvětšit svůj podíl a získat v záložně majoritu. Dalším krokem biskupství bude nejenom navýšení kapitálu a žádost o bankovní licenci, ale především rozšíření služeb pro klienty.

Co předznamenal vstup tohoto subjektu do vaší vlastnické struktury?

Biskupství česko-budějovické přišlo do světa finančních služeb s dlouhodobým cílem vybudovat z naší záložny banku, kterou zaštítí nejenom svojí finanční silou, ale především autoritou a osvědčenými zásadami. V souvislosti s touto změnou má již biskupství i svého zástupce v naší kontrolní komisi. Je nepřehlédnutelným ekonomickým hráčem, který spravuje vlastní aktiva v objemu téměř šest miliard korun.

Platí tedy stále, že se z Artesy stane banka?

Zcela určitě. Jde o dlouhodobý strategický výhled našeho družstva. O tom, zda se skutečně v budoucnu bankou stane, však musí rozhodnout regulátor, a to v rámci licenčního řízení. Nicméně tomuto musí předcházet, jak jsem již

Kapitálovou přiměřeností více než 29 % Artesa převyšuje většinu bank na českém trhu. Náš kapitál představuje hodnotu 844 milionů korun. Myslím, že je to dobré skóre.



naznačil, postupné navyšování kvalifikované účasti biskupství v naší družstevní záložně.

Jak chápe Biskupství českobudějovické úlohu domácích menších a středních firem v rozvoji české ekonomiky?

Malé a střední firmy mají v české ekonomice nezastupitelnou roli. Osobně jsem rád, že jejich celospolečenské postavení získalo na prestiži, že jsou chápány jako významná síla, jež vytváří patriční hodnoty. A z našeho pohledu je to jedna z klíčových oblastí, na kterou hodlá biskupství zaměřit své aktivity, a ostatně i my se domníváme, že by to mohl být jeden z velkých přínosů vstupu nového vlastníka. Další oblastí bude nepochybně i záležitost vkladových služeb. V krátkém časovém horizontu například pro komfortnější obsluhu zákazníků otevřeme pobočku v Českých Budějovicích.

Dalším krokem biskupství bude nejenom navýšení kapitálu, ale především rozšíření služeb pro klienty.

V posledních letech jste se hodně zaměřovali na investiční, provozní a developerské financování. Bude to platit i nadále? V čem jsou vaše úvěry pro firmy zajímavé?

Ano, s tím i nadále počítáme. Developerské financování tvoří 50–60 % našeho úvěrového portfolia a investiční úvěry pak zhruba 20 % portfolia. Je to dáno podmínkami při financování, kdy například u developerských úvěrů nepožadujeme doložit předprodeje a financujeme pozemky i bez projektové dokumentace a územního rozhodnutí. Obecně platí, že svým klientům poskytujeme poradenství při realizaci jejich podnikatelského záměru, individuálně posuzujeme eventuelní záznamy klientů v úvěrových registrech apod. Nicméně stále se držíme zásady, že každou žádost o úvěr je nutné pečlivě posoudit a úvěr neposkytneme klientovi, který nám neprokáže schopnost ho splatit.

Můžete pomoci nastartovat business také odvážnému živnostníkovi?

Ano, ale jen v tom případě, když obhájí životaschopnost svého projektu (čímž se rozumí ze-

jména schopnost splatit poskytnutý úvěr). Pak poskytneme úvěr i začínajícímu živnostníkovi. Samozřejmě, že jsme mu připraveni i pomoci při řešení žádosti o poskytnutí úvěru.

A chystáte novinky pro financování podnikatelů?

Jsem rád, že jim budeme moci vycházet vstříc ještě ve větším rozsahu. Pro podnikatele jsme nově připravili i neúčelové úvěry, kde klient nemusí dokládat účel sjednání úvěru. Ve spolupráci s družstevní záložnou NEY pak nabízíme i možnost klubového financování do limitu 60 milionů korun. To je jasný důkaz toho, že podnikatele budeme jednoznačně ještě více podporovat.

Na webu uvádíte, že Artesa je značka, které mohou klienti důvěřovat. Oč opíráte toto tvrzení?

Opíráme se o názory svých klientů, kteří se k nám dlouhodobě vracejí, a to jak ti, kteří u nás měli v minulosti úvěr nebo některý

z vkladových produktů. Bohužel, se změnou pravidel pro poskytování úvěrů se nám v minulosti snížil limit na jednu ekonomicky spjatou skupinu na 30 milionů korun. To řadu klientů mrzí. Například pro velké developerské společnosti, se kterými jsme v minulosti spolupracovali, je tato částka malá. Přesto nám i ony zůstávají věrné a menší projekty s námi financují.

Od února se pozměnil a rozšířil management družstva. Znamená to, že přibývá práce?

Stoprocentně, v souladu s tím, co nás čeká, jsme náš tým museli rozšířit. Představenstvo záložny posílil Ing. Peter Lukáč, který má více než dvacetileté zkušenosti v oblasti řízení rizik ve vedení řady mezinárodních organizací (mimo jiné pracoval na pozici ředitele řízení rizik v české pobočce Royal Bank of Scotland a ABN AMRO). Posílení managementu Artesy souvisí s dalším rozvojem obchodních vizí i s naším dlouhodobým strategickým cílem požádat o bankovní licenci. Mimočodem, nárůst objemu námi poskytnutých úvěrů za uplynulý dva měsíce je ve srovnání s loňským rokem o téměř 100 % vyšší.

otázky připravila Eva Brixl ■■■



Od pupenové zahrady k regeneračnímu centru

Komu se podařilo vidět pupenovou zahradu, kterou zřídila firma NADĚJE Mgr. Jarmily Podhorné v Brodku u Konice, jistě mi dá za pravdu, že je to unikát, zázrak, obdivuhodný výsledek práce, z něhož na člověka dýchá jistota, řád a jak jinak, naděje. Najdete zde keře a stromy, které znáte ze zahrádek i lesa, z mezí či parků. Vysázené podle pravidel, jimž rozumí odborníci, ale jejichž kouzlu podlehne i laik. Slouží jako zdroj surovin, z nichž se vyrábějí přípravky, jež pomáhají vylepšit náš zdravotní stav, jde o příklad toho, jak z přírody čerpat moudrost, jak využívat nepřebernou škálu bohatství, jež pro nás má. Jarmila Podhorná toho o účincích bylin ví hodně a prostřednictvím svých produktů se s námi o sílu přírodní terapie dokáže rozdělit. Jejím největším uspokojením je, pokud pomůže člověku, pokud přispěje k jeho zotavení, dobré pohodě. Puppenová zahrada je obdivuhodným výsledkem spolupráce člověka a krajiny. Je to jeden z projektů, které vešly nejen do dějin podnikání u nás. V rozhovoru s Jarmilou Podhornou se však dočtete o ještě jednom, který již brzy bude sloužit všem, kteří se rozhodli důkladně pečovat o svou tělesnou schránku:



Mgr. Jarmila Podhorná

Již čtvrtým rokem dává své plody pupenová zahrada, kterou jste v roce 2016 dobovali. K čemu slouží?

Zahrada pro pupeny byla vybudovaná jednak jako zdroj pupenů, ze kterých vyrábíme gemmoterapeutika, jednak jako studijní prostředí pro studenty i veřejnost. V době jarní z ní sklízíme pupeny, které nám slouží jako základ tinktur gemmoterapeutik.

Když jste ji začali v roce 2008 zakládat, věděli jste přesně, čím by se měla odměnit, co by měla poskytovat? Nebo jste ji dotvářeli takřkajíc za pochodu?

Vybudovat ji byl nápad Ing. Josefa Dostála, bývalého ředitele Průhonického parku, a jako její hlavní úkol jsme viděli to, že měla být zdrojem pupenů, které nám mají dát díky ekologickému ošetřování materiál pro výrobu zmíněných gemmoterapeutik.

Máte v plánu zpracovávat také úrodu, kterou zahrada dává? Třeba černý rybíz, květy lípy, maliny?

To ano. Kromě pupenů též využíváme dalších částí, které nám stromy a keře poskytují. Květy lípy sušíme, zaměstnanci využívají plodů aronie, černého rybízu a malin pro svou potřebu (třeba na sirupy a marmelády).

Co je na jejím chodu a udržování nejobtížnější?

Při ošetřování porostů musíme zabezpečit zavlažování, odplevelování a přihnojování. Při likvidaci škůdců a nemocí rostlin nám pomáhají odborníci z brněnské Mendelovy univerzity. Při jakýchkoli zásazích využíváme jen přírodní prostředky, ne ty chemické.

Nabízíte také k adopci stromy pro ty, kteří by zahradu a výrobu gemmoterapeutik rádi podpořili. Jakou formou? Jde o finanční částku, nebo si to lze odpracovat?

Nabízíme adopci stromů – vysokokmenů za cenu sazenice stromku 3000 Kč. Ještě máme určité množství těchto stromů volných a finance používáme na jejich údržbu.

Může tuto formu pomoci nabídnout jednotlivec nebo také firma například v rámci programu udržitelného rozvoje?

Obě možnosti platí. Tuto adopci může provést buď jedinec, nebo i firma.



Kolik stromů je již takto ošetřeno? A v jakých finančních částkách se příspěvky pohybují?

Z celkového počtu 142 stromů je již adoptováno 53. Částky se pohybují od 3000 Kč do 5000 Kč.

Díky pupenové zahradě vznikají tinktury, které pomáhají udržovat lidský organizmus v kondici. Chystáte však další novinku, brzy uvedete do provozu stavbu s výjimečným posláním. Oč přesně půjde?

Tinktury ze zárodečných částí rostlin – gemoterapeutika, která obsahují složky zabezpečující regeneraci organismu a zároveň pomáhají řešit konkrétní zdravotní problémy, to je výsledek naší práce s pupeny. Díky těmto tinkturám využíváme získané prostředky na další rozvoj naší společnosti. Poslední takovou sou-

částí firmy bude vystavěné regenerační centrum, které bude lidem pomáhat udržovat zdravotní stav.

Kdy byste rádi přijali první zájemce?

Objekt tohoto centra je již téměř dokončen, jsou nakoupeny i různé přístroje, avšak těžko přesně předpokládat, kvůli rozsahu projektu, kdy bude toto centrum zprovozněno. Určitě ale v létě nebo na podzim.

Jaké neduhy zde bude moci klient řešit? Co byste doporučila hodně vytiženým osobnostem z businessu ve vztahu k vašemu zařízení? Mohou absolvovat nějaký program na ozdravení, zmírnění stresu apod.?

Součástí tohoto centra bude diagnostické centrum, které bude zjišťovat stav jednotlivých orgánů a celého organismu, dále přítomnost

různých zátěží, jako jsou bakterie, viry, paraziti, ty se zde mohou také likvidovat. Dále zde budou přístroje na konkrétní regeneraci pohybového aparátu, cévního systému, imunity. Zájemci budou mít také možnost využít vířivky s ozonem, který likviduje bakteriální a virové zátěže a pomáhá zvyšovat imunitu organismu. Zároveň zabezpečuje regeneraci. Toto budou moci absolvovat právě ti lidé, na nichž se v otázce ptáte, ke své regeneraci spolu s bylinkovými prostředky, které regeneraci doplní.

Sestavujete již pořadník prvních nadšenců?

O projektu jsou lidé informováni z různých sdělovacích prostředků, článků, přednášek, ale pořadník dosud nevytváříme. Věřím, že toto zařízení bude náležitě využíváno a bude dodávat zdraví lidem přírodní cestou.

ptala se Eva Brixí



Staré pověsti české očíma malíře vtipálka

Hugo Kysilka je v mnohém velice zajímavý člověk. Jako vrcholový manažer působil v jedné nadnárodní firmě, a když nadešel důchodový věk, mnohem intenzivněji než dříve se začal věnovat malbě podle svých představ. Tak vznikla působivá dílka na spoustu zajímavých témat, která oslovila mnoho lidí, dokonce i ty, kteří k tomuto druhu umění neměli až dosud vyhraněný vztah, dokud nepoznali zvláštní styl a zaměření maleb autora, kde rozhodně nechybí vtip. Vzhledem k tomu, že je takzvaně na spadnutí vernisáž obrazů na téma Staré pověsti české očima Huga Kysilky, požádali jsme v této souvislosti malíře o následující rozhovor:

Vaše obrazy byly vždy svérázné a lidi se nad nimi bavili. Ale jak a kdy ve vás uzrálo téma Staré pověsti české?

No, po loňské výstavě obrazů v duchu Starého Žižkova jsem dostal nádhernou výpravnou knihu českých dějin. Ale počátky naší historie jsou tam velmi málo popsané, tak jsem si vzal na pomoc Staré pověsti české od Aloise Jiráska. Knihu, která naší generaci

provázela, jsme měli i jako povinnou četbu, mnozí se určitě rozpomenou. Znáám dvě vydání tohoto díla. V jednom byla řada ilustrací od Mikoláše Alše a ve druhém od Jiřího Trnky. Napadlo mne tedy uvést některé Jiráskovy pověsti jaksi na „pravou míru“ a své ilustrace představit širší veřejnosti. Vycházím samozřejmě z Jiráska, a také z autorů Pověstí pražských. Podařilo se mi vytvořit na 15 obrazů, kde se snažím vše podle sebe historicky

„narovnat“, samozřejmě s určitým nadhledem, a snad i patřičným vtipem; to byl i můj záměr a cíl. Zatím mohu prozradit jen to, že se mi podařilo zachytit naši historii od praotce Čecha až po rok 2006. Ale více už neřeknu, lepší bude to vidět.

Do jaké míry vaši tvorbu inspirovaly osobnosti, které se těmto historickým záležitostem věnovaly nejvíce, třeba Alois Jirásek?

V podstatě jsem si ty příběhy přetvořil vedený svojí fantazií. Je to ve skutečnosti velmi zábavné, když rozvíjíte dávný příběh nebo pověst uprostřed svých myšlenek, a přitom to můžete malovat. Ono přetváření, respektive narovnávání – navíc s nadsázkou – to mne na tom právě baví. Z druhé strany máme v naší historii neuvěřitelné ikony Husem počínaje přes Žižku, Karla IV, sv. Václava, Komenského až třeba po Masaryka s Havlem. Tady ale není co „narovnávat“, zde mám respekt a tyto osobnosti nechávám v klidu.

Když jste si zvolil toto pojetí české historie, co bylo vodítkem ještě před tím, než štětec nanášel první barvy na plátno?

Musím se přiznat, že nápady pro malování mi nechybějí. Když mne zaujala myšlenka vytvořit cyklus o Starých pověstech českých, chtěl jsem lidi hlavně pobavit. Samozřejmě nešlo hned sednout, nasadit plátno a začít malovat. Chvilí jsem přece jen přemýšlel, jak téma uchopit. Prolistoval jsem řadu knih a čekal, až mne to „nakopne“. Zatím mnoho kamarádů či přátel tento cyklus nezná, vlastně jen rodina, a jsem zvědavý, jak a zda se bude líbit. Souběžně s tímto souborem maluji věci a postavičky kolem varieté, tedy klauny a šašky, což je obrovské téma. Radost a smích, ale i smutek či láska zároveň. Rád zkouším i jiné malířské směry, takže i tyto nové věci bych chtěl na budoucí výstavě předvést. Takže když to shrnu, mými základními prioritami je malovat tak, abych pak uměl vykouzlit úsměv na tváři člověka. A to je i mou největší odměnou.

Vaše obrazy mají stále více obdivovatelů. Na co při samotné tvorbě kladete největší důraz?

Naivní umění má u nás obrovské malíře. Pro mne osobně jsou pilířem Lhoták a Hlinomaz, ale máme i dámy, jako například paní Srncovou. Ale v jiných evropských zemích je tento směr podle mne daleko populárnější než u nás. Ukrajinci, Rusové, Bělorusové, Bulhaři,



Hugo Kysilka



To bude o Golemovi...



Dívčí válka



Blaničtí rytíři



O synovi knížete Žibřida

Srbové i Gruzínci a Arméni naivnímu umění hodně fandí. V místech, kde žijí, jsem se seznámil osobně s řadou malířů, kteří jsou pro mne takovým jakýmsi učitelským základem. Všichni sázejí na barevnost, je tam nápad a nějaký příběh nebo hned příběhy, a toho se držím. Vím již, že moje plátna si zájemci kupují právě pro barevnost, optimizmus a veselost, a z toho mám radost. Z minulých výstav o Starém Žižkově mi už zbyl pouze jeden obrázek, ostatní jsou mezi lidmi. Co víc si přát.

Kdy a kde se tedy budeme moci seznámit s vašimi novinkami, tedy obrázky ve stylu Starých pověstí českých?

Dostal jsem možnost vystavit obrazy na pár dní v Kaiserštejnském paláci na Malostranském náměstí v Praze v termínu od 20. do 23. dubna. Bude tam i pár obrazů jinak zaměřených z loňska a počátku letoška. Jsem sa-

mozřejmě rád za možnost vystavovat v historickém skvostu naší architektury i za to, že mám jak podporu pořadatelů, tak především partnerů, kterými jsou měsíčník Prosperita (a tedy i příloha Fresh Time), firmy Mecalva z Maroka, GASCONTROL, a. s., WECO Travel, Gasco Pardubice, E.A.T.H. Magna a. s., ENAS či tiskárna Calamarus Praha.

Můžete napovědět, v jakém duchu se tedy výstava uskuteční? Bude opravdu veselo?

Nevím, zda současná, nebo i budoucí generace bude ještě čistě Aloise Jiráskova a přemýšlet nad starými kronikami. Já však budu rád, pokud se aspoň nad obrazy vycházejícími z pověstí českých i pražských lidí pozastaví, a jak už jsem naznačil, zasmějí. Ale něco vám přeci jen k chystané výstavě napovím. U nově vznikající dílka Pověst o Golemovi, kde jsem zatím namaloval pouze pražskou staronovou synago-

gu, chybějí postavy. Ty budou posláze před synagogou, přičemž z okna bude křičet rabín na běžícího človíčka robustnější postavy mířícího za roh: „Běží kolem, běží kolem!“ Jenže ostatní věřící před synagogou to uslyší jinak a budou pokřikovat: „Běží Golem, běží Golem!“ Takže i tak to mohlo být...

Už víte, čím nás překvapíte další rok?

To tedy zatím nevím, ale určitě s něčím přijdu. Mám strašně moc nápadů, ale hrozně málo času. K tomu mi přibývá objednávek, protože moje obrazy, jak čas a zkušenosti ukázaly, bývají vyhledávaným dárkem. Zamlouvají si je moji příbuzní a kamarádi, přátelé a bývalí spolupracovníci pro ty, které chtějí překvapit a rozveselit při příležitosti jejich významných výročí. Proto se určitě nebudu nudit.

připravil Jiří Novotný

S filozofií značky DS napříč republikou

Značka DS je typickým představitelem francouzského stylu života. Za vznikem jednotlivých modelů stojí atributy, které oceňují ti, kteří si potrpí na osobitost, výjimečnost, design, neotřelost se špetkou praktického luxusu nebo hravost ve všemožných podobách. V České republice takových lidí není málo. Proto na náš trh před pár lety tato francouzská automobilová značka vstoupila s poměrně velkým očekáváním. Jejím cílem bylo přinést potěšení pro každý den. A povedlo se. Nejprve vzniklo zastoupení v Praze, ale ukázalo se, že je to málo. Letos přibyla Ostrava a počítá se s Brnem. Nejen to naznačila v rozhovoru Martina Bedrnová, ředitelka značky DS v České republice:



Martina Bedrnová

foto Radek Cihla

Francouzská automobilová značka DS se přiblížila zákazníkům z Moravy. V Ostravě jste otevřeli autorizovaný servis, kde je možné si auto objednat a získat veškeré užitečné informace. Proč zrovna v Ostravě?

Doposud byla značka DS zastoupena pouze v Praze, kde jsme loni vybudovali reprezentativní a unikátní prodejnu DS STORE. Nicméně praxe nám ukazuje, že pro zákazníky z Moravy je Praha přece jen daleko a mají větší jistotu, pokud se mohou spolehnout na servis v blízkosti svého bydliště. Přibližně třetina poptávek po nových vozech přichází právě z Moravy, a tak jsme takto díky novému DS

zastoupení u ostravské společnosti KODE-CAR schopni jednodušeji poskytnout i testovací jízdu s vozy DS v moravském regionu.

A bylo složité rozhodnout, do jaké lokality se posunete?

Ne, nebylo, naopak bylo celkem brzy jasné, že Morava bude pro rozvoj značky klíčová. Přeci jen 400 km z Prahy do Ostravy je dost a je nutné být blíže zákazníkům. V Ostravě jsme velice rychle našli zkušeného partnera, který se chtěl značce DS věnovat a bylo rozhodnuto. Příprava projektu až do jeho otevření byla pak otázkou několika měsíců a v lednu 2020 jsme mohli přivítat první zákazníky.

Přibydou postupem doby další místa?

Ano, zcela jistě. Intenzivně jednáme s dalším zájemcem o značku DS, tentokrát v Brně. Myslím si, že s touto osou Praha – Ostrava – Brno už bude Česká republika v rámci značky DS velmi dobře pokrytá. Věřím, že se letos podaří partnerské místo v Brně otevřít.

Čím se stalo pracoviště na severu Moravy pro DS atraktivní, čím vás zaujal tento servis?

Ostravský partner je silnou společností s mnohaletými zkušenostmi v oblasti prodeje i servisu automobilů. Kromě DS je také autorizovaným prodejcem a servisem značek Mazda, Mitsubishi a Citroën a má i zastoupení značky Brabus. Náš partner se nachází v obchodně atraktivní zóně v oblasti Ostrava Svinov a má i potenciál dalšího rozvoje. Je to silný partner.

Co musí prodejce splňovat, aby mohl být mezi těmi, kteří se mohou o takovou výjimečnou značku starat?

Prodejce DS musí být v obchodně zajímavé lokalitě, musí být stabilní, zkušený a silný po stránce nutné investice do prodejního nebo obchodního prostoru, musí splňovat kritéria školeného personálu pro značku DS (školení dokonce probíhá i přímo ve Francii) a musí být schopen obsáhnout i širokou škálu prémiových služeb, které zákazník DS může čerpat. Jde například o službu DS Valet, kdy si klient vždy může zvolit, zda přijede se svým DS vozem na servis sám nebo si objedná naši službu a my si pro vozidlo přijedeme, nabídneme zapůjčení náhradního a po servisu opět vůz vrátíme na místo dle přání zákazníka (domů, na pracoviště...). Stejně tak jsme schopni dodat i nové vozidlo. Zákazník si vůz nemusí přebí-

Prodejce DS musí být v obchodně zajímavé lokalitě, musí být stabilní, zkušený a silný po stránce nutné investice do prodejního nebo obchodního prostoru, musí splňovat kritéria školeného personálu pro značku DS (školení dokonce probíhá i přímo ve Francii) a musí být schopen obsáhnout i širokou škálu prémiových služeb, které zákazník DS může čerpat.



A to je novinka na našem trhu: plug in hybridní model DS 7 Crossback E-Tense 4x4

foto archiv DS

rat v showroomu, ale může si ho nechat doručit, kam se mu zlíbí.

Ostatně, kdo si v České republice kupuje vaše automobily? Jsou to majitelé a manažeři firem, anebo spíše jedinci, kteří mají osobitý vztah k designu, luxusu, vyznávají určitý životní styl?

Našimi zákazníky jsou majitelé menších firem, samostatně podnikající klienti, ale i zcela soukromé osoby. V každém případě jsou to ti, kteří hledají něco nového, neokoukaného a velice často jsou skutečně více zaměřeni na styl a design. Je to pochopitelné, protože právě toto jsou charakteristické a silné stránky modelů DS. A v neposlední řadě hledají vysoký komfort, nejen z pohledu odpružení vozu, ale i komfort příjemných a prvotřídních materiálů, které najdou v interiéru našich vozů, a především pohodlné používání svého automobilu. Proto jsou součástí našich aut výjimečné služby a servisní péče FreeDrive, kdy dostává zákazník s vozem DS nejen 5 let záruky, ale i veškerý pravidelný servis, práci servisu i spotřební díly na celou tuto dobu.

Jsou mezi vyznavači značky DS také ženy?

Ženy jsou u nás zastoupeny poměrně výrazně. Potvrzuje se, že ženy jsou emocionálněji naladěné a atributy značky DS k nim tak promlouvají velmi silně. Francouzská móda, tzv. haute couture, je všudypřítomná i v modelech DS. Ženy více vnímají například proplétání kůže sedaček do tvaru pásku náramkových hodinek inspirované páskem hodinek Chanel 12, perličkové prošívání, ovládací tlačítka podobná krystalům nebo techniku zdobení hliníkových elementů, tzv. gilošování. Vysoce kvalitní kůže nebo semiš Alcantara patří k nejoblíbenějším

interiérovým materiálům a pyšní se i poetickými pařížskými jmény jako Opéra, Rivoli nebo Performance line v případě Alcantary. Ty zdobí nejen sedačky, ale i palubní desku a výplně dveří. Samotné logo DS je inspirováno světem šperkařství a náš showroom DS STORE navíc připomíná luxusní pařížský butik. A ženy podobné libůstky dovedou ocenit.

Tváří jednoho z modelů je Lucie Borhyová. Jak se s přednostmi auta sžila?

Lucie si vybrala náš větší model SUV DS 7 Crossback ve zlaté barvě. Je to jedinečná barva, která není k dispozici na jiném modelu naší značky a francouzští designéři ji navrhli podle teplé oranžové barvy světel, kterými září noční Paříž. Schválně, až někdy poletíte v noci

do Paříže, všimněte si této zvláštní atmosféry. Kromě modelu samotného to byla právě tato teplá barva, která Lucku uchvátila. A pak také neotřelá značka DS s jejím francouzským pojetím Savoir vivre (Umění žít), hraje Lucce do noty a ladí s jejím stylem. Velmi si chválí i užitečné technologie, které zvyšují bezpečnost ve voze, jako je ultrazvukové sledování mrtvého úhlu, noční vidění, DS Active Led Vision světla s dalekým dosvitem neoslňující další účastníky na silnici nebo poloautonomní řízení s držením vozu v jízdním pruhu. Lucie je samostatná, silná a úspěšná žena s osobitým stylem, která moc dobře ví, co jí sluší a auto její osobnost jen podtrhuje. Vozem DS jezdí už celý rok, a tak to vypadá, že je spokojená!

otázky připravila Eva Brixl ■■■



Lucie Borhyová tváří modelu SUV DS 7 Crossback

foto archiv DS

Konference u vody, teambuilding na horách



Možná patříte mezi společnosti, které hledají nové prostředí pro uspořádání konference, školení nebo přátelského setkání se svými obchodními partnery. Hledisko, které rozhodne o tom, jakou lokalitu vyberete, bude spočívat na jednom ze dvou pilířů: musí to být místo v přírodě a takové, kde se dosud žádná vaše akce neodehrála. Nebo naopak, pojedete zásadně do míst, kde to znáte a kde jste byli vždy spokojeni. Tomuto výběru odpovídají například dva čtyřhvězdičkové hotely, které vlastní a provozuje Regata Čechy, a.s. Jeden najdete na břehu Máchova jezera a je to hotel Port. Druhý je hotel Horizont v Peci pod Sněžkou.



„Hotely Horizont a Port toho mají společného více, než bychom si možná na první pohled mysleli. Nelze je sice považovat za typické kongresové hotely, ale vedle individuální, rodinné klientely se zaměřujeme právě i na tu firemní,“ řekl Ilja Šedivý, předseda představenstva společnosti Regata Čechy. „Ta je pro oba hotely klíčová zejména v období mimo hlavní sezonu, tedy na jaře a na podzim. I přes shodnou filozofii a cílovou skupinu obou hotelů je jejich firemní nabídka částečně odlišná, a to je dáno hlavně polohou. Zatímco Horizont v Peci pod Sněžkou je horský hotel na úpatí naší nejvyšší hory, Port naleznete přímo na břehu malebného Máchova jezera. Můžeme tak vyjít vstříc dvěma naprosto odlišným požadavkům – být buď na horách, nebo jen u vody,“ doplnil.

Není ani výjimkou, když firma využívá služeb obou hotelů, ty mají totiž kromě nových příchozích léta svou věrnou klientelu. Ta sází na jistotu trvalé kvality služeb a v neposlední řadě i na zvýhodnění za loajalitu. Nároky na profesionalitu i požadavky na program se neustále zvyšují, na což oba hotely musí pružně reagovat. Akce připravují hostům vždy na míru jejich zadání i dle jejich finančních a časových možností. Stejně jako u individuální klientely je hlavním cílem to, aby každý odjížděl s vědomím, že dostal víc, než očekával, a to v případě firem platí dvojnásob. Oba hotely disponují sport a wellness centry a zakládají si také na kvalitní gastronomii.

„Hotel Horizont se díky své poloze stal specialistou především na outdoorové, teambuildingové akce, které jdou jen stěží uspořádat jinde než na horách nebo třeba přímo na Sněžce. Z účastníků se zde stávají záchranáři, jeskyňáři, horolezci, polárníci, mašéri psích spřežení a mnozí další. Garancí kvalitního a profesionálního přístupu je však nejen tým našeho hotelu Horizont, ale i partneři, se kterými úzce spolupracujeme. Lanová dráha Sněžka, SkiResort Černá Hora – Pec, Relaxpark a Monkey v Peci pod Sněžkou atd.“ komentoval Ilja Šedivý. Dodal také, že s chutí sobě vlastní zde přichystají každý rok i příjemné novinky.

O těch letošních informoval Karel Rada, ředitel hotelu Horizont:

Lidé touží po zážitcích, hotelové hosty nevyjímaje. Co pěkného jste v tomto smyslu nyní představili? A co doporučit pro zájemce o letní putování po horách?

Hotel na rok 2020 připravil několik novinek. Asi největší změnu jsme udělali v Bohemia restauraci, kde jsme přeměnili celý bufetový stůl pro snídaně a večeře. Gastronomickým



Karel Rada

zážitkem bude určitě v letní sezoně grilování na novém venkovním grilu od firmy Vulcanus. Pro děti, dospělé i firemní zákazníky jsme pořídili dva Xbox Kinect, u kterých si i za špatného počasí užijí spousty sportovních zážitků. A ne úplnou, ale přesto stále ještě novinkou zůstávají elektrokola, díky nimž i méně zdatní cyklisté mohou načerpat tu správnou energii z hor.

Krkonose už dávno nejsou jen pro lyžování. Váží se k nim možnost dalších adrenalinových sportů či zábavy. Co byste rád nabídl firemní klientele, která v Horizontu pořádá svá setkání, školení, konference? Jakými aktivitami obohatit pozdní odpoledne, večer nebo časné ráno? Zejména v době, kdy už nebude po sněhu ani památky?

Pro firemní zákazníky máme nepřeborné množství aktivit i celých balíčků, od ranního

výstupu s čelovkami a průvodcem na Sněžku za východem slunce přes celodenní akci Sněžka Tour, během které čeká klienty netradiční výstup na Sněžku ve skupinách s ostřílenými horskými instruktory. Vyzkouší si třeba pravé lavinové vyhledávače, budou plnit různé úkoly: rychlá orientace v mapě, překonávání nebezpečí lavinového pole, transport raněného, základní postupy první pomoci atd. Celá výprava může být zakončena sjezdem na horských koloběžkách. Úzce spolupracujeme například s Lanovou dráhou Sněžka, SkiResortem Černá Hora – Pec, Luční nebo Lesní boudou, Relaxparkem a Monkey Parkem v Peci pod Sněžkou, se Stezkou korunami stromů v Jánských lázních i dalšími partnery, díky čemuž jsou naše možnosti připravit programy pro firemní klientelu skoro neomezené.

Také gastronomie zanechává významnou stopu ve vzpomínkách člověka a je jedním z prvků věrnosti, přiznání. Obohatili jste letos jídelní lístek o něco pozoruhodného? Nebo se k tomu chystáte?

Žezlo šéfkuchaře hotelu Horizont převzal po svém otci Jiří Švestka mladší a úspěšně navázal na jeho dlouholetou výbornou práci. Hotelovou kuchyni ale také obohatil o svěží, moderní postupy, což se nejvíce projevilo na bufetových snídaních a večeřích. I na jídelním lístku našeho café & restaurantu se objevily atraktivní novinky jako například tatarák z červené řepy s kozím sýrem, vepřová panenka podávaná s cuketovými špagetami s řapíkatým celerem a pečenými batáty nebo jahody restované na pepři s medem. Každý měsíc připravujeme pro své hosty novou víkendovou nabídku zohledňující sezonní suroviny a v průběhu ledna a února jsme byli již tradičními účastníky Grand Restaurant Festivalu Pavla Maurera.





Hotel Port odvíjí svoji nabídku velkou měrou od své ojedinělé polohy přímo u břehu Máchova jezera. „Organizátoři firemních akcí sem směřují své aktivity velmi často, protože i v zimě nebo na jaře se zde nabízí mnoho možností, jak účastníky zaujmout, třeba hned krásami okolí. Moderní konferenční prostory hotelu, velký multifunkční sál a několik salonků s výhledem na jezero jsou samozřejmostí i benefitem zároveň. A většině firem jednoznačně vyhovuje dobrá dostupnost z Prahy, resp. ještě lepší z Mladé Boleslavi či Liberce,“ vysvětlil Ilja Šedivý. Kvalitní zázemí a služby spolu s jedinečnou polohou hotelu na břehu velké vodní plochy a s příjemnou atmosférou, to vytváří mimořádně atraktivní nabídku právě pro uvedenou klientelu. Na jarní únavu bezpečně zapomenete v hotelovém bazénu, vířivce či bylinkové páře, kam mají hoteloví hosté zcela volný přístup. Samozřejmostí je také sauna a různé druhy masáží.

Tým hotelu však neusíná na vavřínech, a kromě akcí na míru nabízí klientům i originální doprovodné programy, nyní lze zmínit třeba velikonoční tematiku; kreativní marketing Portu si totiž poradí se skoro každým zadáním, které by mohlo program školení či konference zpestřit. A netýká se to jen služeb v interiéru.

Lze využít třeba rozsáhlý hotelový lesopark s řadou sportovišť a vlastní písčnou a travnatou pláží. „U hotelového mola může také přistát některá ze čtyř místních výletních lodí. Největší z nich Máj s kapacitou až 250 pasažérů lze využít nejen pro okružní plavby a zábavu v rámci doprovodného programu, ale i jako netradiční konferenční prostor, o který zájem rok od roku roste,“ dodal Ilja Šedivý. Teď už příroda v okolí Máchova jezera rozkvétá a jezero se po zimě opět vrací do plné síly. K návštěvě zve nejen krásná krajina Máchova kraje, již v dubnu otevřeně hrady Bezděz a Houska či muzeum Čtyřlístku v nově zrekon-



struovaném zámku v Doksech. Z Portu mohou hosté vyrážet na výlety pěšky i na kole, oblíbená Jarmilina stezka vede přímo kolem hotelu. Hotelová sportovní půjčovna je velmi dobře vybavená, půjčit si lze například elektrokolo. Tvrdívá se, že u vody člověku vytráví, což může kuchařský tým jen potvrdit. Zdejší snídaně i večere jsou vyhlášené. A stejně jako hotel Horizont, i hotel Port se účastní Maurerova Grand Restaurant Festivalu.

Také hotel Port bude mít v nadcházející sezoně čím zaujmout. Naznačil to ředitel hotelu Port Vladimír Bureš:

Váš hotel připravil pro letošní hosty milá překvapení. Nač se mohou těšit především?

Hlavní zprávou je, že od května 2020 bude ve všech pokojích k dispozici klimatizace s individuálním ovládním, tudíž příjemnou teplotu si host bude moci navolit při jakémkoliv



Vladimír Bureš

počasí, ať už bude v létě nesnesitelné vedro, anebo naopak nezvyklé chladno.

Zájem o aktivní životní styl roste. Máchovo jezero a okolní krajina skýtají nespočet příležitostí, jak posílit kondici. Port tyto možnosti umocňuje širokým sortimentem služeb týkajících se sportovního vyžití. Co bude letos k dispozici?

Stávající již tak bohaté možnosti se budeme snažit jako každý rok zkvalitnit nabídkou nových lodiček a půjčovaných kol, to je již v ceně pobytů, ale máme toho samozřejmě více. Třeba nabídku půjčovny nad rámeček ceny rozšíříme o elektroloďičky, doplníme elektrokola i pro děti, a pokud se vše podaří podle našich plánů, tak i elektro jetboard.

Jaké změny v lodní dopravě jste si pro nadcházející jarní a letní sezonu připravili? Roste zájem firem o doprovodné akce na lodích při příležitostech konferencí, školení, setkání v Portu? A je možné si zajistit termíny již třeba na listopad a prosinec například na vánoční plavbu po jezeře?

Naše sesterská společnost Regata Máchovo jezero, a.s., provozovatel výletních lodí, se nebrání nejrozmanitějším aktivitám a zájemcům dokáže zajistit opravdu jedinečný program. Například na loňské adventní plavby lidé stále vzpomínají a není problém takovou plavbu uspořádat i jako firemní vánoční večírek. Za nás snad jen to, že přijímáme objednávky na celou sezonu, včetně pozdního podzimu a předvánočního času s dovětkem, že od začátku listopadu je vždy plavba závislá na počasí a momentálním stavu Máchova jezera. Letošní sezona okružních plaveb pro veřejnost začíná již na velikonoční pátek a my se těšíme, že budeme našim hostům moci i toto zpestření nabídnout.

připravila Eva Brixí

Pronájem IT expertů se stává novou praxí

Outsourcing IT specialistů aktuálně mění globální průmysl. Stal se novým normálem a experti konstatují, že v dalších letech bude dále růst. Jak ukazují data, podnikům již nestačí pouze zajistit provoz svých IT technologií specializovanými poskytovateli. Potřebují také software vyvíjet, proto ve stále větší míře využívají formy pronájmu lidských kapacit v IT. Nedostatek interních technických talentů je totiž jedním z hlavních faktorů pro využití této možnosti.

Pronájem v IT bude v nadcházejících letech hrát obrovskou roli. Podle dat služby Statistyk činily celkové tržby z outsourcingu v roce 2019 celkem 92,5 miliardy dolarů. Na outsourcing IT přitom připadlo 66,5 miliardy dolarů, což je největší část ze všech outsourcingových služeb. Digitální revoluce a personalizace mění způsob fungování IT podnikání. Z dotazování mezi firmami vyplývá, že v nadcházejících letech bude 70 % společností více outsourcovat IT a 35 % z nich tohoto modelu plánuje využívat významně. „To vede k tomu, že stále více firem má tendenci hledat nezávislé dodavatele pro zajištění potřeb informačních technologií a vývoj soft-

waru na míru. Zatímco dříve si vše mohli zabezpečovat sami, kvůli náročnosti a složitosti IT infrastruktury se významnou měrou přiklání k alternativnímu způsobu,“ vysvětlila Markéta Houšteká, ředitelka startupu INBRAIT, zaměřeného na bodyshopping IT specialistů, který je členem společnosti ARBES Technologies. Brzy nebude žádná velká společnost, která by byla schopna in-house zvládnout všechny technické dovednosti potřebné k provozování operací v nových obchodních modelech. Už není možné zajišťovat chod infrastruktury pouze pomocí interních odborníků. „Aby firmy udržely svou konkurenceschopnost, nebudou moci outsourcovat pouze vedlejší služby. A tak podniky hledají partnery, kteří jsou hluboce specializováni na konkrétní oblasti,“ sdělila Markéta Houšteká. Společnosti, které tak dokážou shromáždit širší škálu IT odborníků a současně zvýšit kvalitu svých služeb, budou velmi vyhledávané. A tak se očekává, že vztahy mezi dodavateli a zákazníky budou i důvěryhodnější. Outsourcing vývoje softwaru se stal běžnou praxí nejen mezi nadnárodními korporacemi, ale i mezi startupy a malými a středními podniky. To, co začalo jako způsob optimalizace podnikových výdajů v 70. letech, se dnes stalo stan-

dardem. Bez ohledu na to, zda je zapotřebí obstarat vývoj nového druhu softwaru, nebo stávající upravit, je dnes možné využít krátkodobé i dlouhodobé úzké technické specializace pokrývající prakticky kteroukoliv část softwarové dodávky – od konzultací přes návrh řešení, projektové řízení či analýzu až po samotný vývoj, testování i ostrý provoz.

Dva z nejčastějších problémů – a výzev – týkající se vývoje softwaru, je dodržení termínů nebo rozpočtu, nejčastěji však obojího. „Neméně podstatným je absence specialistů na trhu a jejich případné zaučení. Toto vše pomůže eliminovat bodyshopping. A to ať už formou pronájmu specialisty přímo do společnosti, nebo vytvořením speciálního týmu v jiném místě, který následně splní v požadovaném čase a stanoveném rozpočtu zadaný úkol,“ podotkla Markéta Houšteká.

Vývoj softwaru formou outsourcingu je dnes běžnou praxí, která podnikům umožňuje snížit provozní náklady, ale také najít talentované programátory, kteří by jim na míru vytvořili zamýšlené projekty. „To je obzvláště důležité, protože aktuálně čelíme vážnému nedostatku vývojářů po celém světě a studie naznačují, že se tato nouze bude prohlubovat,“ dodala Markéta Houšteká. (tz)

INZERCE

NADĚJE

Mgr. Jarmila Podhorná

Doplňek stravy

Doplňek z bylin jako podpora organismu proti virům a virovým onemocněním

Tato kúra je sestavena z bylin a pupenových výtažků, které zvyšují imunitu a působí protivirově. Kúru lze doplnit i grepovým olejem na potírání.

Možné i sestavení kúry dle Vašich individuálních potíží.

Mgr. Jarmila Podhorná - NADĚJE
objednávky na tel./fax: 582 391 207,
GSM: 737 525 301 poradna: 582 391 254
798 46 Brodek u Konice 3
e-mail: objednavky@nadeje-byliny.eu
www.bylinnyherbar.cz

www.nadeje-byliny.eu

Možná nejste nemocní vy, ale váš byt

V zimním období nás obvykle straší epidemie chřipky nebo jiného virového onemocnění. Právě při měnícím se a na zimu příliš teplém počasí se tyto choroby nejvíce šíří. Cítíte na sobě také některé neklamně příznaky nastupující nemoci? Bolí vás hlava, pálí oči, cítíte nevolnost, nebo se vám špatně dýchá? Tyto obtíže však ustoupí, kdykoli změníte prostředí, v němž jste se dosud pohybovali? Pak je pravděpodobné, že netrpíte silnou virózou, ale spíše tzv. syndromem nezdravých budov, který zasahuje podle Světové zdravotnické organizace (WHO) až 85 % obyvatel Evropy a USA.

Tento syndrom vyvolávají přetopené a nevětrané interiéry, vysoká vlhkost nebo výskyt plísní, prachu a toxických látek. Je možné toto riziko minimalizovat, když v uzavřených prostorech travíme až 90 % svého času? Na to vám odpoví společnost JRD, jež se orientuje na výstavbu zdravých a energeticky úsporných projektů. Developer právě spustil novou vzdělávací kampaň o kvalitním vnitřním prostředí, ve které vám poradí, jak změnit svůj domov v komfortní a zdravé bydlení.

Pravidelně cvičíte, jíte pestrou a nutričně vyváženou stravu a dostatečně odpočíváte? Dopujete se vitamíny a snažíte se vyhnout mýtům, na kterých byste se mohli nakazit chřipkou či jiným druhem virózy, nebo bakteriální infekce? A přesto se cítíte unavení, bolí vás hlava nebo pokašláváte? Možná jste se stali obětí tzv. syndromu nezdravých budov, což je souhrnné označení pro kombinaci onemocnění a přechodných potíží spojených s dlouhodobým pobytem v nezdravém vnitřním prostředí. Pro kvalitu vašeho života je proto důležité nebrat tyto varovné signály na lehkou váhu a pokusit se nalézt řešení, jež pozitivně ovlivní mikroklima ve vašich bytech.

„Zejména v chladnějších měsících roku, kdy se méně větrá a zároveň jste oslabeni vlivem často se měnícího počasí, na vás působí špatné vnitřní prostředí obzvláště intenzivně. Akutní příznaky, které u vás vyvolá, mohou být zcela individuální, od bolesti hlavy, pálení očí a vysoušení sliznic až po alergické reakce nebo chronická onemocnění dýchacích cest. Jedno



však mívají společné. Pokud tyto problémy vstupují ve chvíli, kdy opustíte dům nebo kancelář, znamená to, že se u vás projeví nepříznivé důsledky nezdravého vnitřního prostředí. Váš dům je nemocný a vy byste se měli pokusit o jeho léčbu. Jinak vaše menší zdravotní obtíže mohou brzy přerůst v závažnější onemocnění,“ varoval Jan Řežáb, majitel společnosti JRD, která úzce spolupracuje s odborníky na udržitelnou výstavbu.

Zdravé a komfortní bydlení netvoří pouze zdravotně nezávadné vybavení a přírodní materiály, ale především kvalitní, dobře provedená stavba doplněná moderními technologiemi. Jak ho však docílit, pokud nerealizujete nový rodinný dům, u kterého si můžete nechat celý projekt precizně zpracovat, nebo si nekupujete energeticky úsporný a zdravý byt? Za prvé byste si měli pořídit vybavení (čalounění, koberce, nábytek, elektrospotřebiče či hračky), z něhož se neuvolňují škodlivé chemické látky, případně ho nechat odborně ošetřit. Dále je důležité nepoužívat dráždivé a potenciálně nebezpečné čisticí prostředky a nátěry, odvětrávat pachy vznikající při vaření, a především dostatečně větrat. Říká se totiž, že vydržíme kolem tří týdnů bez jídla, tří dnů bez vody, ale pouze tři minuty bez vzduchu. Je nepravděpodobné, že byste si chtěli podobné extrémní situace vyzkoušet na vlastní

kůži. Ale víte, jak nebezpečný může být dlouhodobý pobyt v nevětraném prostředí? Jen při pravidelné výměně vydýchaného vzduchu totiž předejdete zdravotním rizikům spojeným se zvýšenou koncentrací oxidu uhličitého a vysušeným, nebo naopak příliš vlhkým vnitřním prostředím, které má za následek růst toxických plísní. Jak však zabránit tomu, abyste se častým větráním nevystavovali polétavému prachu a pylu z ulice nebo venkovnímu hluku?

Jan Řežáb radí: „Nejkomplexnějším řešením je bydlení ve zdravém a energeticky úsporném bytě, jehož provoz nezatěžuje životní prostředí. Jeho nedílnou součástí jsou totiž přírodní materiály a moderní technologie, které využívají obnovitelné zdroje energie: tepelná čerpadla, solární kolektory nebo automatický systém řízeného větrání s rekuperací tepla. Ten zajišťuje neustálý přísun čerstvého vzduchu, jenž je předehříván odpadním vzduchem z jednotlivých místností následně vypouštěným ven z budovy. V interiéru se tak vytváří komfortní mikroklima se stabilní teplotou a vlhkostí, které je navíc díky integrovaným prachovým a pylovým filtrům prostě alergenu. Samozřejmě, že si můžete kdykoli otevřít okno, s environmentálně šetrnými technologiemi je to však zcela zbytečné. Zvláště v zimním období.“

(tz)

Nedělejte si z pracoviště továrnu na stres

Mnoho z nás pracuje od rána do pozdních hodin ve vysokém pracovním nasazení, ale výsledky přesto neodpovídají úsilí, v horším případě ani očekávání šéfa. Jan Dvořák, ředitel Počítačové školy Gopas, připravil několik tipů ze systému Zen To Done (Zenem k hotovému), jednoduché metody, jak lépe řídit vlastní výkonnost.



Zen To Done je jednoduchý způsob řízení práce, který zdůrazňuje soustředěnost na „okamžik tady a teď“, namísto komplikovaného plánování budoucnosti. Omezuje složitost pracovní agendy a vysoký podíl zbytečně zdržující „práce pro práci“. „Klíčem k úspěchu je zejména změna pracovních návyků. Snažte se svou činnost zlepšovat postupně krok za krokem a nepokoušejte se změnit vše najednou,“ radí Jan Dvořák.

Nestíhejte více věcí najednou

Jste pyšní na to, že děláte deset důležitých věcí najednou? Možná vás to překvapí, ale tento návyk není příliš efektivní. Neustále totiž přepínáte svoji mysl, dostáváte se rychleji do stresu a častěji děláte chyby. Vhodnější je koncentrovat se v daném okamžiku pouze na jednu věc a odstranit všechny rušivé elementy, které odvádějí pozornost jinam. Zavřete e-mailovou schránku a sociální síť, přestaňte si povídat s kolegy, neodpovídejte na esemesky. Pokud se stane, že musíte svoji aktuální práci přerušit kvůli naléhavému úkolu, nedělejte to zbrkle. Poznamenej-

te si původní úkol a udělejte si pár poznámek k fázi, v níž se nacházíte. Jakmile urgenci vyřídíte, vraťte se zpátky k předchozí práci.

Přestaňte dělat komplikované plány

Chcete-li se elegantně vyhnout chaotickému přebíhání od jedné práce k druhé, zvykněte si na jednoduché plánování aktivit. Na začátku pracovního týdne definujte klíčové priority, které musíte bezpodmínečně splnit. „Každé ráno pak začněte tím, že si reálně stanovíte nejdůležitější úkoly, jimž se budete stůj co stůj věnovat. Ty, které vidíte jako nejobtížnější nebo nejvíce časově náročné, řešte jako první. Jestliže odkládáte náročné pracovní povinnosti na pozdější dobu, kdy jste unaveni, děláte si dobrovolně z pracoviště továrnu na stres,“ doporučil Jan Dvořák.

Zvykněte si zjednodušovat

Mějte jedno pevné místo, kde budete přehledně shromažďovat poznámky, nápady, myšlenky, úkoly a nejrůznější informace, které vás

napadnou a vztahují se k práci. Jinak je zapomenete a po čase je budete vymýšlet znovu. Není důležité, zda je to notýsek, nebo smartphone. Klidně si pro přehlednost zaveďte i pár kategorií – např. Telefon, Počítač nebo Schůzky. Stav úkolů pak kontrolujte několikrát denně. Snadno si tak zvyknete redukovat cíle a úkoly na ty důležité.

Nebudte otrokem e-mailů

Jakmile si ráno otevřete poštu, jednejte s rozvahou a určete si priority. „Na urgence reagujte okamžitě. Pokud si odpověď na běžný e-mail vyžádá maximálně dvě minuty, odpověďte také hned, vyplatí se to. Jinak skončíte s haldou nevyřízených e-mailů. Zvažte rovněž, které úkoly lze delegovat k vyřízení kolegům. Pokud není možné věc delegovat a úkol nevyžaduje okamžitou reakci, udělejte si v kalendáři poznámku s termínem odpovědi. Časově náročnou a důležitou komunikaci si rozplánujte, zvládnete ji pak lépe,“ uzavřel Jan Dvořák. (tz)

Koleda z perníku

Ať jste kluci, nebo šéfové firem v plné síle, dědečkové, nebo absolventi vysoké školy, o Velikonočním pondělí se těšíte na spousty dobrot. Nejen na slavnostní kopřivovou nádivku nebo kůzlečí, mazance, jarní bylinkový salát. I když už jste dávno vyrostli z dětských let, drobná pozornost jako koleda potěší každého. Může být v podobě vajíček na tvrdo jednoduše barvených v cibulových slupkách nebo pěkného kousku uzeneho umně zabaleného nebo... Nebo krasliček z perníku. Nádherné a voňavé perníčky již léta dodává na trh pardubická firma JaJa Pardubice s.r.o., již založila Jarmila Janurová. Mnozí zákazníci si bez jejího vesele malovaného perníku tyhle svátky jara vůbec neumí představit. Rozesmátí beránci, nostalgičtí beránci, nezbední kohouti, a samozřejmě krasličky všech možných velikostí v nejrůznějších dárkových balení. Rádost pohledět. (rix)

www.pardubickypernik.cz



Kapr nejen vánoční, ale také velikonoční

O tom, že by měli Češi konzumovat více sladkovodních i mořských ryb, slyším už mnoho desetiletí. Můj děda i otec rybařili, na našem stole nechyběly vybrané lahůdky jako pstruh obecný potoční, štika, úhoř, a samozřejmě zdánlivě obyčejný kapr. Bývala to svým způsobem samozřejmost stejně tak jako někdejší chytání na žížaly. Ty doby jsou dávno pryč a pstruzi s červenými tečkami už jen ve vzpomínkách na potok, kde se to jimi jen hemžilo. Podle odborníků na zdravou výživu by dospělý jedinec měl ročně zkonsumovat kolem 17 kg rybiho masa. V České republice se v průměru snědí pouze necelé čtyři kilogramy. Je zvláštní, že se od roku 1961 spotřeba ryb v České republice prakticky nezměnila, přestože nabídka rybiho masa a produktů z ryb je mnohonásobně vyšší. Není to škoda? Odpovídá Ing. Martin Urbánek, Ph.D., z Rybářského sdružení České republiky:



Ing. Martin Urbánek, Ph.D.

Ryby do české kuchyně náležely vždy. Ale nebyvaly samozřejmostí...

Rybí maso od nepaměti do tradiční české kuchyně patří. Naše prababičky připravovaly pravidelně rybí speciality jako kapra na černo, úhoře na másle, lína na kmíně a další výborné rybí dobroty. V dnešní době ale popularita sladkovodních ryb v České republice lehce pokulhává. Naše domácí spotřeba je hluboce pod evropským průměrem i přesto, že sortiment

výrobníků na současném trhu je daleko pestřejší než v minulosti a výrazně se zlepšila i kultura samotného prodeje čerstvých ryb v obchodních řetězcích.

Jak je tomu ve světě?

Konzumace ryb celosvětově klesá. Jejich průměrná spotřeba dosahovala v roce 2015 hranice 20 kilogramů ryb na osobu. Ještě v 60. letech to však bylo kolem 9 kg. Trendy zdravého

stravování ale hovoří jasně, a tak by se dal čekat opětovný nárůst spotřeby tohoto masa. Opak je pravdou. Aktuální světová konzumace rybiho masa činí 16 kilogramů na osobu. Průměrná spotřeba v Evropské unii je jen 11 kg rybiho masa na osobu. Pokud se zaměříme na naše domácí konzumenty, tak spotřeba hovoří ve prospěch mořských ryb. Těch sníme v průměru 2,5 kg na osobu ročně. A sladkovodních pouze 1,3 kg.

Kde vidět příčinu?

Důvodů, proč čeští zákazníci preferují více mořské ryby, je hned několik. Hlavní bariérou jsou mezisvalové kůstky, kratší doba použitelnosti (čerstvosti) způsobená vysokým obsahem vody ve svalovině a také vyšší cena tuzemských ryb. Ta je způsobena delší dobou jejich odchovu. V rybnících jsou to čtyři roky. Po celou tuto dobu se musí ryby přikrmovat, rybníky organicky hnojit, a rybaři se navíc musí starat o optimální podmínky prostředí, které jim v posledních letech znepříjemňuje celá řada problémů. Zmínit musíme predátory, jako je kormorán nebo vydra, a také nepříznivý vliv vysokých teplot a nevhodné rozložení srážek v průběhu roku. To vše se, žel, promítá do vyšší ceny.

Sladkovodní ryby ale mají mnoho předností, takže člověk, který hledá kvalitu, by si toho mohl být vědom...

Velikou výhodou domácích ryb je, že pocházejí z kvalitního prostředí našich rybníků. Surovina se tak dá označit téměř za bioprodukt. Oproti tomu většina mořských ryb je odchovaná v klecových chovech ve znečištěných příbřežních oblastech moří, navíc ve vysokých obsádkách, kde je nutné intenzivní krmení umělými krmivými a používají se i velkou měrou antibiotika nebo pesticidy na hubení mořských vší, které podlamují zdraví ryb. Konzumenti si většinou mylně myslí, že zakoupené mořské ryby pocházejí výlučně z volných průzračných oceánů. Tyto ryby na trhu jsou také. Ale většinou výrazně dražší a jejich cena bude dále narůstat s tím, jak ryby intenzivním lovem ubývají a lodě musí plout větší vzdálenosti od pobřeží. To všechno by měl zákazník při nákupu zvážit a pečlivě vybírat, jakou rybu nakonec zvolí.

Je kapr na českém jídelníčku z nabídky sladkovodních ryb stále nejoblíbenější?

Ano, ze sladkovodních ryb, které jsou vyprodukovány v ČR, vede jednoznačně kapr. Zhruba



polovina domácí produkce se uplatní na tuzemském trhu, tvoří ji zhruba 10 000 tun. Na druhém místě je to stále populárnější dvojice pstruh duhový a siven americký. Těch se u nás odchová až 1100 tun. Mezi další oblíbené ryby u nás patří sumec, štika, candát, amur a tolstolobik. Co se týká mořských ryb z dovozu, velikou popularitu si získal losos z Norska, který cenově konkuruje českému kaprovi.

Kupují čeští zákazníci ryby spíše čerstvé, nebo mražené?

Nejčastěji kupují ryby čerstvé – chlazené, v posledních letech narůstá podíl zpracovaných ryb v podobě filetů, půlek či podkov. Mražením ztrácí rybí maso rychle kvalitu kvůli vysokému obsahu vody, a to zejména kapr. Doba mražení by proto neměla přesáhnout jeden měsíc.

Chov ryb a rybníkářství má však nesporný přínos pro hospodaření daného regionu i zdržování vody v přírodě...

Určitě. Chov ryb v České republice není důležitý jen z hlediska hospodářského (příspěvek k hrubému domácímu produktu a udržení pracovních míst na venkově), ale má také svůj nezastupitelný význam i z pohledu environmentálního (zadržování vody v krajině, ovlivnění lokálního mikroklimatu) a krajiny (estetického rázu krajiny). O pozitivním významu vodních ploch pro krajinu už ostatně věděli naši předci, kteří po staletí rybníky v krajině budovali. Řada z nich ovšem dnes svou funkci již neplní, a proto je nutné se do budoucna zaměřit na jejich obnovu či budování rybníků nových. V tomto ohledu jsou zemědělci připraveni s majiteli pozemků spolupracovat. V místech, kde má výstavba nových malých vodních nádrží smysl, by k tomu mohlo například i s podporou státu dojít.

Jak poznat čerstvou a zdravou rybu?

Za čerstvými rybami nemusíme vyrazet hned s prutem k rybníku nebo přehradám. Čerstvé ryby jsou k dostání nejen na sádkách, ale i na farmářských trzích nebo v supermarketech. Zdravotní nezávadnost ryb je důsledně sledována kontrolními orgány, stejně přísné kontrole podléhá i prodej ryb v supermarketech nebo ve specializovaných prodejnách. Velký význam na kvalitu suroviny má vliv přirozeného prostředí, druh a množství krmiva, ale také stres v průběhu odchovu nebo samotná manipulace s rybami. To vše se promítne na kvalitě i chuti masa.

Důležitý je také samotný průběh zpracování. Maso nesmí být kontaminováno produkty metabolismu, a zejména agresivní žlučí, která může maso trvale znehodnotit. Obecně platí, že čerstvá, chlazená ryba je nejlepší. Pokud mražená, tak hluboce, a při rozmrazování se nikdy nesmí používat vysokých teplot. Mořské ryby z dovozu lze uchovávat v mražené podobě déle.



Kapra většinou ctíme o Vánocích. Nekřídíme mu trochu? Určitě by se hodil i na velikonoční stůl, co říkáte?

Kapr společně s dalšími velikonočními pokrmy patřil vždy na sváteční stůl v období těchto jarních svátků. Tradice velikonočního kapra se v některých rodinách dodržuje dodnes, obzvláště v rybníkářských oblastech. Kapr jako zdroj postního jídla byl už před mnoha staletími chován v klášterních rybníčcích, odkud se jeho chov rozšířil i do šlechtických a městských rybníků. Na našem území ještě za první republiky patřil kapr k oblíbeným pokrmům v době předvelikonočního půstu a jeho spotřeba o Velikonocích byla jen o něco málo nižší než spotřeba v době vánočních svátků. Čím bohatší skladba pokrmů ze sladkovodních ryb na českém stole bude, tím lépe. Nemusíme být závislí jen na vepřovém řízku nebo jitrnicích. Více zeleniny a rybích pochoutek doporučí každý, kdo se má jen trochu rád. Velikonoční kapřík na přilepšenou, klidně bych byl pro.

připravila Eva Brix



Slova o něčem

Nemám ráda, když se mluví, jen aby řeč nestála. Možná jsou takové proslavy někdy vhodné, možná sem tam dokážou navodit správnou atmosféru, od níž se pak debatující odrazí a začnou povídat cokoli, co má větší význam. Ale dívat se za záda známému a jen tak naoko přitakávat jeho slovům, aniž je člověk poslouchá, se mi zdá vrchol nevkusu a nepatřičnosti

navzájem. V době, kdy mizí vztahy mezi lidmi kvůli internetovému světu, jehož jsme se stali všichni součástí, bychom měli mluvit o něčem, o někom, o nás. A měli bychom si vážit toho, kdo nás v dobrém osloví, i příležitostí, kdy jsme osloveni my.

Eva Brixi, šéfredaktorka

čtěte s námi

Pohádky k dočmárání

Pohádky k dočmárání, tak se jmenuje pozoruhodná knížka, kterou napsala Martina Pupcsiková (mimo jiné ředitelka marketingu společnosti Rapeto) a vydalo nakladatelství Halda. Ilustrovaly ji děti v nemocnicích a školách. Pohádky vymýšlela se svými dcerami, četla je ještě před tím, než vyšly, holčičkám a klukům v nemocnicích nebo ve školních třídách. A když publikace spatřila světlo světa, začaly ji při různých příležitostech dostávat další a další děti. A nejen ke čtení. Na volné stránky si mohou dokreslit a dočmárat, co chtějí, přionačit si knížku podle svých představ, své fantazie, svých schopností i vidění světa. Aby byla jejich víc než jiné. Třeba.

Byl to úžasný nápad. Vyprávět, psát, vydat to, čím se nemocným dětem či školákům rozzáří oči, napne čelo při přemýšlení, čím pookřejí, protože se usmějí, rozesmějí, zapomenou na trápení, které se k nim přimklo. Knížka se tak stala prostorem k osobitému rukopisu všech, kteří si ji vylepší podle sebe. Bezva nápad. Čtěte s námi.

Koupí této knihy přispívají zájemci do programu Dr. Klaun, který rozdává radost dětem v nemocnicích. www.haldakladno.cz.

Mám ráda pohádky. A jsem přesvědčená, že je potřebujeme. Iluze sem tam uklidní duši. Příběhy s dobrým koncem posilují. Potřebujeme je. Jsou-li navíc veselé nebo o zdravém selském rozumu, jsou české povaze blízké. Ať jde o dospěláky, či děti.

Eva Brixi

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 9, březen 2020

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková

e-mail: brixi@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,

e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková

Grafický design: Michal Schneidewind

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz **triangl print**

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem ■■■

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Firma není manželka aneb Proč v podnikání nespolehat na srdce

Vášeň pro věc je pro podnikatele důležitým motivátorem, který je žene kupředu. Pokud ale chcete podnikat jen kvůli tomu, abyste se mohli věnovat své oblíbené činnosti, může vás nakonec čekat velké rozčarování. Láska k dané činnosti a vášeň pro produkt či službu není zárukou úspěchu. V podnikání je potřeba řídit se hlavou, být realista, vynikat v něčem a skvěle znát svůj trh. Dát pak podnikání i kus srdce je poté jen třešničkou na dortu. Touha zabývat se i ve svém pracovním životě činností, kterou máme rádi či přímo milujeme k zbláznění, je jedním z hlavních důvodů, jež lidi vedou k podnikání. Podle letošního průzkumu americké finanční společnosti Guidant Financial a online úvěrové platformy Lending Club uvádí 23 % lidí jako hlavní motivaci k odstartování vlastního businessu právě touhu rozvíjet svou vášeň. Udělat ze své „srdeční záležitosti“ podnikatelský záměr a celkově podnikat „srdcem“ se ostatně zdá být poměrně rozšířený trend. „Děláme to srdcem.“ „Jsme srdcaři.“ „Své produkty milujeme jako vlastní děti.“ „Naše práce je naší vášní.“

Obdobná hesla jsou v současném firemním marketingu téměř standardem. Až se zdá, že kdo nemiluje svou firmu, své podnikání, své produkty, nemá v dnešním businessu co pohledávat. Odborníci však příliš vášnivě podnikatele krotí. „Nehynoucí lásku si raději vyhradte pro manželku a děti. Podnikání je a vždy bude v první řadě ekonomická činnost a jako taková si žádá racionální uvažování a realistické vize. Určitá náklonnost ke své práci a svým výtvorům je samozřejmě na místě, avšak přílišná láska k firmě, značce nebo produktu zpravidla nekončí dobře,“ upozornil Jiří Jemelka, podnikatelský kouč a ředitel společnosti J.I.P. pro firmy, jež poskytuje revitalizace a interim management malým a středním podnikům. Proč se na lásku a vášeň v podnikání zas tolik nespolehat? V první řadě je potřeba podotknout, že pro lidi, kteří se i v pracovním životě chtějí věnovat své „srdcovce“, bývá často lepší volbou zaměstnání v dané oblasti spíše než podnikání. Milujete například pečení? Pak se nechte zaměstnat v pekárně nebo cukrárně. Pravda, budete svázáni určitými pravidly a rutinou a vše nebude podle vašich představ, ale na druhou stranu si milované činnosti užijete víc, než kdybyste v ní podnikali. „Především drobní podnikatelé zastávají ve své firmě minimálně v začátcích širokou škálu činností: musejí si vypracovat podnikatelský plán, shánět finance a starat se o ně v průběhu podnikání, řeší marketing a propagaci, zařizují provozovnu a starají se o její údržbu, vyřizují komunikaci s klienty i dodavateli a tak dále a tak dále,“ popsal Jiří Jemelka. Ve výsledku si tak podnikatel samotné milované činnosti neužije tolik, kolik si možná představoval, a rozhodně si ji neužije v klidu, protože i při ní bude muset myslet na stovky dalších věcí.

Ne lze popřít, že zápal pro věc, ona vášeň, je pro podnikatele velmi výhodná. Je to velice spolehlivý motivátor, který je dokáže v podnikání posunovat dál. Ale pro úspěch businessu nestačí. To, že člověk něco vášnivě rád dělá, ještě neznamená, že je v tom opravdu dobrý, nebo alespoň konkurenceschopně dobrý. Ba co víc, pokud vaše vášeň přetavená v podnikatelský záměr neosloví trh a nenajde si dostatek zákazníků, pak není ničím víc než jen velmi drahým koníčkem. Ostatně produkt nebo služba, jakkoliv „vymazlená“, ale neschopná oslovit zákazníky, je jedním z velmi častých důvodů, proč mladé projekty krachují. Úspěšné firmy zpravidla nebývají úspěšné proto, že fungují s velkou vášní a láskou ke svým produktům, ale proto, že našly díru na trhu či jsou v tom, co dělají, naprosto špičkovou. Nadšení pro věc a láska k tomu, co dělají, je pak jen takovou třešničkou na dortu, která jim pomůže k ještě o něco lepším výsledkům. V neposlední řadě je potřeba pamatovat na to, že láska často nebývá rozumná a realistická. Láska se může měnit v posedlost, která zaslepuje logické uvažování. Vezměte si, že jako podnikatel představíte produkt, který vás tak chytil za srdce, že jej naprosto zbožňujete. Podle vás je naprosto dokonalý. A také u zákazníků slaví úspěch. Postupem času se však trh a požadavky odběratelů mění, a aby si váš produkt udržel jejich zájem, je potřeba, aby se vyvíjel také. Vy ho ale milujete tak, jak je, natolik, že žádné změny nejsou myslitelné. Zasloupeně věříte, že váš produkt je stále dokonalý a žádnou evoluci nepotřebuje. A tržby jdou dolů, váš business zastarává, konkurence přebírá klienty a krach se blíží...

(tz)

Internet máme 28 let

ilustrace Pixabay

Doba internetová začala u nás před téměř třemi desítkami let. Jak internet vznikl a rozvíjel se, co nabízel včera, co umožňuje dnes a čím překvapí zítra, na to jsme se ptali Lukáše Pazourka, marketingového ředitele netboxu, atraktivního produktu, který provozuje firma SMART Comp. a.s.

Co rozhodlo o tom, že se ČR připojila před 28 lety k internetu? Bylo to brzy, nebo se pozděním za ostatním světem?

Několikatunový sálový počítač připojil 13. února 1992 tým nadšenců a expertů kolem Českého vysokého učení technického v univerzitní posluchárně číslo 256. Podařilo se jim propojit ČVUT v Praze s univerzitou Jana Keplera v rakouském Linci. Šlo o oficiální akt, akademická obec, pro kterou byl tehdy internet určený, musela splnit podmínky, které si někdejší provozovatel internetu stanovil. Československo se tak stalo 39. zemí na světě připojenou k internetu. Nebylo tak za ostatními nijak příliš pozadu. O tom svědčí i to, že ve stejném roce jako Československo se k internetu poprvé připojilo také sídlo amerického prezidenta – Bílý dům.

Jak se měnil online svět, které nejdůležitější milníky byste připomenul?

Kromě samotného připojení Československa v roce 1993 je to určitě rok 1996, kdy vznikl jednak první český ryze internetový deník Neviditelný pes Ondřeje Neffa, ve stejném roce se také objevil první český e-shop Vltava.cz a Ivo Lukačovič spustil internetový vyhledávač Seznam.cz. V roce 2002 se pak dokázali první uživatelé připojit k internetu díky bezdrátové wi-fi. A v roce 2010 byla podle údajů Českého statistického úřadu k internetu připojena víc než polovina českých domácností.

Kdy se stal internet dostupným pro každého?

Několik let byl internet pro domácí použití pro většinu rodin nedostupnou záležitostí. Jeho cena se totiž například u společnosti Conet

v roce 1995 pohybovala kolem tisíce korun za měsíc. K tomu pak bylo nutné připočíst dalších 12 korun za každou minutu připojení. Tehdejší průměrná měsíční mzda přitom byla necelých 8500 korun. I v roce 2001 bylo v České republice k internetu připojených pouze necelých 6 % domácností. Dnes už je díky rozumné ceně a kvalitním poskytovatelům online 81 % českých domácností. To svědčí o tom, že internet dokážeme přivést téměř kamkoliv – českým specifíkem je množství lokálních internetových poskytovatelů, kteří umožňují připojení k internetu různými technologiemi, od optických kabelů do bytu až po šíření přes wi-fi. Právě připojení koncových uživatelů optickým kabelem je něco, co není v Česku standardem. Netbox to ale v Brně svým zákazníkům umožňuje.



Lukáš Pazourek

Zvládli Češi nástup této revoluční technologie, v čem zůstávají a čím přispěli k jeho rozvoji?

Češi jsou obecně velmi pokrokoví, pokud jde o nové technologie a jejich začleňování do běžného života. Potvrzuje to i vznik a fungování některých českých firem, které jsou v oblastech internetu a IT dodnes úspěšné. Zajímavým příkladem je třeba Seznam.cz, díky němuž máme světový unikát v konkurování Googlu. V ČR také běžně platíme online a velmi jsme si oblíbili nejrůznější internetové nákupy. V současné době jsou na vzestupu ta-

ké streamovací služby jako internetové televize, populární je například služba Kuki, či různé hudební aplikace. To vše nasvědčuje tomu, že Češi novým technologiím fandí a poměrně rychle se jim učí přizpůsobovat.

Jakým způsobem proměnil internet podnikání?

Rozvoj internetu otevřel podnikatelům zcela nové možnosti. Prodejci najednou mohli své zboží nabízet online prostřednictvím e-shopů. Začít podnikat tak může téměř každý, kdo má odvalu. I z toho důvodu bylo loni v České republice neuvěřitelných 46 000 internetových obchodů. O tom, že se tento druh podnikání vyplatí, svědčí i to, že podle Asociace pro elektronickou komerci loni Češi na internetu utratili 155 miliard Kč, tedy o 15 % meziročně více.

A co můžeme od digitálních online technologií očekávat zítra?

Jsem přesvědčen o tom, že internet v příštích letech promění to, jak žijeme, ještě zásadněji než doposud. Velkou výzvou jsou chytré domácnosti, kdy můžeme různé domácí spotřebiče spravovat jednoduše i na dálku, nebo třeba hlasoví asistenti, kteří ještě nejsou v České republice příliš rozšíření, ale v zahraničí již tomu tak je.

Také se zcela jistě promění svět počítačových her, kdy jsme doposud byli zvyklí mít hry nainstalované přímo na svém domácím počítači či jiném zařízení. Již nyní ale přicházejí první služby, kdy si hry pouze streamujeme do svých zařízení přes internet, a proto nepotřebujeme ke hraní tak výkonný hardware.

A proto je také bezpodmínečně nutné mít rychlé, a zejména stabilní připojení.

Neustále tak dochází k modernizaci sítí a k navyšování rychlosti internetu, aby byly rostoucí nároky technologií dostupné pro běžné domácnosti. Tyto kroky se týkají i nás. Základní rychlosti, na které v Netboxu u našich zákazníků začínáme, je rychlost odesílání i stahování dat od 50 Mb/s, ale své odběratele už mají i rychlosti připojení 300/300 Mb/s. Naši výhodou jsou kvalitní optické kabely, které nám tyto rychlosti umožňují bez problému nabízet.

připravil Pavel Kačer

Máte již CNG tankovací kartu od **innogy**?



- jednotný platební karetní systém pro tankování CNG vozidel
- každý CNG motorista by si měl požádat o vydání CNG karty na **innogycng.cz**
- se CNG kartou natankujete samoobslužně, u většiny stanic navíc nonstop
- díky CNG kartě platba za CNG jen jedenkrát měsíčně
- innogy je provozovatelem široké sítě stanic CNG a jedním z největších prodejců CNG v ČR
- aktuální informace (ceny, mapa stanic, nabídka vozů, novinky) sledujte na webových stránkách **cng.cz** a **innogycng.cz**

