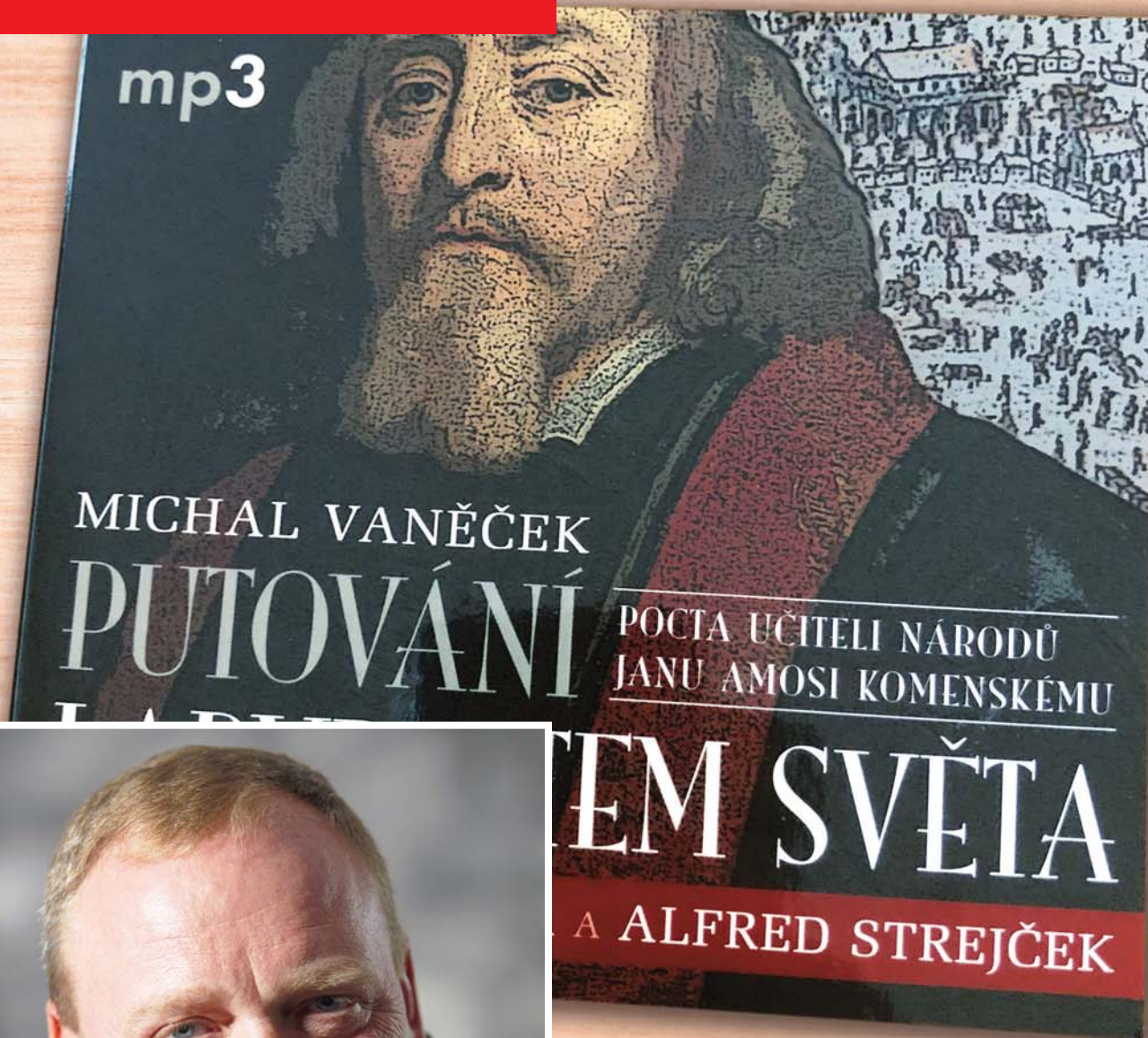


září 2024

fresh[®]
TIME
PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Michal Vaněček
David Bednář
Josef Klíma
Jiří Cafourek
Jaroslav Slámečka
Růžena Petříková
Petr Kosiner



Michal Vaněček

Selhání nepřipadá
v úvahu

rozhovor na stranách 2–4

Selhání nepřipadá v úvahu

T-SOFT

Osobnost, které ráda naslouchám, jejíž myšlenky v řeči vázané s chutí čtu. Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, zakladatel firmy T-SOFT a.s., a její místopředseda představenstva, a věhlasné nadace T-SOFT Eternity, v níž je předsedou správní rady. Podnikatel, který má vynalézavý vztah k životu, názory, nad nimiž nelze nepřemýšlet. I svébytný humor, v jehož přítomnosti člověk pookřeje, i když nepatrně zesmutní, nebo se smát vůbec nechce, ale musí. Měla jsem tu čest mu opět položit několik otázek:



Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA

Stále patříte mezi víc než zajímavé firmy oboru, společnost T-SOFT vždy uměla najít svou cestu osobitosti, byť to bylo někdy hodně komplikované. Jaké milníky tvořily váš firemní profil, vaši image?

Firemní profil a moji image, nebo firemní image? Ale ono je to možná jedno. Někdy mám pocit, že s firmou splývám, a ona se mnou, a nevím, jestli je to dobře, nebo špatně.

Snažím se, abych se nemusel stydět za firmu a firma se nestyděla za mne.

Milníky? Prvním milníkem bylo založení firmy. V době, kdy jsme zakládali IT firmu, neexistoval internet, nebyly weby, nebyly mobilní telefony. A taky jsme nic neuměli, neuměl jsem management, nevěděli jsme, co je podnikání. Dalším milníkem byla asi spolupráce s americkou firmou UNISYS, abychom po nějaké době zjistili, že velká západní korporace a so-

cialistický podnik je prakticky jedno a totéž. Když se nad tím zamyslíte, čím větší firma, tím menší vztah k ní mají zaměstnanci. A je jedno, jestli se dělají teambuildingy a podobné blbosti. Důležité je, jak mají lidé blízko ke společnému cíli a jaký k němu mají vztah. Pak byl asi velký milník, když jsme začali dělat mission-critical projekty pro Českou armádu. Důležitým bodem bylo, když jsme získali prověrku na stupeň Tajné, která nám umožnila dělat řadu zajímavých projektů pro různé agentury. Poslední významný milník je to, že jsme se stali součástí nadnárodní skupiny SYNTECA, což nám dává nové obchodní možnosti i stabilitu. Zátěžové testy, to byl jeden z klíčových milníků v roce 2014, kdy jsme realizovali cvičení Blackout Praha – prověření plánů kontinuity při simulovaném výpadku elektřiny v Praze. Dá se to aplikovat na jakoukoliv tzv. černou labuť.

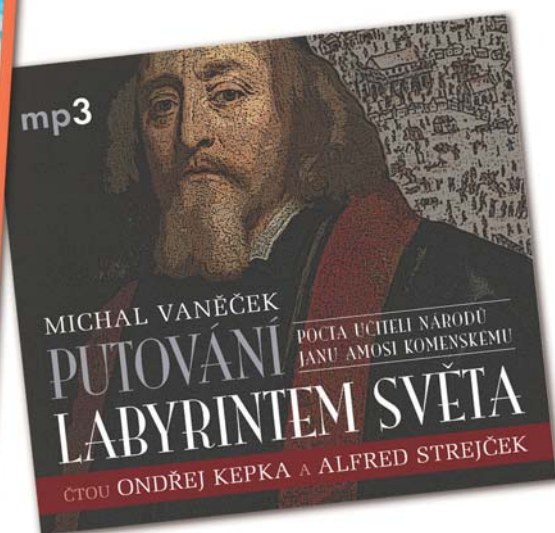
Pro mne osobně byl milníkem rok 2006, kdy jsem bojoval s rakovinou (nebo ona se mnou?), a ta mi přehodila výhybku také směrem k nadaci a psaní.

Poslední milníkem je asi teď aktuálně QSA – Quantum Safety Assessment. Až donedávna se na kvantovou výpočetní techniku často pohlíželo jako na schopnost, která se může objevit někdy v budoucnu, téměř jako na něco, co patří do vědeckofantastického románu. Bezpečnostní hrozba spočívá v tom, že stávající šifrovací algoritmy budou pro kvantové počítače snadno rozluštitelné. A přestože jde sice opravdu o budoucnost, již nyní mohou hackeři shromažďovat citlivá data a ukládat si je pro pozdější dešifrování. A jedna z našich služeb nyní spočívá v pomoci zákazníkům přejít již nyní na algoritmy „bezpečné i v budoucnu“.

Zdá se mi, že jste měl jako jeden z „otců zakladatelů“ firmy vždy chuť zapojovat se do projektů, které byly složité, ale o to více atraktivní, které s sebou nesly i další významné zkušenosti. Je těžké hledat smysl seberealizace?

Pro mne byly vždy největší výzvou projekty nebo cokoli, o čem se řeklo, že to „nejde udě-

Naše služby zahrnují důkladnou analýzu a praktické testy, které ověří schopnost vaší organizace reagovat na náhlé výpadky IT podpory procesů.



lat“. Takové moje životní motto je „Failure is not an option“ (podle výroku Gene Krenze, ředitele mise Apollo 13).

Nač spoléháte při sjednávání zakázek? Věříte intuici, šestému smyslu, něčemu, co se nedá pojmenovat ani spočítat?

Intuici věřím vždy, i když ta intuice se samozřejmě opírá o zkušenost. U zakázek je to těžké, tam moc intuice nepomůže. Stát soutěží vesměs na nejnižší cenu, a tam vám intuice nanejvýš poradí, že už se to ani nevyplatí dělat...

Vaším osobním i profesním životem se prolíná významná aktivita, a to práce pro nadaci T-SOFT Eternity. Ta se profiluje jako platforma,

která dokáže dávat lidem naději, přinášet optimismus, povzbuzovat, vzdělávat, povznášet se nad velké starosti související například se zdravím. Co se v poslední době podařilo a co chystáte?

Ve spolupráci s vydavatelstvím TEBENAS vznikla audiokniha Putování labyrintem světa namluvená Ondřejem Kepkou, Alfredem Strejčkem a Janou Netolickou. Pro pomoc ukrajinským uprchlíkům jsme vydali ukrajinsko-český obrazový slovníček. Naším zatím posledním počinem je knížka To dáš! – příběhy pacientů z kliniky dětské hematologie a onkologie v Motole. Knížka byla vydána čistě pro interní potřebu kliniky, budou ji dávat nově přichozícím pacientům. Chystáme se ještě letos pomoci s vydáním vysloveně dětské knížky pro dětské pacienty, která jim pomůže pochopit a přijmout peripetie léčby formou odpovídající věku. Nedávno jsme byli osloveni, zda bychom nepomohli s vydáním knihy týkající se domácí péče.

Jste autorem nespočtu knih, na vydání některých publikací jste se podílel nápadem, či manažersky, navíc jde o knížky na nejrůznější témata. Jak to všechno v roli šéfa velké firmy zvládáte?

Jak kdy. Mínulý rok jsem třeba nic nevymyslel ani nenapsal, protože mi vyšla knížka Byl jiný než ostatní děti a její dokončování mne nějak vyčerpalo. Mimo to bylo hodně práce s fir-

mou, a už jsem neměl mentální prostor na nic dalšího. A já neumím knížku tzv. vyseďet. Musí mi spadnout odněkud nápad. Pak už je pro mne snadné to sepsat.

Na čem nyní pracujete? Bude to encyklopedie podnikání začátku tohoto století? Sarkastické poznámky k protikladům, v nichž žijeme? Nebo veselé vyprávění z praxe majitele firmy?

známky k protikladům, v nichž žijeme? Nebo veselé vyprávění z praxe majitele firmy?

Víte, že zrovna nedávno jsem to řešil s nakladatelstvím, že mám rozpracované téma podnikání, businessu, od toho roku 1991. Ono už by si to už toto období zasloužilo. Vezměte si, že první republika trvala nějakých 20 let, to naše současné období má už 35 let. Trochu ale zápasím s tím, že by to chtělo možná nějaký delší časový odstup, než to člověk nějak bude hodnotit. Jenže to už se mi zase může stát, že si nebudu nic pamatovat. A taky, ať chcete, nebo nechcete, musíme psát o existujících a dosud žijících lidech. Tak možná to pojmu trochu archetypálně, že to bude o nějaké fiktivní firmě. A propojím tam víc věcí dohromady. Ale aspoň jsem napsal něco pro děti. Jednak pokračování k úplně první knížce Medvědí prázdniny. K tomu mne řada známých dlouhou dobu tlačila. Ale až po letech najednou spadl nápad, o čem by to mělo být. Ilustrovat ji bude Viktorie Šprachtová. Vloni mne totiž postihla

smutná událost, totiž že náhle zemřel můj dvorní ilustrátor a parťák humoru Vašek Ráž. Tak teď jsem se pokusil navázat na přerušenu linku kresleného humoru i ilustrací, a myslím že to pokračování bude sice jiné, ale taky moc pěkné. Publikujeme pod značku MIKI. A taky mám rozpracovanou takovou zvláštní verzi Erbenovy Kytice ve stylu „Jak to bylo doopravdy!“ Jen se bojím, že to vlastně nebude pro děti. Ale to ostatně není ani původní Erben.

Přemýšlíte ve spleti nejrůznějších souvislostí, jste vizionář, bouráte mýty, ale také se rád smějete a stojíte rovnýma nohama na zemi. Jak to jde všechno dohromady?

A každou chvíli něco jiného! Já nevím, jestli to jde dohromady. Ale mně už bylo letos šedesát, tak jsem se zařekl, že už nebudu řešit, jestli to, co dělám, je správně nebo to jde dohromady. Dokud jsem to já, je všechno ok.

Máte i své sny? Jako šéf, jako tvůrce nadace, jako spisovatel?

Jako šéf firmy – aby firma dál dělala správně správné věci, aby se v ní cítili dobře zaměstnanci a měli nás rádi zákazníci. Abychom pro všechny byli jistota. Vždycky jsem bral podnikání jako služby společnosti. Zisk? To jo, ale když se dělají správné věci správně, měl by to být logický důsledek, a nikoliv primární cíl. Za nadaci – aby pomáhala podle svých možností a dělala čest firmě. Jako spisovatel – mám jeden takový sen. Napsat 14 zastavení podzimu před jednou významnou historickou událostí. Napůl fakta, napůl fikce. Co se dělo 14 dní před tím, než se stalo něco, o čem jsme se učili ve škole, ale asi jsme se to učili špatně. Víc neprozradím, protože zatím nevím, jak to dopadne. Musel bych si pro ta potřebná fakta dojet do archivu Hooverova Institutu v USA. A možná by mi je ani nedali, zatím jsem si nezkusil požádat. Blbě je, že se tam musí osobně a je toho asi dvacet krabic rukopisů. Čím jsem starší, tím silnější mám pocit, že věci jsou nějak uspořádány osudem. A nemám ani



“ŠÉFE, NEVÍTE, NA CO JSEM TO NEMĚL ZAPOMENOUT?”

konkrétní sny. Spíš jsem si zvykl být připraven na náhody, se kterými se potkám, a když mám pocit, že to je ta správná cesta v časoprostoru, tak se po ní vydám. Takhle to bylo s mým psaním i s nadací. Takže třeba když v budoucnu potkám nějakou výzvu, ať už pracovní, nebo jinou, tak pokud mi to přijde jako dobrý nápad, udělám z toho svůj nový sen.

Jak se změnila vaše firma v porovnání s roky, kdy začínala?

Asi stejně jako celý svět. Zažili jsme neuvěřitelnou dobu technologických změn. Nástup internetu, webu, mobilů, vznik CD, nyní skoro jejich zánik. V poslední době nástup toho, čemu se říká umělá inteligence, přestože s inteligencí to má pramálo společného. Spíše jde o brutální výkon, který nám umožňuje realizovat věci, které by dříve nešly. Myslím, že lidsky a hodnotově jsme jako firma dlouhodobě velice stabilní. Co se změnilo určitě, bylo to, co přinesl covid. Práce z domova, schůzky na dálku. Já jsem už asi staromódní, ale já to nemám rád. Vnímám nějak podprahově, že když se lidé setkají osobně, probíhá mezi nimi ještě nějaká jiná neviditelná komunikace. Je zkrátka něco mezi nebem a zemí, co se nedá nahradit online schůzkami.

Zmínil jste černou labuť. Co to přesně je?

Černá labuť je metaforou popisující důležité neočekávané události, které mají významný dopad na společnost. Tyto události se odchyľují od toho, co je běžné, a proto je obtížné je předvídat.

Celosvětový výpadek IT infrastruktury způsobený drobnou chybou v softwaru společnosti CrowdStrike opět zdůraznil, jak kritická je připravenost na nepředvídatelné události...

Tato událost, která byla široce popsána na všech zpravodajských serverech, vedla k rozsáhlým narušením mnoha podniků a institucí po celém světě. Výpadek ukázal, jak závažné mo-

hou být dopady i drobných chyb v softwaru na globální úrovni. Fakt to není žádná sranda.

Vaše společnost ale může pomoci organizacím připravit se na podobné situace.

To poskytujeme už několik let se vši zodpovědností, avšak nyní to nabírá na aktuálnosti. Nabízíme jedinečnou příležitost připravit jakýkoli subjekt na podobné situace prostřednictvím našich komplexních zátěžových testů a auditů připravenosti. Naše služby zahrnují důkladnou analýzu a praktické testy, které ověří schopnost vaší organizace reagovat na náhlé výpadky IT podpory procesů.

Proč je připravenost na takové výpadky klíčová?

Moderní organizace jsou závislé na složité infrastruktuře, která zahrnuje vše od mobilních sítí přes energetické dodávky až po zdravotní péči a bankovní systémy. Jakékoli narušení této sítě může vést k dominovému efektu s vážnými následky pro základní potřeby a ekonomiku. Naše zkušenosti, například z cvičení Blackout v Praze, ukázaly, že pravidelné testování a zlepšování připravenosti jsou klíčem k úspěšnému zvládnutí krizových situací.

Můžete nám přiblížit, co tedy vlastně nabízíte?

Zkusím to popsat ve třech bodech:

1. Komplexní zátěžové testy: Naše testy simulují různé scénáře výpadků a ověřují schopnost organizace reagovat na krizové situace.

2. Audity připravenosti: Analyzujeme aktuální plány a postupy krizového řízení, identifikujeme slabá místa a navrhujeme opatření pro zlepšení.

3. Školení a cvičení: Pořádáme školení pro zaměstnance a praktická cvičení, která zlepšují jejich schopnost efektivně reagovat na krizové situace.

Příklad z praxe?

V minulosti jsme provedli rozsáhlé komplexní cvičení simulující blackout v hlavním městě Praze. Cvičení zahrnovalo klíčové organizace a ukázalo na kritické slabiny v oblasti zdravotní péče, správy vody a energetických dodávek. Výsledkem bylo výrazné zlepšení připravenosti města na případný blackout.

Jak probíhá Stress-Test?

Na základě soustředěných informací navrhne scénář cvičení, které může proběhnout jako orientační, stolní nebo funkční cvičení.

Části scénáře mohou být dopředu známé, případně utajené tak, aby co nejvěrněji simulovaly možný průběh. Cvičení je řízeno moderátorem a nechává prostor pro diskuzi a aktivity účastníků, jako by probíhaly v reálné situaci. Průběh je zaznamenáván pro pozdější analýzu.

A výstupy z těchto testů?

Výstupy zátěžového testu zahrnují závěrečnou zprávu s doporučeními, dílčí zprávy z doprovodných testů, aktualizovanou dokumentaci a záznam cvičení v systému PRACTIS pro následný test účinnosti realizovaných opatření.

Co si představit pod moderní softwarovou podporu PRACTIS?

Při přípravě a realizaci našich zátěžových testů využíváme moderní softwarovou podporu PRACTIS, která umožňuje strukturování a grafické zobrazení scénářů cvičení, sledování

průběhu cvičení podle časového plánu a kompletní vyhodnocení cvičení. PRACTIS nabízí přehledné výstupy a možnost vybrat vyhodnocení dle potřeby, což zajišťuje efektivní a cílenou

přípravu na krizové situace. Provedení takového testu může zcela změnit pohled na fungování konkrétní organizace.

To všechno jsou záležitosti, které začínají měnit náš pohled na dění kolem nás. Ale jak jste se změnil vy sám? Ovlivnily vás nějaké zkušenosti ze světa businessu?

Naučil jsem se nejvíc ze všeho si vážit lidí, kteří drží slovo a na které se mohou sto procentně a vždy spolehnout. Neznám v businessu nic cennějšího. Není jich mnoho, ale doufám, že si totéž myslí i o mně.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi

Digitální továrna bez jediného stroje

Zjednoduší strojírenským firmám dodání kovových dílů a zefektivní výrobu – to je poslání české společnosti PARTORY. Zaměřuje se totiž na řešení problematiky jednoho dodavatele a přetížených nákupních oddělení. Procesy, které běžně trvají týdny, dokáže zkrátit až na hodiny. Během své existence dokázala společnost svým řešením zefektivnit nákupní procesy již pro více než 2200 firem v Evropě, pomohla 700 zákazníkům a 1500 dodavatelům kovových dílů, a dodala přes 3 800 000 kusů dílů. Firma však donedávna působila pod jiným názvem a značku PARTORY představila teprve před několika měsíci.



Jakub Málek a Milan Málek

Cílem nového brandu je zejména podpořit její kredibilitu v očích tradičního průmyslového odvětví a ukázat PARTORY jako největší digitální továrnu bez jediného vlastního stroje. Pro letošní rok má společnost ambice dostat se na obrat zhruba osm miliard eur a vybojovat si pevnou pozici ve státech Beneluxu. „Podle našich zkušeností více než 87 % firem s obratem nad jednu miliardu korun je až 170 různých komponentů potřebných k výrobě závislých na jediném dodavateli. To představuje značné riziko, které může potenciálně vést k zastavení výroby u více než 260 strojírenských podniků v Česku s kumulovaným obratem 1,5 biliónu korun. Nalezení pouze jednoho dodavatele může zabrat téměř 90 hodin a vyjde přibližně na 60 000 Kč. Navíc jeden dodavatel dodá do firmy v průměru zhruba sedm různých dílů. České firmy by ideálně potřebovaly najít 6314 dodavatelů pro 44 200 komponentů, což představuje 561 971 hodin práce nákupních oddělení. Z toho vyplývá nutná potřeba automatizace a využití pokročilých technologií, bez nichž budou firmy nadále čelit riziku výpadků,“ komentoval Milan Málek, spoluzakladatel a CEO PARTORY. Společnost nabízí řešení v podobě technické podpory v procesu nákupu, zajišťuje další nové dodavatele, pomáhá získat díly za lepší ceny i ve vyšší kvalitě a ulehčuje nákupčím jejich již tak náročnou práci. Výrobky jsou od certifikovaných evropských dodavatelů, což vede mimo jiné ke snížení uhlíkové stopy, zkrácení dodacích lhůt a přináší podporu lokálních

zdrojů v různých zemích. Celý proces zprostředkovává omnichannel přístup a vlastní aplikace, která zprocesuje všechny poptávky, objednávky a technické podklady. PARTORY také zvládne prověřit kapacitu subdodavatelů a jejich zkušenosti. Pomocí vlastní umělé inteligence dokáže společnost analyzovat až 3000 technických výkresů za měsíc, což zkracuje proces z týdnů na dva dny. Za šest let dodala více než 3 800 000 dílů, mezi kterými byly nejčastěji plechy, jekly a trubky. Aktuálně pomáhá více než 700 zákazníkům vybrat si z portfolia 1500 dodavatelů a průměrná hodnota jedné dodávky je zhruba 180 000 Kč. Největší množství dílů firma dodává do Nizozemska, České republiky a Německa. „Naše společnost má ambice růst rychleji, a proto jsme nově PARTORY. Chceme, aby brand, ale i celá společnost, reprezentovaly důvěru, inovaci a odbornost ve strojírenství. Původní název však nebyl dostatečně čitelný pro naše partnery. Rozhodli jsme se ho proto změnit na PARTORY, aby lépe vystihoval naši činnost a podstatu. Nový název je složeninou anglických slov Part (díl) a Factory (továrna). PARTORY tak ztělesňuje identitu největší digitální továrny s neomezenými možnostmi výroby bez nutnosti vlastnit strojní vybavení. Jsme připraveni splnit očekávání zákazníků na nejvyšší úrovni. Naši konkurenci je současný zavedený systém dodavatelského řetězce, jehož neefektivitě nastavujeme zrcadlo, a zcela tak měníme zažité pořádky. V tom, co děláme,

jsme unikátní,“ dodal Jakub Málek, spoluzakladatel a CTO PARTORY. Nový název PARTORY má za cíl jasně reflektovat hodnoty firmy, specializaci ve strojírenském průmyslu a zároveň dobře komunikovat pozici PARTORY na trhu. Samotný proces rebrandingu trval tři měsíce a klíčovým krokem v tom byla jak analýza trhu, tak i vývoj nové identity a komplexní redesign marketingových a obchodních materiálů. PARTORY je český technologicko-strojírenský startup, který vychází z myšlenky zakladatelů s dlouhou historií ve strojírenství. Pomáhá strojírenským a výrobním firmám zvýšit efektivitu nákupního procesu a digitalizovat dodavatelský řetězec. V roce 2018 spustili bratři Málkovi projekt Kooperace.cz, což byl katalog volných strojírenských kapacit. Jejich zákazníci chtěli službu na klíč, včetně vzorků, balení a kontrol podle jejich specifikace, a tak vznikl projekt Factoree. Dnes společnost funguje pod názvem PARTORY. V roce 2022 oslovila i zahraniční zákazníky a rozšířila rozsah činnosti. Nyní nabízí kompletní výrobní řešení ve strojírenském průmyslu po celé Evropě. Svým řešením nastavuje zrcadlo reálnému světu, ve kterém je proces dodávek neefektivní. K realizaci jim pomohl fond Lighthouse Ventures GP první investici v roce 2020 a druhou pro další rozvoj v roce 2021. Fondy SFG, Presto Ventures a Depo Ventures později společně přidaly 22 miliónů korun v seedovém investičním kole. Mezi klienty PARTORY patří např. společnosti Wanzl, Trumpf, Bobcat či DZ Dražice. (tz)

České kuře z Klatov má číslo CZ 931

Grilujete rádi? Já tedy ano. Je to pro mne zvláštní druh odpočinku. Ale na dobrou firemní nebo rodinnou grilovačku se těší snad každý. Bývají to takové zvláštní chvíle pohody, kdy se ke slovu dostává nejen vyprávění o všem možném, ale také vítané kulinářské zážitky. Zpravidla nechybí kuřecí maso, které se dá upravit na mnoho způsobů. Nevím jak vy, ale u nás kuřecí na grilu nikdy nesmí chybět. Vždycky si v té souvislosti uvědomím, že je to vlastně docela velký komfort. Jdu a koupím si kuřecí stehna bez kosti, kuřecí křídla, prsa, paličky, zkrátka, na co jen si vzpomenu, až po kuřecí mleté.



Ing. David Bednář

Protože pocházím z rodiny, kde se vždy hospodařilo ve velkém a ve chlívku nesměl chybět čuník, v králíkárně ušáci, v kurníku slepice a kuřata, kachny, krůty, vím, že péče o domácí zvířectvo něco stojí. Je to hlavně o práci, čase, chuti se tím vším zaobírat. Takže pochoutky na stole jsou docela draze vykoupené. K chovatelům mám proto respekt a vážím si jich. Jak se ukazuje, nemají v současné době vůbec na různých ustláno. Podle čeho tak soudím? Závě-

rem června jsem se totiž zúčastnila tiskové konference, na které druhý největší zpracovatel kuřecího masa, Drůbežářský závod v Klatovech, reagoval na současná klíčová témata, která ovlivňují tuzemský masný průmysl. Otevřeně promluvil generální ředitel Ing. David Bednář o konkurenčním boji obchodních řetězců, složité situaci s privátními značkami, pod kterými je těžké dohledat výrobce, prodá-li masa za dumpingové ceny, dále se zmínil

o zrušených investičních dotacích a blížící se krizi s pracovní silou. No, nechtěla bych být v jeho pozici. To je jen pro silné povahy. Přes všemožné překážky, jež Klatovským brzdí podnikání, drůbežářský závod stále inovuje a investuje. Proto představil i novinky pro současnou grilovací sezónu, věřím, že potrvá až do konce října, a novinky v uzeninách, přesněji v krájeném sortimentu. Naslouchala jsem pozorně...

Čenová politika je zrádná potvora

David Bednář reagoval na ceny kuřecího masa, které ovlivňuje především konkurenční boj řetězců, kdy dochází k velkému snížení ceny pod tu nákupní, a často i řetězce na finální ceně trati. Situace to není jednoduchá ani pro samotný klatovský závod, který tak maso do řetězců prodává za nejnižší možné nákupní ceny. „Prsní řízky dáváme do řetězců za vyšší cenu, než je prodejní, ale nakonec se prodají stejně za 89,90 Kč, což je cena, kterou nepamatují 30 let, je to hrubě pod výrobními náklady, a stát tak přichází o DPH, to ale nikomu nevadí. Snažili jsme se to řešit s Ministerstvem financí, ale úředníci na to neslyší,“ sdělil David Bednář.

Dále doplnil: „Pro nás je alarmující, že lidé nemají představu o ceně, netuší, co stojí kuře vykrmít a zpracovat až po ten finální výrobek. Z mého pohledu tato cena degraduje lidskou práci.“ Rozebral i slevové akce: „Když skončí akční cena 89,90 Kč, tak řetězce nastaví běžnou cenu, která je přes 200 Kč. Zkuste potom vysvětlit zákazníkům, jak je takový rozdíl vůbec možný. Měl by to řešit zákon o cenách, s čímž souhlasí i samy řetězce, protože by to uklidnilo drahý konkurenční boj. Jsme národ akcí. Na 80 % výrobků se prodává v akci, řetězce nám pošlou plány, do kterých můžeme minimálně zasahovat. Není prostor k tomu, aby akce snižovaly. Nicméně i tak se snažíme o běžné ceny. Vyjednávání je opravdu složité. Naším dlouhodobým cílem je seznámit zákazníky s cenou a výrobními náklady, ale zároveň je také edukovat o tom, jak českého výrobce najít v obchodním řetězci. Dnes je situace taková, že poznáte české kuře často už jen ze zadního štítku, kde je označení CZ a číslo výrobce, například naše klatovské je CZ 931.“

Trh se prohýbá pod změnami

Není to tak dávno, kdy se ke všem obchodním řetězcům dostala zpráva od ministra zemědělství, ve které stojí, aby se podpořil odběr českého masa. Zpráva bohužel až pozdě reagovala na situaci, která vznikla nejen v Klatovech, ale i v konkurenčních společnostech. Drůbežářský



závod Klatovy se momentálně potýká s nedostatkem kuřecího masa a není schopen poptávku pokrýt. Důvod je jednoduchý, v loňském roce kvůli vysokému importu ze zahraničí české drůbežárny maso přebývalo, proto byl plán na tento rok upravený.

„Bezcelní provoz, který byl zaveden v posledních dvou letech, extrémně pomohl Ukrajině v dodávání kuřecího masa do Česka. Až nyní se dovoz zastavil, a to jen z toho důvodu, že Ukrajina získala jiné trhy. Otevřeně jsem bojoval proti tomu, aby se toto maso do ČR dováželo, a to hned z několika důvodů. Ukrajina není v Evropské unii, a tak nemusí splňovat tak přísná opatření a požadavky, které my splňovat musíme. Od welfare přes krmiva po používání pesticidů a tak dále. Nedostatek kuřecího masa ovlivnil loňský extrémní dovoz z Ukrajiny a Polska, kdy jsme byli kvůli tomuto tlaku nuceni snížit porážky

o 20 %. Aktuální přesun dodávek z Ukrajiny na jiné trhy a vyšší ceny v Polsku nyní zapříčinily, že nejsme schopni dodávat a plnit kapacity, které po nás řetězec vyžadují, nemáme ani garanci toho, že maso bude opravdu odebráno,“ doplnil dále David Bednář.

Plány, odhodlání a nové farmy

Drůbežářský závod Klatovy se jako mnoho firem v ČR snaží odolat výzvám, jako jsou změny klimatu, konkurence na tuzemském i světovém trhu, vyrovnává se stále ještě s dopady energetické krize, i s válečným konfliktem na Ukrajině, a čelí i dopadům vysoké inflace. Ale i přesto závod dlouhodobě investuje do modernizace chovu živých kuřat a do výstavby nových farem. Již byla otevřena další farma v obci Zálesí. V letošním roce se zprovozuje nová farma v Henigarově při splnění podmínek welfare platných až od roku 2026. „Snažíme se o to, abychom vůči konkurenci, i ze zahraničí, vůbec nějak obstáli. Ale bohužel máme

hendikep v podpoře ze strany státu, jako například zrušení dotací. Nebo zdlouhavé vyřizování stavebního povolení na farmy, které mi trvalo dva roky. V zahraničí tyto procesy často trvají jen pár měsíců,“ uvedl David Bednář. Závod se také dlouhodobě potýká s nedostatkem pracovníků, a proto cestu hledá i mezi zahraničními kapacitami. „Musíme se spoléhat na externí pracovníky a mnoho z nich nyní pochází z Ukrajiny. Proto už teď řešíme budoucnost a hledáme varianty, jak celou situaci zvládnout. Je možné, že pokud dojde k uklidnění konfliktu na Ukrajině, tak se mnoho lidí vrátí domů. Řešení v externí pracovní síle je tedy z mého pohledu v pracovnících z třetích zemí, konkrétně v našem případě se bavíme o Filipincích. Bez externích sil nejsme schopni fungovat, zastávají všechny pozice, i ty vyšší, jako je mistr nebo předák, a starají se také o provoz robotů. Také zdůrazňuji, že tato pracovní síla je u nás standardně placená jako lidé v ČR. Nicméně i tady jsou všechny administrativní a finanční procesy velmi zdlouhavé a povolení trvá i rok,“ upřesnil David Bednář.

s využitím tiskových materiálů připravila Eva Brixl



Tisková konference na začátku léta se nesla v duchu žhavé diskuze

Novinky

Drůbežářský závod Klatovy se snaží reagovat na nejnovější trendy v oblasti stravování a přinášet pro zákazníky produkty, které zařadí do svého jídelníčku nejen pro lehkou přípravu, ale i výtečnou chuť. Letošní novinkou je Kuřecí prsní řízek obalovaný. Jde o masný lotovar z čerstvého kuřecího masa. Každý rok také přináší inovativní produkty na grilovací sezónu, letos jde o Kuřecí klobásky na gril s bylinkami, Maďarské kuřecí klobásky na gril, Kuřecí špízy chilli mango a Kuřecí prsní plátky Rosemary. Rozšířila se také nabídka krájeného sortimentu uzenin v praktickém 100g balení. Nově zákazníci mohou ochutnat i Kuřecí extra jemný, Kuřecí Junior, Kuřecí Gothaj a Kuřecí mix Junior + Gothaj.

Spokojený klient se ozve vždy



ELAP. Značka v oboru automatizace, robotizace. Výrobní družstvo, které patří k nejlepším na českém trhu. Má svou historii, svou image. Za tím, co slíbí zákazníkům, si stojí. Vize i představy o tom, jak je naplnit, jsou. Jen blbá nálada ve společnosti je tak trochu maří. Potenciál odborníků umocněný zkušenostmi z praxe, zdá se, přešlapuje na místě. Majitelé firem, kde by bylo potřeba zlevnit nebo lépe, zefektivnit provoz, nemají chuť pro tuto myšlenku něco udělat. Řešit budoucnost v předstihu se jim nechce. Stojí to peníze a čas. Jenže setrvalost jsoucna je cesta do penze. Co s tím? Jak nahradit opatrnost v investování odvahou? Nebát se? Riskovat? Ing. Josef Klíma, předseda družstva ELAP, je trochu skeptický:



Ing. Josef Klíma

Jak se změnil život ve vašem družstvu v porovnání s covidovým obdobím? Máte větší množství zakázek, jste více v provozu u klientů?

Mysleli jsme si, že covid přecháme a situace se zakázkami selepší. Opak je pravdou. Situace v průmyslu ani ve společnosti není dobrá. Zakázek není více než za covidu. Zpracovává se velké množství nabídek, ale jen minimum se promění v akci. Snižuje se počet technicky fundovaných lidí schopných zadat projekt a formou poptávek si získávají informace.

Oč je nyní v oblasti robotizace a automatizace ve výrobních firmách největší zájem? Co řeší především, nebo jaká řešení jim doporučujete vy?

Pokud se již firma rozhodne automatizovat, tak je to především dáno nedostatkem vhod-

ných manuálních pracovníků. Ne vždy se dá za rozumnou cenu nahradit skupina lidí automatizací. Je to tím, že nahrazujete nižší mzdové náklady drahou automatizací. Snažíme se přesvědčit odpovědné odborníky, že než hodnotit cenu investice do automatizace úsporou mezd je lepší se zaměřit na náklady spojené se zajištěním, výškolením a stabilitou pracovníků.

Do budoucna bude snadnější sehnat obsluhu k robotickému pracovišti než manuálního montážníka.

Chtějí podnikatelé dnes investovat a inovovat? Nebo spíš, podle vašich poznatků, přešlapují na místě?

Nejistota, pokles poptávek, složitá predikce, vysoké úrokové náklady, to vše je brzdou, než se pustit se do automatizace. Opatrnost, konzervace, to je dnešní trend ve spoustě firem.

Vracejí se někteří klienti?

Spokojený klient se ozve vždy. Nespokojeného musíte něčím přesvědčit, aby to s vámi ještě jednou zkusil. Vzhledem k dosti velké fluktuaci v řídicích funkcích a nástupu mladých nezkušených sil není jednoduché udržet povědomí o firmě. I to dobré, které již dávno získala.

Dávají zákazníci přednost modernizaci výrobních procesů po etapách, chtějí je rozfázovat, místo toho udělat vše najednou?

Rozdělení projektů na etapy, fáze je nyní dost častý způsob realizace. Na trhu je velké množství firem, které slibují „nesplnitelné“ a za nízkou cenu. Tímto způsobem lze provést nejen jistou formu separace, ale přesvědčit se, že realizace byla v souladu s představou.

Pomáháte zájemcům také s financováním? Je poptávka po provozním financování velká?

Současný trend je dlouhá doba splatnosti a platit vše až po předání. Ruší se zálohy. Prakticky vzato přesun financování na dodavatele.

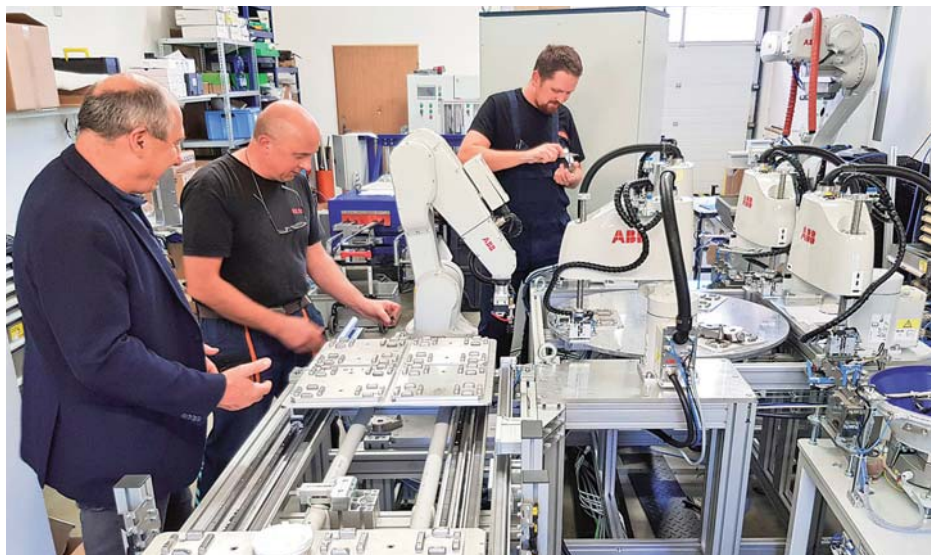
Jakých zajímavých projektů se ELAP v poslední době účastnil?

Jsou to více robotická kontrolní a manipulační pracoviště, kde vznikají úspory nejen z důvodu minimalizace počtu operátorů, ale i zvýšení produkce, a především zvýšení marketingové hodnoty firmy. Pracoviště, kde sebou „mrská“ šest a více robotů, je pastvou pro oči i technického ducha.

Je jednodušší dnes sehnat dobrého technika, nebo dobrého obchodníka?

Na tuto otázku nemám jednoznačnou odpověď. Ale přiklonil bych se k technikovi. Na zajištění poptávek si můžete najmout firmu, ale technika potřebujete „doma“. Vzhledem k tristní situaci na trhu pracovníků s odborným vzděláním bude zajištění odborníků v oblasti automatizace čím dál složitější. Je podstatně snadnější hrát hry za peníze než nést odpovědnost za technické řešení projektu.

Jak již jsem uvedl, lidé jsou unavení, znechucení a nevidí to pomyslné světlo na konci tunelu. Více se uzavírají do sebe. Apatie vítězí. Bude čím dál složitější udržovat dobrou náladu.



Co vám ukázaly dosavadní manažerské zkušenosti? Platí stále, že když se chce, všechno jde? Nebo je doba úplně jiná, plná překážek, které odrazují lidi tvořit nové hodnoty, pouštět se odvážně do neznáma?

Stále platí, že když se chce, jde prakticky vše vyřešit. Bohužel se moc nechce. Lenost, ne-

chutenství poprat se s problémy, bezstarostnost, to jsou jedny z příčin jisté míry stagnace

Pracoviště, kde sebou „mrská“ šest a více robotů, je pastvou pro oči i technického ducha.

v rozvoji osobností. Zpravodajské kanály a sociální sítě jsou plné bulvárních a povrchných informací. Příklady o úspěchu a vyřešení různých zapeklitostí, které ovlivňují náš život, jsou na pozadí.

Vím, že jste optimista a rád se zasmějete dobrému vtipu, sázíte na zdravý selský rozum a máte rád lidi pracovité, spolehlivé, soudné. Jak udržujete ve svém týmu dobrou náladu?

Snažím se, ale žádný zázrak to není. Jak již jsem uvedl, lidé jsou unavení, znechucení a nevidí to pomyslné světlo na konci tunelu. Více se uzavírají do sebe. Apatie vítězí. Bude čím dál složitější udržovat dobrou náladu. Jedna z osvědčených cest je setkávat se mimopracovně na různých sportovně společenských aktivitách a snažit se udržet rodinnou pohodu.

A máte ještě nějaký nesplněný podnikatelský sen?

Své technické sny jsem si splnil. Nyní je sen zdravotně vydržet. Jen se děším, aby to nebyl jen sen.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Instinkt dravce vás může připravit o bohatství

Neuvěřitelné podmínky ještě neznamenají dobrou investici. Když něco kleslo o 90 %, neznamená to, že to neklesne o dalších 90 nebo 100 %. Neskákejme bez rozmyslu do velkých investic a dejme v současné ekonomické situaci velký pozor na to, aby instinkt dravce nepřebil instinkt vrozené opatrnosti. Může se z něj stát zabiják našeho bohatství. Taková „zajímavá příležitost“ může potopit i vlastní, původně dobře fungující, business.

Třeba když v ní uvízne kapitál, který se mohl použít v momentě, kdy přijde banka a řekne: „Vidíme, že tady v konsolidované bilanci narostly pohledávky. A copak je to za pohledávky? Aha, nedobytné. No víte, my bychom potřebovali trochu snížit naši úvěrovou angažovanost nebo vy musíte navýšit vlastní kapitál, pak to ještě uneseme.“ „Ze sdílených, a někdy i vlastních zkušeností víme, že banka může přijít se svým návrhem v momentě, kdy se to opravdu nehodí. Člověk se tak velmi rychle může ocitnout v podobné situaci, do jaké nyní sám vstupuje, ale bude stát na druhé straně a bude hledat, kdo by zachránil jeho,“ uvedl Josef Podlipný, partner a vedoucí obchodu společnosti Fichtner Wealth Managers. Pro hospodáře a jejich seno bylo vždy velké riziko, že přijde špatné počasí, seno zmokne a shnije. Tak ho dali večer do kup, i přestože

riziko deště nebylo stoprocentní, a nakonec třeba vůbec nepršelo. Raději to udělali a druhý den si přivstali a seno znovu rozházeli. Nikdo z nich s příchodem špatného počasí neoslovil okolní sedláky a levně neskoupil dosud neusušené seno jen proto, aby ho sám usušil a potom výhodně prodal. V žádné krizi není dobré skočit do příležitostí moc brzy.

„Nedávno jsme se bavili s velmi úspěšnými podnikateli z oblasti e-commerce. Říkali, že v minulosti byli zvyklí, že v době předvánočního boomu vydělali nejvíce peněz z celého roku. Teď si uvědomují, že je opravdu vysoká pravděpodobnost, že to nenastane. Ekonomické signály jsou tak silné, že by se podle nich



Josef Podlipný

měl začít chovat i trh. Ale všímám si spíše opaku. Když přijedu do nákupního centra a jdeme s mou ženou do kina, říkám jí udiveně: Jano, tady žádná krize není. To je neuvěřitelné. Akciové trhy padají, dluhopisy padají, ale někteří lidé ani zkušenosti businessmani se podle toho stále nechovají. Z minulosti ale víme, že až se do krizového módu neutrácení dostane většina lidí, může to business pocítit ještě více. Zdražování peněz, ekonomická a energetická krize znamená větší rizika. Moje poselství je: dávejme vše, co se svým majetkem děláme, do souvislosti. Většina z nás se soustředí na jednotlivosti. Jeden na kurz, druhý na příležitost, třetí na úrokové sazby, a přitom snadno přehlédneme, že to vše funguje dohromady. Proto nákupy v krizi neuspěchejme!“ komentuje Josef Podlipný.

Některé banky nyní začínají přecházet do podobného módu jako po nemovitostní krizi v Americe. Začínají se obávat rizika úvěrových linek. Pokud jdou do úvěrování, tak pouze v kombinaci s vyšší mírou vlastního financování a/nebo s financováním dalších větších bank. Ten, kdo přežil nemovitostní krizi, a dokonce ho taková krize posílila, předpokládá, že to teď bude probíhat podobně. Nebo dokonce, že půjde o kratší scénář. „Neuvědomuje si, že takový předpoklad může být nesprávný. Situace se zásadně změnila. Nemáme stejnou krizi jako v letech 2008–2009, ani nemáme dotcom bublinu roku 2000,“ uzavřel Josef Podlipný. (tz)

Proč a jak může podnikatel začít včelařit



Jiří Cafourek

Sedíte si takhle na lavičce v parku a pozorujete rozkvetlý záhon. Přilétají včely, čmeláci a vám se to líbí. Snažíte se přijít na to, jak vlastně funguje ta nabídka a poptávka říše rostlinné a živočišné, jak si kytky a hmyz rozumí. Najednou zjistíte, že sice uplynula pouhá čtvrt hodina, ale že jste krásně odpočatí. Že jste pustili starosti z hlavy, a ta je nyní připravená na blížící se obchodní jednání. A vykročíte místo s obavami s dobrou náladou. Stalo se vám to někdy? Možná ano. A třeba vás to inspirovalo k tomu, abyste si koupili svůj první úl... Jiří Cafourek patří ke známým včelařům, osobnostem v oboru s nepřebornými zkušenostmi. Léta se věnuje rovněž mládeži, kterou se snaží získat pro tak cennou zálibu, jako je chov včel a péče o ně, ale i vnímání všeho toho, co se v přírodě děje. Také je předsedou věhlasného celostátně působícího spolku Včelí stráž, z.s. Zajímalo mne, jak on vlastně ke včelám přišel a jaké jsou o nich nejnovější poznatky:

Včelaření je pro vás stále velkou vášní. Vzpomenete si, kdy jste se s pilnými pracovníci přírody vlastně skamarádil?

Včelařit jsem začal v roce 2008 úplnou náhodou. V té době jsem pracoval jako dobrovolník-terapeut v protidrogovém zařízení a jednoho dne si mě pozvali na svůj seminář vedoucí kroužků včelařské mládeže, abych jim tam přednášel o práci s rizikovými skupinami dětí. Nějak jsme se dostali k tomu, proč v Praze není žádný včelařský kroužek. Oni tvrdili, že pražská mládež nemá vztah k přírodě, já tvrdil, že je vina na nich, že je neumí pro včelaření zaujmout. Vsadili jsme se o lahev balantinky, že jim do měsíce v Praze takový kroužek založím. A to jsem v té době o včelách věděl jenom to, že dávají med a žihadla. Byla to fuška, ale stihl jsem to. A tak v Praze vznikl můj první dětský včelařský kroužek –

Vyšehradští včelařiči. A já jsem postupně začal vnikat do tajů včelaření.

Přibývá mladých lidí, kteří ve včelaření našli novou a užitečnou zálibu?

Před covidem působilo v České republice přibližně 180 kroužků včelařské mládeže. Po covidu klesl jejich počet zhruba na 150 a tento stav se tak nějak stále drží. Mám zkušenost s tím, že děti do nových i stávajících kroužků by se našly v mnoha obcích i školách. Problém je v tom, že je nedostatek vhodných vedoucích. Ono nestačí být jenom dobrý včelař, ale mnohem důležitější je umět s dětmi pracovat a udržet u nich dlouhodobý zájem v této oblasti. Včelaření s sebou přináší i trochu té fyzické, manuální práce, a občas i nějaké to žihadlo. No a dnešní děti musíme umět přesvědčit, že oboje se v dobré partě kamarádů dá vydržet a stojí za to.

Spousty času tedy věnujete dětem, jejich výchově ke smysluplné zálibě, tedy péči o včelstva, znalostem přírody, udržitelnému pohledu na život. Kam směřují nyní vaše aktivity zejména?

Kromě toho, že stále osobně vedu dva včelařské kroužky (Praha, Rakovník), tak moje hlavní aktivity vycházejí z mé pozice předsedy celostátně působícího spolku Včelí stráž, z.s. (www.vcelistrasz.cz). Každoročně organizujeme desítky celostátních i mezinárodních akcí nejenom pro včelařské kroužky, děti a mládež, ale i pro dospělou laickou veřejnost. Jsou to výstavy, soutěže, semináře, workshopy, kurzy, tábory, veřejné ukázky včelaření či medobraní, naučné stezky a mnoho dalších. Mimo organizaci těchto akcí se sám prioritně věnuji také přednáškám na všech stupních škol. Jenom ve školním roce 2023/2024 jsem jich absolvoval 54.

Je nějak zdokumentován přínos tohoto koníčka na psychiku člověka? Učí například trpělivosti, odvaze, pokoře?

Každý rozumně realizovaný koníček má pozitivní přínos na lidskou psychiku, jinak bychom se asi do takových činností dobrovolně nepouštěli. Těch oblastí, které včelaření ovlivňuje, je mnoho. Pokud vypichujete pouze tyto tři (trpělivost, odvaha, pokora), je nesnadné jednoduše odpovédět. Ano, učí! Ale to, do jaké míry, vždy záleží na daném člověku a jeho povaze a vžitých vzorcích jeho chování. Povahou silně netrpělivý člověk bude tuto vlastnost vkládat i do péče o své včelky. Ony se bránit neumí, ale dají mu to najevo třeba horší kvalitou od nich získaného medu. Odvahu včelařením asi nezískáte. Tu buď máte, nebo nemáte. Pokoru k přírodě a všem jejím zákonitostem získat určitě můžete. Pokud jste ale již svojí povahou vnímavý a k poznávání otevřený člověk.

Znám pár podnikatelů, kteří si čistí hlavu prací na zahradě, kopou, sázejí, kompostují, pěstují, někteří pořizují úly a zásobují rodinu medem. Je včelaření zdravou relaxací? Co nadšencům nabízí?

Všechny popsané činnosti jsou realizované v exteriéru (mnohdy v přírodě) a také mají v sobě složku fyzické aktivity, takže mozek při jejich provádění rozhodně relaxuje. Jsou to samá pozitiva, která mají (zvláště na osoby uzavřené celé dny v kanceláři a řešící neustále bez odpočinku náročné problémy) jednoznačně kladný zdravotní efekt. Přidáme-li k tomu u včelaření i zajímavý bonus v podobě získání některých včelích produktů (med, vosk, pro-

polis, mateří kašička, pyl), nelze se divit, že se někteří podnikatelé do tohoto koníčku pustí.

Když bych se pro včelaření rozhodla já a usilovala bych o samozásobování medem nejen směrem do vlastní kuchyně, ale nabídla bych ještě dalším dvěma tříčlenným rodinám, kolik úlů bych musela mít? A musím někde žádat o nějaké povolení, abych je mohla umístit na svoji parcelu?

Tyhle otázky jsou velice časté u lidí, kteří mají rádi med a chtějí si také jeho kvalitu ohlídat „samovýrobou“. Kolik sami ročně spotřebujete medu, i s těmi dalšími dvěma rodinami, netuším. Ale z jednoho produktivního včelstva můžete podle měnících se podmínek (počasí, zastoupení kvetoucích rostlin v okolí, zdroj vody, zdravotní stav včel, zásahy včelaře) získat 10–100 kg ročně. V České republice není potřeba ke včelaření žádné povolení. Stačí se jen nahlásit u Českomoravské společnosti chovatelů a.s. (www.cmsch.cz), kde získáte číslo včelího stanoviště a číslo chovatele. A můžete oficiálně začít chovat včely. Pokud budete dodržovat aktuální nařízení veterinární zprávy, nepodléhá tato činnost žádným jiným předpisům či omezením. Samozřejmě bych nedoporučoval začít včelařit bez získání vhodných znalostí a také bez předchozí domluvy se sousedy v místě uvažovaného umístění úlů.

Jaký je nejnovější poznatek o medu?

Poznatky o medu vycházejí jak z historických mnohatisícových praktických zkušeností, tak z dnes již moderními metodami a přístroji doložitelných faktů. Bohužel se názory na některé vlastnosti a účinky medu někdy i vzájemně neslučují, takže je pak na daném člověku, čemu sám věří. Med je z drtivé části směsice jednoduchých cukrů se všemi jeho dobrými i špatnými vlastnostmi. Vše, co je v něm navíc (z nektaru, z medovice, ze včel), může mít i ve svém minimálním množství různé pozitivní, ale i negativní účinky. Co někomu prospěje, to u druhého vyvolá třeba silnou život ohrožující

alergickou reakci. Ke všem včelím produktům je potřeba přistupovat opatrně, protože nikdy nemají stejné složení! Pokud ale patříte k těm šťastnějším, kteří je mohou konzumovat, pak dobrou chuť.

Slyšela jsem i názor, že s chovem včel se například v Praze takzvaně roztrhl pytel a že je v naší metropoli „převčelováno“. Cožpak to není dobře? Navíc prý med z tohoto regionu je velmi kvalitní...

Praha má zhruba 57 % víceméně „zelené“, tedy nezastavěné plochy. Průměr hustoty včelstev na tuto „zelenou“ plochu činí 14,1 včelstva na 1 km². Navíc převážná část této plochy nemá zemědělský ani produkční charakter, který by vyžadoval zvýšenou přítomnost včel medonosných s ohledem na zvyšování produkce semen či plodů potřebných k rozmnožování těchto rostlin. Tuto práci by zde hravě zastali i ostatní „přírodní“ opylovatelé – včely samotárky, čmeláci, pestřenky, mouchy a další. Včelaření v Praze nevychází z potřeb zemědělství ani „divoké přírody“, ale zcela pragmaticky z potřeb lidí – včelařů. Tím nijak ale tuto činnost v Praze nesnižují, protože pražský med je chuťově vynikající! Široké spektrum rostlin spolu s absencí řepky (řepkový med tvoří cca 70 % medů vyprodukovaných českými včelaři) dává pražskému medu širší škálu zajímavých chutí. Také fakt, že je v něm k nalezení menší výskyt stop po pesticidech, z něj dělá žádaný produkt a láká včelaře k jeho produkci i zvyšování počtu svých v Praze umístěných včelstev. Včelaření v našem hlavním městě má určitě svoje důležité místo! Pouze význam včely medonosné pro zachování biodiverzity vzhledem k její skuteč-

né pozici opylovatele je třeba oprostít od vlnách zažitých nepravd, nepřesností a mýtů.

Jednou jste naznačil, že včela medonosná je sice úžasná pomocnice, ale její přínos pro život na planetě nelze vytrhnout ze souvislostí, že i jiný hmyz má své nezastupitelné místo v rovnováze má dáti dal. Jak jste to myslel?

Ano, vzorec včela medonosná – nenahraditelný opylovatel je v nás hluboce zakořeněn. Získali jsme jej historicky pod vlivem pověstí, pohádek, zastaralých učebnic, vlivem médií. Jenom těžko se nyní proti těmto „tradicím“ (a příznějším si i proti včelařskému lobby) prosazují nejmodernější poznatky vědy. Včela medonosná

Ono nestačí být jenom dobrý včelař, ale mnohem důležitější je umět s dětmi pracovat a udržet u nich dlouhodobý zájem v této oblasti. Včelaření s sebou přináší i trochu té fyzické, manuální práce, a občas i nějaké to žihadlo. No a dnešní děti musíte umět přesvědčit, že oboje se v dobré partě kamarádů dá vydržet a stojí to za to.

nikdo nebere její význam a roli vynikajícího opylovatele některých v zemědělství využívaných rostlin a skvělého producenta zajímavých včelích produktů. Ale třeba její „nenahraditelný pozitivní“ vliv na zachování přírodní biodiverzity je již dávno vědecky zpochybněn. Pro drtivé množství rostlin jsou užitečnějšími, efektivnějšími

a často nenahraditelnějšími opylovateli včely samotárky, vosy, mouchy, čmeláci, pestřenky a další druhy hmyzu. Na úkor včely medonosné je ale na tyto ostatní opylovatelé zapomínáno, a tím pádem i podpora ze strany neinformovaných firem a společností, které chtějí být „zelené“, skončí většinou jenom postavením několika včelích úlů na pozemku firmy, podporou svého „dvorního včelaře“ a pochlebením se svým firemním medem. Přírodě, a natož podpoře biodiverzity to nijak nepomáhá. Oč efektivnější (ale asi méně mediálně atraktivní) by bylo vložit tyto prostředky spíše do změny myšlení lidí v této oblasti.

Na pražském magistrátu se včelaření také řeší. A prý se něco chystá. Prozradíte, oč půjde?

Magistrát hlavního města Prahy historicky dlouhodobě podporoval a podporuje včelařství v Praze. Nejenom přímou finanční částkou včelařům, ale i například postupnou změnou péče o pražskou zeleň. Pozitivní obrat nastává v tom, že se na základě vyvíjejících se vědeckých poznatků začíná ustupovat od podpory pouze včelařům, ale začíná se více i legislativně myslet na ostatní, již výše jmenované, hmyzí opylovatelé. Rozhodně by pomohlo, aby i média opustila od idealizování včely medonosné a více se věnovala problematice hmyzích opylovatelů pro zachování biodiverzity z pohledu větší objektivity.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Díky pražírňě ale míříme i za hranice

Ještě před deseti lety bylo potřeba v Česku po výběrové kávě pátrat, protože teprve vznikaly moderní kavárny a pražírny. Od té doby se ale hodně změnilo a kvalitní espresso se stává standardem. Zkušený barista a mistr ČR v přípravě kávových koktejlů tedy hledá nové kombinace chutí, které vznikají například spojením kávy s nejrůznějšími druhy alkoholu, a cizí mu není ani káva bezkofeinová. Jak se od studia psychoterapie dostal do světa kávy a jak mu jeho úspěchy v soutěžích pomáhají v kávovém businessu? Odpovídá Jaroslav Slámečka, baristický mistr, školitel a spoluzakladatel pražírny Candycane Coffee:



Jaroslav Slámečka

foto A Credit, Marie Hejli Broušilová

Proč zrovna káva? Jak jste se do tohoto světa dostal a co vás na něm baví?

Studoval jsem psychoterapii na vysoké škole psychosociální, kde je kombinovaná sociální práce a psychoterapie. V roce 2013 jsem se tedy dostal do tréninkové kavárny, která zaměstnává hendikepované s duševními či fyzickými poruchami. Zaujalo mě to a začal jsem si hledat barmanské kurzy i celkově informace o kávě a našel jsem knížku O kávě od baristky Petry Davies Veselé, která byla opravdu kávovou celebritou a jako jedna z mála už dříve prorazila do mainstreamu. Zároveň jsem šel na první kurz a brzy se mi svět kávy otevřel naplno. Od psychoterapie jsem tedy utekl do kaváren a do pražírny. Tehdy bylo v celé Praze opravdu asi pět podniků s výběrovou kávou, a tak nebylo jednoduché práci baristy získat, ale já jsem

tehdy uprosil majitelku v Kavárna Pražírna na I. P. Pavlova v Praze, aby mě zaměstnala.

Kudy vedla vaše cesta k vlastní pražírňě?

V roce 2017 jsme s kolegy a kamarády založili vlastní kavárnu a pražírnu Candycane Coffee. Během našich začátků tu bylo málo blogerů a já jsem se kolem roku 2015 relativně prosadil, což nám pomohlo k prvním klientům. Později jsem se jen přizpůsobil trendům a k blogu 365 Cups of Coffee jsem postupně přidal YouTube kanál, díky kurzům a školením jsem byl v neustálém kontaktu se zákazníky, druhý kolega Ondřej Štoksa pražil, Jan Hrňa zase chtěl povýšit z role baristy do nákupčího zelené kávy a další kolegové Zdeněk Hýbl a Adam Gaszcyk už provozovali kavárnu Onesip Coffee v centru Prahy, takže měli

nejen zkušenosti, ale hned nám zajistili i časový odbyt pro pražírnu. Samozřejmě jsme přemýšleli, jak to pojmout, a kdybychom založili kavárnu, měli bychom co nabídnout naší komunitě, ale s pražírnou nás žádné hranice komunity, města ani země neomezuji.

Název Candycane Coffee asi nevznikl jen tak...

Dodávat jsme chtěli i dalším kavárnám, a tak jsme z koncového obchodu přešli výš – k velkoobchodu. Zkrátka šlo o to stát se spíš dodavatelem než zprostředkovatelem služby – a to je vlastně i vysvětlením našeho názvu. Milovali jsme v té době britskou pražírnu Square Mile coffee. Kde dělali kávu sladké chuti, zatímco třeba ve Skandinávii mají zase hodně bylinkové a osvěžující kávy, až citrusové. Jim totiž hodně dlouho dozrává ovoce, často ho konzumují z našeho pohledu nedozrálé a také jsou zvyklí vše fermentovat, proto i ty kyselé tóny, to tvrdí jedna z tezí. A pro Itálii je naopak typická silněji pražená káva, výraznější a čokoládovější chuti, na někoho až příliš hořká. U nás každopádně zvítězil britský přístup, který je o sladkosti. Původně jsme chtěli názvem vzdát hold našim maminkám, ale nakonec máme jen limitovanou edici kávy – Make Mama Proud, ale samotnou pražírnu jsme pojmenovali podle cukrové hůlky, která je původem ze Švédska stejně jako termín výběrová káva. Připomíná nám sladkost, radostný pamlskek, a to je vlastně symbol celé pražírny.

Co si představit pod vašim kávovým programem?

Může mít různé podoby, ale firmy dnes potřebují proškolený personál, který se bude starat o technologie a stroje i veškerý servis. Není to jen dodavatel nebo technická podpora, ale něco jako parták, jehož práce nekončí tím, že si objednáte kávu. Naopak, postará se o vás i vaše zaměstnance, kdykoli potřebujete pomoc s kávou, kávovarem i souvisejícími službami. Nazval bych to tedy spíš partnerstvím, o které za naši pražírnu pečují já, protože mám odjakživa blízko k lidem. Vždy začínám šetřením u klienta a snažím se o komplexní přístup k němu i k samotné kávě.

A kurzy jsou jen pro baristy, nebo se může přihlásit každý?

Kurzy máme pro veřejnost, jsou takzvané otestované na lidech. Dlouho fungovaly jen

pro naše klienty, ale dnes je to škola zaměřená i na veřejnost s vypsáním termínů nebo na vyžádání. V průběhu každého kurzu se snažím obsáhnout teorii, naučit přípravu na kávovaru a zároveň také nějaké základy kreslení mléčnou pěnou. Pak máme ale i specifická školení na kreslení latte art nebo sensorické kurzy na testování chuti. Kávové zrnko obsahuje cukr i kyseliny a hořké tóny. Je tedy potřeba, aby se v tom zájemce (barista) zorientoval a pomocí těchto řízených ochutnávek to zvládne rychleji.

Dnes patříte k odborníkům v oboru a vyhráváte prestižní soutěže. Přiblížíte čtenářům průběh kávového mistrovství světa?

Problém je trochu v tom, že jsem se stal známým baristou dříve, než jsem se soutěže zúčastnil. Byl na mě tedy kladen velký tlak a já se bál soudu veřejnosti. Raději jsem tedy dělal porotce, než abych sám soutěžil, a poprvé jsem se pod Asociací pro výběrovou kávu (SCA Czech Republic) zúčastnil soutěže Coffee in Good Spirits až v roce 2019 – je to vlastně české mistrovství a z něj se člověk kvalifikuje na svět. Pro nás jako baristy je to série nejprestižnějších soutěží, a to v české i světové verzi, pro mě je nejdůležitější disciplína kombinující kávu a alkohol.

Napoprvé se mi sice zvítězit nepodařilo, ale splnilo to účel. Spadl ze mě stres a zájem soutěžit mi zůstal. Po covidové pauze jsem pak soutěžil v roce 2022 a loni jsem vyhrál české mistrovství, které mě kvalifikovalo na mistrovství světa v Kodani.

Každá kategorie soutěží je trochu jiná – zde je specifické to, že pracujete se studeným i teplým kávovým nápojem s různou recepturou, který se míchá s alkoholem – a musíte ty chutě co nejlépe nakombinovat. Na světovém šampionátu může být soutěž až tříkolová a finálovým drinkem je Irská káva s recepturou ze 40. let minulého století, která velmi dobře ukáže kvalitu a efektivitu baristy.



foto We Are Production



foto Jan Libal

Jak se na takovou soutěž připravit? Kde čerpáte inspiraci? A je to spíš o vzdělání a zkušenostech, nebo o experimentech?

České mistrovství pro mě vlastně byl ještě větší profesní zážitek. Na soutěžním podiu jsem se postavil proti Ondřeji Hurtikovi z pražírny Doubleshot, který je vicemistrem světa a čtyřnásobným vítězem ČR v této kategorii. Dokonce to vypadalo, že opět zvítězí, ale odmítl převzít cenu, protože v drinku nenaservíroval kávu. I když porota měla kávovou chuť na jazyku díky použitému kávovému likéru Gloria, absence kávové složky je nicméně proti pravidlům. On je pro mě vlastně i hezkou inspirací. Díky jeho fair play jsme pak měli šanci a on byl naším trenérem pro přípravu. Šel jsem zkrátka za zkušenějším. A pokud jde o barmany, už od roku 2019 vždy ladíme přípravu s Jakubem Ondříškem a jeho kolegyní Alicí Tieriekhovou z Back Doors baru. Máme dobrou pracovní chemii a oni mi umějí dát feedback, když mi něco nejde.

Příprava na soutěž je opravdu dril, stejně jako když cvičíte třeba jako herec na muzikál a musíte porotě přinést i ten příběh, vysvětlit koncept celého vystoupení a říct, proč jste se rozhodli připravit právě daný drink. A nám se podařilo sehnat velmi raritní bezkofeinovou kávu, která většinou nemá moc chuť, ale my jsme ukázali, že může být lahodná a je možné ji vyrábět i zdravější metodou. Na jedné farmě v Kolumbii totiž vymysleli metodu, která v kávě navíc zanechá i zajímavou chuť připomínající zázvorové sušenky. Vzniká přírodní fermentací pomocí termálního šoku, takže je to něco jako kombucha, která kofein požere. A to nám zarámovalo myšlenku, že je možné dát si kávu i večer po večeri. I mně osobně to někdy ujede a dám si osm káv, ale jinak se snažím zůstat maximálně u čtyř a po 17. hodině už kávu nepiju, proto jsem vytvořil soutěžní prezentaci spojenou s fine diningovou restaurací Leaf šéfkuchařky Bary Šimůnkové, kde jsme tuto raritní bezkofeinovou kávu představili jako ideální pro espresso po večeri.

Daří se vám navázat na úspěch v soutěži i obchodními výsledky?

Vše je propojené, a díky našemu světovému úspěchu věříme, že se lépe dostaneme do povědomí kaváren, a už nyní máme přes 50 aktivních klientů, což je v rámci pražírny velký úspěch a vnímáme každoroční nárůst obchodu v rámci desítek procent. I proto letos posouváme naše možnosti a koupili jsme novou větší pražičku, která má dvojnásobně větší výrobní kapacitu, což nám dovoluje efektivně zvyšovat množství klientů, aniž by tím trpěl servis a přístup k nim. Cena je přes tři milióny, jde tedy o dlouhodobou investici, která se ale projeví ve zlepšení kontroly, protože moderní systém řízení pražičního profilu vás dokáže v rámci setin sekund upozornit na možné změny kvality kávy. Běžně dodáváme i do okolních států, například do Německa nebo Polska. Radost máme ale i z odběratelů v Praze a celém Česku, třeba na Vinohradech je to bistro Spižírna 1902, u kterého je vidět, že společně rosteme, jsou naši partáci od začátku. Dále se naše káva servíruje i v kavárně v Dejvickém divadle a jsme i daleko za hranicemi hlavního města. Dodáváme do Pece pod Sněžkou, Vimperku, Ostravy nebo Třince, a pokud jde o západ republiky, brzy se má otevřít nový podnik na Chebsku a už nyní spolupracujeme s kavárnou v Karlových Varech.

Chystáte do budoucna rozšíření služeb a sortimentu, nebo vyloženě nové projekty?

Rád bych opět přešel do role porotce, a to v Asociaci pro výběrovou kávu. A samozřejmě se musím věnovat i dalším veřejným akcím o kávě, píšu články, tvořím videa atd. To jsou tedy vlastně plány pražírny, ale i moje osobní. Příprava na soutěž trvá zhruba půl roku a je časově i finančně náročná. Firma i sponzoři mi s tím pomohli, ale stejně to byla obrovská investice. Neříkám, že bych si zase v budoucnu nechtěl zasoutěžit, ale pro osobní a rodinné blaho to asi nebude vhodné.

za odpovědi poděkovala Dana Halušková

Hledání odpovědi na prostou otázku



Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.

Měla jste možnost recenzovat připravovanou knihu Karla Červeného s názvem Synergie. A já vím, že vás tato práce nadchla...

Kniha mne nadchla zejména pro svoji komplexnost, a pak také pro tu maximální snahu a touhu autora najít odpověď na zdánlivě prostou otázku, kterou si položil hned v úvodu. Proč se věci dějí tak, jak se dějí? A propos, otázka se objevuje v podtextu titulu knihy a přízně si, kdo si ji v průběhu života, v nějaké z mnoha možných variant, nepoložil? Já osobně mnohokrát. A nemohu ani dnes říci, že mám v tomto směru absolutně jasno... Proto jednoznačně doporučuji se s texty seznámit a pozorně hledat odpovědi na ty své konkrétní otázky.

Synergie je dnes velké téma, ukazuje, jak dokážeme pracovat například s informacemi a jak se tato schopnost promítá do praxe. Proč vás právě ono tolik zaujalo?

Máte absolutní pravdu v tom, že synergie, sdílení, spolupráce byly, v současnosti stále zůstávají a ještě dlouho budou významnými tématy. V knize budou mít zájemci možnost nejen se postupně seznámit se širokou paletou zásad, charakteristik, principů synergií, jejich vzá-

Doba hýří informacemi, všichni hledáme odpovědi na nejrůznější otázky. Někdy úspěšně, jindy marně. Ptáme se na podstatu toho všeho, co kolem nás krouží, co nás trápí, co si neumíme zatím vysvětlit. Otázky a odpovědi potřebujeme při vedení firmy, při rozhodování o smysluplném investování, při snaze o šťastný život plný zdraví a výkonnosti. A k našim jistotám patří i správné odpovědi. Ony nás posléze vedou k dobrým skutkům, ke konání prospěšných kroků, ať se to týká nás samotných, nebo věcí celospolečenských. Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc., osobnost akademické obce, významný pedagog, která se celoživotně zabývá fenomenálním pojmem kvalita, měla možnost recenzovat novou knihu PhDr. Karla Červeného, MSc., MBA, DBA, experta na rozvoj kreativity a inovativního myšlení, s názvem Synergie. O jejím pojetí, obsahu, významu nejen pro lidi z businessu hovořila několikrát v superlativech. Proč? O tom je následující rozhovor:

jemných vztahů a souvislostí tak, aby je mohli přinejmenším následně pochopit. Pevně však věřím, že některé z nich budou rovněž umět uchopit a využít nejen ve své každodenní manažerské a podnikatelské praxi, ale i ve svém osobním životě. K tomu zcela jistě dopomůže řada příkladů, které publikaci charakterizují.

Prolínání dovedností, schopností, možností, analýza a syntéza toho všeho, co nás obklopuje a ovlivňuje, to by mělo patřit do činnosti všech manažerů i podnikatelů. Géniové se s těmito atributy rodí, ostatní se to asi musí naučit. Je to tak?

Rámcově je možné s tímto tvrzením souhlasit, sama publikace ostatně tuto pravdu dokládá, když se objevuje v řadě odkazů děl jak současných, tak již nežijících autorů (často géníů, jak je nazýváte) v její historické podobě. Zde nám toto „poznání“ autor navíc nabízí ve velmi komplexní, integrované podobě, vše často doplněno praktickými příklady, ověřenými ať už vlastní, či jinými autory doporučenou zkušeností. Takže ano, chcete-li získat ucelenou povědomí a proniknout hlouběji do světa synergií, může vám

v tomto vašem snažení publikace v mnoha směrech pomoci.

Umět pružně vyhodnocovat dané situace je dnes velmi důležité. Vypovídá o talentovanosti lídrů, přizpůsobivosti, bystrosti, jež dnešní dynamický svět tolik potřebuje. Jsou k tomu nutné určité zkušenosti, nebo to dokážou i velmi mladí lidé?

Bystrost, dynamika, kreativita a rychlý tah na branku je přece v současnosti vlastní i řadě mladých lidí. Proto na mnoha místech autor oslovuje zejména právě je, kteří ještě ne zcela pochopili význam a roli premis, jako jsou synergie, sdílení, kolegiální, spolupráce. Nemo-

hu na tomto místě proto nevzpomenout geniálního podnikatele Tomáše Baťu, který viděl řešení vzniklých problémů vždy velmi jednoduše a elegantně – totiž právě ve spolupráci, kterou často doporučoval dokonce jako moderní a účinnou reakci globální hyperkonkurenci. Stejně jako on i každý současný manažer a podnikatel, obdařený zdravým selským rozumem, vnímá spolupráci a sdílení jako základ úspěšného podnikání, nikoliv systém státních podpor a dotací.



Češi vlastní zlato za miliardy

Trh se zlatem se mění, a mění se i způsob, jakým Češi drahý kov kupují a uchovávají. I když Češi své zlaté úspory navyšují, meziročně maloobchodní poptávka po drahém kovu klesla. Podle ekonomů je vzhledem k přetrvávající vysoké poptávce ze stran centrálních bank a jiných významných hráčů pokles ceny pod 48 000 Kč za burzovní cenu unce nepravděpodobný.

Drahé kovy vlastní zhruba 3 % Čechů a podle odhadů je v českých domácnostech asi 20 tun zlata. Oproti ostatním Evropanům jsou jejich zlaté zásoby zanedbatelné. „Například německé domácnosti vlastní přes 9000 tun zlata, v Itálii je v soukromém vlastnictví 6418 tun zlata a ve Francii 4714 tun. Celkově je trh se zlatem v Česku stále na začátku a teprve se ustalují určité standardy, které jsou v zahraničí zcela běžné. I české domácnosti své zlaté rezervy pomalu navyšují. Ke vzrůstajícímu nákupnímu trendu přispívá svou současnou politikou i Česká národní banka. Zatímco koncem roku 2022 vlastnila ČNB pouhých 11,2 tuny, na konci roku 2023 už to bylo 30,7 tuny zlata,“ řekl Roman Pilíšek, ekonom a spoluzakladatel společnosti Zlaté rezervy. Poptávka po drahém kovu ze strany malých střadatelů ale během letošního roku klesla, důvodem je rychlý růst ceny zlata. Čekat s nákupem do doby, až jeho cena výrazně klesne, je podle ekonomů riskantní. Dramatický pokles totiž neočekávají. „Cena zlata jde trvale nahoru, proto šla retailová poptávka na Západě meziročně jednoznačně dolů. Cena za tuto valutu je proměnlivá, ale v dlouhodobém hledisku vykazuje jasný rostoucí trend, navíc podpořený změnami v geopolitickém prostředí. Jen za poslední rok a půl vyrostla burzovní cena unce zlata z 40 000 na 55 000 Kč a s malými výkyvy poroste dál. Lidé proto využívají někdy i jednodenní poklesy ceny zlata k jeho akumulaci. Navíc ti, kteří dříve nakupovali, nejsou ochotni své zlato prodávat jen z důvodu růstu ceny,“ sdělil Roman Pilíšek. V oblíbě mají Češi stále spíš zlaté slitky, jejich preference se ale pomalu mění. „Zlaté mince s čistým obsahem kovu bez sběratelských přírůzků jsou na trvalém vzestupu. Důvodem je jednak vysoká likvidita těchto mincí a také stále se zvyšující zručnost padělatelů slitků. Mince se totiž kvůli vysoké náročnosti výroby v podstatě nekopírují. Mezi gramáži stále vládne zlatá unce, a to jak ve slitcích, tak mezi mincemi. Cena v přepočtu na gram je takový zlatý střed, a pokud potřebujete prodat, nemáte dilema jako třeba u stogramového slitku,“ vysvětlil Roman Pilíšek. Podle průzkumů Češi stále nakupují zlato převážně v kamenných prodejnách, prodejci

mají ale jiný názor. „Realita je taková, že nejvíce obchodů probíhá online a pouze pro větší gramáže vyrábějí lidé do obchodů. Na síti dnes můžete zlato nakoupit, prodat, a třeba i uzavřít spoření do zlata. Předpokládáme, že v budoucích několika málo letech se bude v online prostředí realizovat valná většina nákupů drahých kovů,“ odhadl ekonom.

Mění se i trendy uchování zlata. Zatímco v minulosti chtěla mít většina kupujících svůj slitek nebo minci doma, dnes svěřují své zlato také do rukou renomovaných obchodníků. „Zatímco před lety zcela dominovalo osobní převzetí a následná domácí úschova, v poslední době si stále více klientů nechává zlato v trezorech obchodníků. Vyrůstá totiž počet těch, kdo nakupují opakovaně a zlato jim doma přibývá. Pořízení skutečně bezpečného trezoru domů je otázkou desítek až stovek tisíc a případné pojištění také něco stojí. Solidní obchodník má vlastní trezory maximální komerční bezpečnostní třídy, které se navíc vyrábějí jen v zahraničí a jejich obsah je dobře pojištěný, takových je však v Česku jen hrstka. Při současné vzrůstající ceně zlata je skladovné opravdu zanedbatelné. Navíc když chcete takové zlato prodávat, je to mnohem rychlejší a jednodušší,“ uvedl Roman Pilíšek. Typický kupující drahého kovu neexistuje. „Nákup zlata je vhodný pro každého. Je jednoduchý, rychlý a srozumitelný, proto je škála kupujících opravdu pestrá, od mladých po seniory, nicméně některé znaky mají společné. Zlato nakupuje pravidelně především skupina obyvatel zhruba od 40 let výš. U jednorázových nákupů sledujeme zájemce od 35 let výš. Obecně jde o lidi, kteří chtějí mít své peníze ochráněné proti inflaci, která byla za posledních pět let celkově bezmála 50 %. Zlato totiž svým majitelům přináší určitou formu vnitřního klidu, tedy pravý opak investice do akcií nebo cenných papírů. Potenciálním kupujícím zlata je tedy v podstatě kdokoli,“ uzavřel Roman Pilíšek. (tz)



foto Pixabay

Autor zmiňovaného díla vystupuje jako multioborová osobnost. Co chtěl touto prací především zdůraznit?

Na tuto otázku nelze z žádného úhlu pohledu odpovědět několika větami. Zde bych proto chtěla čtenáře odkázat zejména na závěrečnou kapitolu, která je věnována, a to doslova „událostem budoucím“. Opět společně s řadou historických osobností autor odpovídá na to, jaká nás čeká budoucnost. Tuto kapitolu, která navazuje na události z minulosti a současnosti, bych označila slovy jednoho moudrého kolegy jednoznačně jako velmi sličnou a čtivou, ostatně jako je vlastně celá kniha. Mnoho sdělených myšlenek však vyžaduje reflexi, zamyšlení a velmi, velmi pozorné a pozvolné vstřebávání sdělených faktů.

Jakou roli v synergickém hodnocení skutečnosti bude hrát zdravý selský rozum, intuice, i vědomí, že se vše kolem nás rychle mění? Bude umět člověk v takovém prostředí vůbec fungovat?

Se všemi výše uvedenými pojmy se čtenář bude mít možnost setkat v publikaci opakovaně, tzv. na každém kroku. Dovolím si opět poukázat zejména na některé z závěrečných kapitol, které se těmto souvisejícím oblastem věnují. Vše se mění, a my budeme muset postupně měnit i sebe sama, tak, abychom uměli trvale přijímat stále nové výzvy, nová pravidla, razit nové cesty, jednoduše řečeno, abychom mohli v tomto prostředí nejen fungovat, ale být úspěšnými.

V knize budou mít zájemci možnost nejen se postupně seznámit se širokou paletou zásad, charakteristik, principů synergií, jejich vzájemných vztahů a souvislostí tak, aby je mohli přinejmenším následně pochopit.

V této souvislosti mne napadá, zda roky příští nebudou fandit více ženám, protože právě ony na základě svého biologického nastavení oproti mužům vynikají kreativitou, vysokým pudem sebezáchovy, přirozenou schopností okamžitě řešit, co je nezbytné...

Nemyslím si to, i když se to vzhledem k tomu vám zmiňovanému biologickému nastavení nabízí. Žena, muž ani věk dle mého názoru nejsou kategorie, které by konkrétně označovaly schopnosti či dovednosti jednotlivců. Ještě jsem kupříkladu dosud neslyšela, že by některá žena řekla, že chce být v čele podniku, radnice, univerzity, statutárního města či kraje jen proto, že je žena, některý senior protože je nejstarší...

ptala se Eva Brixl

Letní knedlíková inspirace

Honí vás mlsná? Ale štrůdly a cuketové perníky už nemůžete ani vidět? Palačinky jste měli také několikrát? A do cukrárny se vám nechce? Pak vsadte třeba na sladké i jiné knedlíky. Ty, ať už v jakékoli podobě, nepatří jen k ovocnému či zeleninovému hodování. V létě dokážou nejednomu strážníkovi vykouzlit na rtech úsměv. A které přísady ze zahrádky v tomto období pro jejich přípravu využít? Zdaleka prý není potřeba zůstat jen u ovoce. Víc už prozradil šéfkuchař firmy Knedlíky Lázněčka Petr Kosiner.



Petr Kosiner

foto Kateřina Šimková

Začneme ovocnou klasikou. Které z těchto knedlíků máte nejraději? A jak si sladké knedlíky dopřát, i když není úroda ovoce nejlepší?

Mám nejraději klasiku, jako jsou jahodové, meruňkové a borůvkové. Ty první v tvarohovém provedení, borůvkové pak kynuté. Borůvkám se neprávem letos vyhnula, takže kromě kynuté varianty bych vám klidně doporučil i tu hrnkovou. Vypadá to, že kromě borůvek se dočkáme třeba také ostružin, trochy rybízu a josty nebo malin. Ze všech těchto plodů můžete stvořit nepřeberné množství knedlíkových dobrot. Nejraději mám ale asi různé variace na tvarohové nebo ricottové nočky, ke kterým můžete ovoce přidat jen tak nebo si z něj udělat rozvar. Vynikající jsou taky ostružinové knedlíky s pařížskou šlehačkou. Jakmile dozrají hrušky, zkuste kynuté knedlíky právě s nimi a přidejte mleté koření jako badyán, skořice a hřebíček a trochu strouhané čokolády.

Existuje nějaký nevšední druh knedlíků s ovocem?

Zrovna nedávno jsme na naši facebookovou stránku přidávali 255. díl knedlíkového seriálu. Je věnovaný receptu, ve kterém prim hraje pistáciová mouka. Je to něco úplně jiného, než jsme zvyklí. Pistáciové knedlíčky se připravují z tvarohu, už zmíněné pistáciové mouky, vajec, kokosového cukru a limetové kůry. Z hmoty se vytvarují kuličky o průměru asi 3 cm. Umístí se do papírových košíčků a vaří se v páře asi 15 minut. Podávají se s ovocným rozvarem, v našem případě z jahod, malin a borůvek. Je to velká dobrota. Můžete zkusit obměnu taky z mandlové mouky nebo jiných druhů oříškových mouk.

Typickou specialitou letních dnů je koprová omáčka. Jakou méně typickou přílohu byste k ní zvolil?

Pokud máte rádi pohanku, zkuste si z ní připravit šišky. Bude vám stačit jen několik málo surovin: pohankové vločky, brambory, vejce a sůl. Hodí se zvlášť, když koprovou omáčku podáváte s vajíčkem.

Dal by se některý druh knedlíku servírovat s letním salátem?

Ale ovšemže! Když jsme vymýšleli recept na parmazánové šišky, rovnou jsme je doplnili čerstvou rajčatovou salsou. Brokolicové špalíčky se zase výborně hodí k jemnému jogurtovému dipu. Takže si opravdu nemusíme ve spojení s knedlíky vždy představovat jen hutné smetanové omáčky a pečínky. I když pečínka v létě chutná skvěle třeba s kynutými knedlíky,



kteří jsou ovoněné čerstvou snítkou rozmarýnu a petrželky.

Které druhy zeleniny lze ještě do knedlíků přidávat?

Všechny ty, které jsou pevné, nepříliš šťavnaté, aby neutrpělo těsto. Řada knedlíků, noky a knedlíčků se dělá z bramborového těsta. U něj je opravdu nesmírně důležitá konzistence, nesmí téct a být příliš řídké. Takže musíte dávat pozor na ingredience, které mají tendenci pouštět vodu. Paprika je v pořádku, ale takové rajče už může být problematické. Když byste přeci jen na rajčatech trvali, použijte ta sušená.

Skvělá je dýně, ale cuketa už může být příliš vodnatá. Vhodná je kořenová zelenina jako

mrkev a celer. Do těsta můžete přidat třeba i květák, brokolici, hrášek, špenát nebo houby. Zelenina knedlíky odlehčí, což se v horkých dnech hodí.

Mohou se základem tohoto pokrmu stát luštěniny?

To víte, že ano. Typickým příkladem jsou třeba cizrna nebo čočka. Knedlíčky a noky z luštěnin jsou vynikající přílohou k lehkým zeleninovým omáčkám nebo dobře doprovází pokrmy z ryb. Třeba fazolový knedlík je vynikající s plněnými paprikami v rajské omáčce nebo s letní verzí guláše, čočkové nočky zase s rybami připravenými na středoškolský způsob. A cizrnové si vychutnáte s rajčatovou omáčkou, když bych měl doporu-

čit recept, tak v naší Velké knedlíkové kuchařce nalistujte stranu 135 a 183.

S jakými dalšími surovinami v létě experimentovat?

Při přípravě knedlíků můžete využít opravdu takřka cokoli. Vynikající jsou všechny bylinky, od petrželky přes bazalku a oregano až po koriandr, kerblík nebo libeček. Nemusíte se bát ani chilli papriček. Zkuste nejrůznější vločky, lněnou mouku, indiánskou rýži, quinou, proso, drobná semínka jako lněná, konopná či sezamová nebo černuchu. Můžete popustit uzdu fantazii. Ale platí pořád to, že nejlépe je svou knedlíkovou cestu začínat od základních receptů, a pak si dávat náročnější a náročnější cíle. Inspiraci najdete ve zmíněné Velké knedlíkové kuchařce nebo také na naší stránce na Facebooku. Kynuté, bramborové a tvarohové těsto jsou takovou povinnou svatou trojicí, která vám dá základy, od nichž se můžete odrazit.

připravila **Kateřina Šimková**

Vhodná je kořenová zelenina jako mrkev a celer. Do těsta můžete přidat třeba i květák, brokolici, hrášek, špenát nebo houby. Zelenina knedlíky odlehčí, což se v horkých dnech hodí.

INZERCE

VYBER SI SVŮJ SÁČEK PODLE NÁLADY A CHUTI!





Když je v hlavě prázdná

Stává se vám to taky? Venku parno, člověk by skočil do bazénu, ale nemůže. Musí dokončit uzávěrku, dočíst, opravit scénář firemního večírku, dopsat zvací dopis pro obchodní partnery na blížící se veletrh. Klimatizace stávkuje, kancelář se topí v teplotě saunového světa. Už máte v sobě třetí kafe, pár litrů vody, na čele vlhký kapesník. A nic. Potřebujete myslet, ale hlava neposlouchá. Nemůžete se soustředit. Jdete se projít po chodbě, zasmějete se s kolegou nad hloupým vtípem, ale pořád jste jak praštění. Nemá cenu nic lámat přes koleno. Zítřka všechno pofrčí rychlostí světla. Tak vyřídíte aspoň pár odkládaných telefonátů. Zjistíte, že takhle mizerně je v pátek odpoledne všem.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtete s námi

Sklenička tančí už 30 let

Televizních reklam, které přežijí více než jednu kampaň, není mnoho. Natož aby se promítaly několik desetiletí. „Tančící sklenička“ Rodinného pivovaru Bernard k těm nadčasovým patří, letos je to rovných 30 let od jejího nasazení. Spot se sloganem Bernard – nebezpečná známost je dál na scéně, na podzim se opět objeví ve vysílání. Vzniku originální reklamy nepředcházela konkrétní požadavek. Jistě bylo pouze to, že pivovar neměl na výrobu a vysílání mnoho peněz, proto chtěl krátké video, které by se používalo především jako sponzorský vzkaz. „Mívali jsme se dvěma kreatívci Lucií Věřčákovou a Miroslavem Bednářem setkání, říkejme jim třeba seance,“ vzpomněl vznik kulturního spotu spoludávatel pivovaru Stanislav Bernard. „Bavili jsme se, byla dobrá nálada. S nápadem tančící skleničky přišli oni dva. Líbilo se nám to, vyvolávalo to úsměv a pozitivní emoce.“

Na výrobě spotu se pak pracovalo dlouhé týdny, roztančit sklenici s pivem bylo složité, filmaři tehdy neměli technologické možnosti, které mají dnes. „Výsledek skvěle podpořila hudba, kterou k reklamě složil Hynek Schneider. Líbila se nám natolik, že jsme ji používali i v rozhlasových spotech, a dokonce v telefonní ústředně pivovaru,“ připomněl Stanislav Bernard.

V roce 2020 prošel spot úpravou, aby kvalitativně vyhověl novým vysílacím standardům, ale na obsahu se nic nezměnilo. (tz)

partneři www.freshtime.cz



Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, září 2024

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

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixí-Šimková
e-mail: brixii@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,
e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Redakční tým: Bc. Kateřina Šimková, Dana Halušková

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

V létě za fotoaparáty a kamery utratíme 300 miliónů

V období letních dovolených stoupá podle maloobchodního prodejce elektroniky DATART zájem Čechů o fotoaparáty, kamery a další přístroje určené pro zaznamenávání zážitků. Během tří letních měsíců za ně lidé na českém trhu utratí více než 300 miliónů korun.

Dříve populární zrcadlovky a klasické kompaktní fotoaparáty, jejichž prodeje každým rokem klesají o desítky procent, jsou na trhu rychle nahrazované bezzrcadlovými fotoaparáty a akčními kamerami. Za nový fotoaparát spotřebitelé v průměru zaplatí 12 300 Kč.

Období letních prázdnin je časem, kdy Češi vyrážejí na dovolenou. Podle průzkumu, který pro agenturu CzechTourism realizovala společnost IBRS, letos plánuje letní dovolenou v zahraničí 60 % Čechů. Z řad studentů do zahraničí vyrazí úctyhodných 95 %. Hned 61 % Čechů zároveň na léto plánuje i dovolenou v Česku. Důležitou součástí příprav na letní dovolenou je pořízení vhodného vybavení, mezi které patří i přístroje sloužící k zaznamenání vzpomínek – ať už jde o fotoaparáty, videokamery, či další podobná zařízení. Každoročně za tento sortiment lidé během tří letních měsíců na českém trhu utratí více než 300 miliónů korun. V průběhu času se však výrazně vyvíjí skladba těchto produktů.

Z dat společnosti GfK vyplývá, že za poslední tři roky se na českém trhu propadly prodeje klasických kompaktních fotoaparátů o více než 30 %.

Ještě výrazněji klesl zájem o zrcadlovky – o více než 50 %. Jejich místo na trhu však nezůstalo prázdné. Zaujaly je moderní bezzrcadlové fotoaparáty, jejichž prodeje ve stejném období narostly o 70 %. „Pro kompaktní fotoaparáty, bez kterých by si ještě deset let zpátky mnoho z nás nedokázalo představit dovolenou, už na trhu zkrátka není místo. Prakticky ve všem je dnes dokážou nahradit i relativně průměrné chytré telefony. Podobně to je i s dříve populárními zrcadlovkami, namísto kterých nyní mnoho cestovatelů a fotografů volí právě bezzrcadlovky, které stále umožňují výměnu objektivu, avšak samy o sobě disponují mnohem kompaktnějšími rozměry a modernějšími technologiemi,“ vysvětlil posun David Venený, manažer produktového marketingu CE-foto v DATARTu. Na popularitě podle něj získávají i instantní fotoaparáty a fototiskárny umožňující zaznamenat zážitky ihned zhmotnit na fotopapír. Milovníci dynamického pojetí dovolené zase stále častěji sahají po akčních kamerách. U nich zaznamenal maloobchodní prodejce elektroniky DATART meziroční nárůst prodeje o 15 %. „Specifikem letošního roku je boom kamer značky Insta360 umožňujících natáčení videí ve 360°,“ dodal David Venený.

Zajímavým trendem posledních let je, že si zákazníci stále častěji pořízují kvalitnější, a tím pádem i dražší přístroje. Za fotoaparát letos podle maloobchodního prodejce DATART zákazníci průměrně zaplatili 12 300 Kč. U nejčastěji prodávaných bezzrcadlových fotoaparátů se pořizovací cena obvykle pohybuje mezi 15 000 a 25 000 Kč. V případě akčních kamer pak nejvíce rostou prodeje přístrojů s cenovkou okolo 10 000 Kč. Pořízením samotného fotoaparátu, kamery nebo jiného přístroje určeného k zaznamenávání zážitků, to však obvykle nekončí. V naprosté většině případů je totiž k dosažení kýžených výsledků nezbytné si zároveň dokoupit i vhodné příslušenství. U instantních fotoaparátů zákazníci nesmí zapomenout na nákup kompatibilního fotopapíru, u většiny ostatních zařízení pak zpravidla bývá naprostou nezbytností nákup paměťové karty, na kterou se pořízené záběry ukládají. Podle Davida Veneného si však musí lidé při výběru dát pozor na to, aby zvolili tu správnou. (tz)



Češi sledují na životku především pojištěná rizika

Při sjednání životního pojištění považují Češi za nejdůležitější to, jaká rizika kryje. Cena pojištění je až na druhém místě. Významná je pro ně i možnost smlouvu v průběhu trvání upravovat. To však nedělají, a proto až 58 % smlouvy nemusí poskytovat dostatečné pojištění krytí. Vyplynulo to z aktuálního průzkumu České asociace pojišťoven.

Podle něj má životní pojištění sjednáno 47 % Čechů, dalších 15 % ho sjednat plánuje. „Pro pojištěnost v oblasti životního pojištění se dlouhodobě pohybuje okolo 50 %. Nejde ale jen o to být pojištěný, ale být pojištěný kvalitně,“ upozornil výkonný ředitel České asociace pojišťoven Jan Matoušek.

Klíčová jsou rizika, jde ale i o cenu

To, na jaká rizika se pojišťují, je nejdůležitějším parametrem při podpisu smlouvy pro 68 % Čechů. U klientů s vysokoškolským vzděláním je to dokonce 81 %. „Vzdělanější populace se obecně lépe orientuje ve financích, a tedy i pojištných produktech, zná detailněji principy, na kterých fungují. Není tedy překvapením, že více pozornosti věnují rozsahu krytí než jiným parametrům,“ upřesnil Jan Matoušek. Upozornil tak na druhý nejdůležitější parametr, kterým je podle aktuálního průzkumu České asociace pojišťoven cena pojištění. Na tu hledí 63 % respondentů. Na třetím místě je pro klienty důležitá srozumitelnost smlouvy. „Životní pojištění pokrývá mnohá rizika, která klienta ohrožují. Proto musíme velkou pozornost věnovat jeho indivi-



duálnímu nastavení tak, aby pokrýval skutečné potřeby člověka, a zároveň odrážel jeho možnosti. Klient očekává od svého pojištění transparentnost a srozumitelnost. To znamená, že by při uzavírání pojištění měl sledovat, jaká rizika smlouva kryje a za jakých podmínek,“ vysvětlil Petr Koblížek, odborník na životní pojištění z České asociace pojišťoven.

Češi chtějí mít možnost smlouvy upravovat, ale nedělají to

Za důležitý faktor lidé považují také možnost úprav smlouvy, a to především pojištné částky během trvání pojištění (je důležité pro 46 % respondentů) a přidání dalších pojištěných osob (21 %). Aktualizaci ale při změně životní situace udělalo jen 55 % klientů. „Pokud již klient smlouvu aktualizoval, je dobré zjištění, že to udělal správně. To znamená rozšířil rozsah krytých rizik, správně navýšil pojištné částky, případně připojistil další osoby,“ doplnil Petr Koblížek.

Neaktuální smlouvy neposkytují dostatečné pojištění krytí

Pokud nejsou smlouvy aktuální, mohou svým majitelům dělat medvědí službu. To, že pojištění krytí na smlouvě není dostatečné, přitom tuší 58 % klientů. Jsou mezi nimi tací, kteří si-

tuaci nechtějí řešit, stejně jako ti, kteří si nastavení své smlouvy nepamatují. „V takovém případě smlouva klientovi neplní službu, kterou očekává – nechrání ho před finančními dopady nečekaných událostí. V případě pojistné události pak vyplacené pojištné plnění nemusí odpovídat jeho potřebám a očekáváním,“ řekl Petr Koblížek a uzavřel: „Smlouvu životního pojištění bychom měli aktualizovat zhruba každé tři roky a také při jakékoli větší životní či ekonomické změně, jako je třeba založení rodiny či důsledky vysoké inflace, která má negativní vliv na nastavení pojištění.“ (tz)

Co jste na smlouvě životního pojištění aktualizovali?

rozšířili jsme krytá rizika	48 %
navýšili jsme pojištnou částku	46 %
připojišťovali jsme další osoby	38 %
aktualizovali jsme osobní údaje	31 %
měnili jsme obmyšlené osoby	25 %
zúžili jsme počet krytých rizik	7 %
měnili jsme příspěvek zaměstnavatele (přidávali, ubírali, měnili výši)	7 %
snížili jsme pojištnou částku	6 %
žádné z uvedených	3 %

Které z následujících parametrů považujete za významné při uzavírání smlouvy životního pojištění?



Nový Hyundai TUCSON. Naštěstí máte TUCSON.



Již od
649 990 Kč

Představujeme Vám nový TUCSON z Nošovic. Opravdu všestranné SUV vás ohromí například odemykáním a startováním telefonem, head-up displejem či matrix LED světlomety. Navíc nastavuje nové standardy mimořádně bohatou základní výbavou vč. 12" navigace se vzdálenými aktualizacemi a parkovací kamerou, bezklíčového přístupu a startování či 17" alu kol. Je dostupný jako benzin, diesel, hybrid či plug-in hybrid. **Více na www.hyundai.cz.**

**AUTOCENTRUM
DOJÁČEK**

AUTOCENTRUM Dojáček, spol. s r.o.

U Seřadiště 65/7
Praha 10 – Vršovice
www.dojacek.cz

 **HYUNDAI**

5 LET
Záruka
bez omezení km

8 LET
Záruka
na baterii / 160 000 km



Hyundai TUCSON – kombinovaná spotřeba 4,9 – 8,0 l/100 km, emise CO₂ 129 – 182 g/km.