

listopad 2024

fresh® TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Luděk Pfeifer
Petr Žemlička
Tomáš Hudera
Patrik Pokorný
Jan Urban
Martin Novák



Míla Umlaufová
spoluzakladatelka M.C. TRITON

V dnešní době by nám vzkázala:
„Lepší vichřice než bezvětrí!“

M.C. TRITON



Luděk Pfeifer

Interim manažerská mise
není stáž

rozhovor na stranách 2–4

Interim manažerská mise není stáž



S Ing. Luděkem Pfeiferem, CSc., partnerem M.C.TRITON a nepřehlédnutelnou osobností, která je u všech strategických rozhodnutí i úspěchů této společnosti, jsme připravili rozhovorů již několik. Ten, který přináší unikátní odpovědi tentokrát, mi připomněl vysokoškolskou přednášku, z níž

se člověku nechce, i když je už dávno po večerce. Dvouhodinovku, která vydá za celý semestr i náruživě vykonávanou praxi či stáž v terénu, která nabízí nálož k přemýšlení, a motivuje být lepší. Příležitost chodit na přednášky ke jmenovanému odborníkovi bych vyměnila ráda za svoji pohodlnost a nechuť poznávat další nekonečné možnosti, které by mne naučily nadhledu, pokoře i chuti dělat dobré skutky. Myslete si o tom, co chcete. V této souvislosti jsem si uvědomila, jak důležité je nestárnout, netrpknout a nepřecházet do módu ošuntělého pesimizmu, který svojí zákeřností nejdříve nadšence bytí stáhl ke dnu. Luděk Pfeifer je motivátor, příliv čisté energie. Jeho profesní a životní postoj je plný vášně, jasné filozofie, přísných měřítek i obdivuhodných zkušeností. Hovořili jsme zejména o fondu T. Funds, u jehož zrodu stál:



Ing. Luděk Pfeifer, CSc.

Jak se vede fondu? Bylo jeho založení časováno s přesnou predikcí toho, jak se bude podnikatelské prostředí u nás vyvíjet? Dalo se to vůbec odhadnout?

Fond završil první projekt – investici do společného podniku se zahraničním partnerem. Posláním této firmy je uvádět na trh technologické inovace ve stavebnictví. Naše investice byla kombinována s působením interim manažera z M.C.TRITON. Cílem bylo oslovit trh, prosadit první inovaci, a poté prodat podíl T. Funds dlouhodobému strategickému investotorovi. Podařilo se.

O přesné (!) predikci vývoje podnikatelského prostředí bych si mluvit netroufl. Vsadili jsme na rostoucí počet firem „na křižovatce“ – v generační výměně, v přerodu v holdingové uspořádání, v krizi z růstu. U těchto firem jsou zjevné dvě potřeby – investice a výrazný posun v kvalitě řízení. Finance může přinést T.Funds, kvalitu řízení služba interim manažera M.C.TRITON – s efektivní poradenskou podporou. V sázce na tyto potřeby jsme se nespolehlí. Válku, energetickou krizi a další otřesy, které jen akcelerují zmíněné potřeby, jsme v naší křišťálové kouli neviděli.

Stav české ekonomiky vám nahrává, mnohé firmy potřebují pomoc investorů přesto, že jejich potenciál a uplatnitelnost na trhu jsou velké. Jsou ve středu vaší pozornosti stále české a slovenské firmy určitých oborů? O jaké jde především?

Ano. Domácí firmy s jasným vlastníkem, spíše konzervativních předmětů podnikání (výroba, obchod, zdravotní a sociální služby, zmíněné stavebnictví), s tržním potenciálem podmíněným inovacemi a vyšší kvalitou řízení – to je naše cílovka. Jen znovu dodám, že naší výhodou je dodávka trojího „paliva“ pro další rozvoj – financí, interim managementu a jeho efektivní poradenské podpory – z jedné tritonní rodiny.

Stagnující společnosti umíte postavit na nohy, znamená to, že jejich prosperita se hodně odvíjí od řízení, nebo spíše neřízení?

Prosperita každé firmy – obzvláště dlouhodobá prosperita – je podmíněna souladem tří fenoménů: tržního potenciálu, nápadité strategie a cílevědomě rozvíjené firemní kultury. Prolnutí těchto tří fenoménů je odpovědností manažerů. Kvalita řízení je pro budoucnost firm kritická.

Dodám jen, že „řízení“ je dobré vidět ve dvou rozměrech: jako přítomnost autentických lídrů – lidí s vizemi, odvahou, charizmatem a houževnatostí – a dále jako přítomnost dob-

**výkon, reálné výsledky, síla osobnosti, ingredience atraktivity,
spolupráce, vzájemná podpora, odvaha, kuráž jít vpřed,
slušnost, fair play**



rých manažerských procesů se spolehlivými „správcí“ takových procesů. Když něco z toho dlouho chybí – lídři, manažerské procesy a jejich nositelé, firma chřadne, chudne, je k máni za babku nebo „za odvoz“, krachuje.

O čem jsou vaše dosavadní zkušenosti s těmito subjekty? Co potápí jejich lod' úspěchů a co hovoří pro to, aby se něco zásadně změnilo?

Vlastně jsme to nakousli už u minulé odpovědi, když jsme si vyjmenovali zásadní předpoklady prosperity. Kdybych měl ale teď jít hlouběji a zamyslet se nad tím, co je nejčastější a nejvíce nebezpečná infekce napadající řízení, pojmenoval bych tři věci: vyčerpání, obavy a setrvačnost.

Unavení, vylekaní, ve stereotypech jedoucí (stačí jedno z toho) kapitáni jsou na můstcích těch potápějících se lodí. Obzvlášť v bouřlivých vodách, kterými teď plujeme, jsou energie, odvaha a nápaditost zásadními nároky na vrcholové lídry.

Jsem-li majitelem firmy, je v mém nejvlastnějším zájmu permanentně přikládat tato měřítká na ty, kdo mou firmu vedou. Vedu-li ji sám – v první řadě na sebe. Je často věcí poctivého pohledu do zrcadla – ale i pudu záchovy firmy – přiznat si, že těmto nárokům už nevyhovím, zmobilizovat svou schopnost překročit vlastní stín, vymanit se vlastnímu egu a spustit změny.

Interim management je poměrně sofistikovaná disciplína a teprve v posledních, dejme tomu, deseti letech se ukazuje, že řídit podnik je stále větší umění plně neznámých, odvahy zdravě riskovat, snahy motivovat lidi, hledat neprošlapané cestičky.

Mluvíte o posledních deseti letech... Řekl bych, že 15. září 2008 pád banky Lehman

Brothers odmávnul vstup do konečné etapy zániku/přerodu businessových (ale i společenských a politických) pořádků, na které jsme byli od průmyslové revoluce zvyklí.

Skončily dekady prosperity. Západ vyklízí pozice Východu. EU ztratila dech a sebereflexi. Evropa čelí islamizaci. Firmy čelí wokizmu a nárokům na nebetyčně pitomé korektnosti všeho druhu. Jedeme v hybridní válce s Ruskem a Čínou. Frčí digitální revoluce... Nároky rozhyčkaných mladých lidí mění trh práce. Zkrátka – nic není, jak bývalo.

A řiďte za takových okolností firmu. Ještě líp – řiďte za takových okolností malou nebo střední firmu, která je doma v malé a otevřené národní ekonomice, jako je česká. Jo, to je pak řízení opravdu kumšt, jak jste, Evo, pravila... Kumšt a zadání pro energické, odvážné a nápadité, jak jsme se o tom už bavili.

Nakolik to souvisí s generační výměnou zakladatelů a nástupem mladších šéfů?

Generační výměna je logickou odpovědí na věk devadesátkových zakladatelů firem a odpovědí na proměněné – před chvílí popsané – paradigma, v kterém podnikáme.

Generační výměna by ale neměla přivést do pozic vrcholových lídrů jen mladší šéfy.

Měla by přivést především šéfy kompetentnější pro řízení v nových podmínkách. Nalézt takové šéfy v rodině (pokud mluvíme o generační výměně v rodinných firmách) je většinou „Mission: Impossible“

le“, nalézt je na trhu práce není o moc nadějnější. Interim management (tedy převzetí odpovědnosti za řízení celé firmy v jasné daném střednědobém časovém horizontu, s danými měřítky vlastnickovy spokojenosti – a v našem případě s přídatným motorem a pojistkami v efektivní poradenské podpoře interim manažera) může být rozumným řešením.

V určitých případech umíte převzít i řízení úřadů. V čem nejvíce tyto subjekty chybují? Existují v principu setrvačnosti? Vyhovuje jim nic neměnit až do bodu zlomu, kdy je třeba volat SOS?

Umíme, ale poptávka po takové službě je prozatím spíše výjimečná. Mnohem čtenější je ve veřejném sektoru poptávka po interim managementu specifických rozvojových projektů a po interim managementu veřejným sektorem zřízených firem.

A v čem chybují „úřady“? Těžko generalizovat... Obecně trpí úřady pověstí neatraktivních zaměstnavatelů. Trpí tím, že „úřad“ je výkonnou rukou politických „zástupců lidu“, jejichž pověst je pod bodem mrazu. Trpí tím, že jejich projekty jsou často krátko-dech – od voleb k volbám. Zkrátka řídit něco „na úřadě“ není pro ambiciózní a schopné manažery „nové generace“ žádná voňavka. Úřady jsou tedy často řízeny poněkud staromódně, což se v kalných vodách kontaminovaných politikou snese snáz a déle

Skončily dekady prosperity. Západ vyklízí pozice Východu. EU ztratila dech a sebereflexi. Evropa čelí islamizaci. Firmy čelí wokizmu a nárokům na nebetyčně pitomé korektnosti všeho druhu. Jedeme v hybridní válce s Ruskem a Čínou. Frčí digitální revoluce... Nároky rozhyčkaných mladých lidí mění trh práce. Zkrátka – nic není, jak bývalo.

než na vichru businessu. Dlužno ale přiznat, že i na „úřadech“ se situace mění k lepšímu – obzvláště v samosprávě – v městech a obcích.

Nakolik vstupují do hry v procesu obrody nové technologie, umělá inteligence, zásady, které dříve nebylo potřeba uvádět do života?

Vstupují do hry zcela zásadně – a pozitivně. Zkracují agónie mnoha firem. Akcelerují business mnoha firem. Otvírají netušené tržní příležitosti. Umožňují zcela nové business modely. Každá firma, která chce přežít, se transformuje na „model 4.0“. Nové technologie nám jasně řekly, že transformace není možnost, ale nutnost.

Ve vašem přístupu hraje velkou roli etika, slušnost, férový přístup. Lze s takovým principem dnes obstát? Všichni naříkají, že se vztahy mezi lidmi, i ty obchodní, velmi mění k horšímu...

Evo, s tou změnou k horšímu nesouhlasím. Vztahy se proměňují, to je pravda. V kšeftě je s rostoucí nejistotou a silicím riziky větší tlak na rychlé efekty, na cenu. Do určité míry dochází i k odosobnění ve spolupráci – technologie nahrazují lidi. To je přirozené.

Je možné, že u řady dodavatelů nové podmínky rozkolísaly kvalitu, a to vede k hrocení obchodních vztahů. Skoro bych ale řekl, že etika, spolehlivost a férovost se stávají stále více ceněnou „komo-ditou“, stále více ceněnou charakteristikou spolupráce. My alespoň cítíme, že reálné partnerství – tedy sdílení cílů i rizik, a to jednoduše „pocitivě“, naši klienti chtějí a vítají stále víc.

Na webových stránkách uvádíte, že váš investiční fond je unikátní například tím, že disponuje vlastními týmy pro řízení firem. Nebude se takových odborníků časem nedostávat? Sehnat dobrého ředitele je už dnes docela umění.

To už se na trhu děje – manažeři kompetentní pro nové podmínky, jak už jsme si o tom povídali, jsou opravdu vzácní ptáci.

My se s takovou okolností vyrovnáváme trojím způsobem:

1. Těžíme ze širší vztahů i poznání kvality manažerů získaných léty působení na trhu. Jinými slovy – víme, kam sáhnout, a umíme poznat, kdo se na jaký projekt hodí.
2. Naši interim manažeři nejsou sami vojáci v poli. Opírají se o zázemí TRITONU – především podporu expertů a poradců, ale jejich výkon je i pod trvalou kontrolou a zpětnou vazbou.
3. Nepřepalujeme množství investičních projektů fondu – máme jich jen tolik a takových, abychom uměli zaručit kvalitu jejich řízení.

Odkud se interim manažeři rekrutují? A musí to být jednoznačně zkušený mada-dori, nebo si na tuto roli troufně třeba i nedávný vysokoškolák?

Interim manažer má disponovat kombinací tří sil: vzděláním, zkušenostmi a osobními schopnostmi. Má disponovat vzděláním a praxí odpovídajícím charakteru projektu – předmětu podnikání jím řízené firmy; top manažerskými ostruhami získanými v exponovaných pozicích a do třetice schopnostmi jako emocionální inteligence a stabilita, nadhled, houževnatost. Znovu bych rád vypíchl také už dříve zmíně-



O přesné (!) predikci vývoje podnikatelského prostředí bych si mluvit netroufl. Vsadili jsme na rostoucí počet firem „na křižovatce“ – v generační výměně, v přerodu v holdingové uspořádání, v krizi z růstu.

nou odvahu – odvahu říkat pravdu, chovat se transparentně, iniciovat rychlé změny. Dobří – a tak i naši – interim manažeři se rekrutují z top manažerských kruhů. Vyhýbáme se ale matadorům ve smyslu vysloužilců. Na interim manažerské projekty se nerukuje s vidinou klídku. Vyhýbáme se i topíkům, kteří vypadli z kola, oblékli si interim manažerské tričko, ale v hloubi duše touží po dalším „trvalém“ angažmá. Interim manažerské projekty nejsou vstupenkou do stálé pozice, vyhýbáme se čerstvým absolventům. Relevantní zkušenost s vrcholovým řízením je pro naše projekty nezbytná. Stejně jako zkušenost se situací srovnatelnou s tou, které čelí klient – interim manažer má vědět, co a proč bude fungovat. Interim manažerská mise není stáž.

Když se určitá firma rozhodne nechat si zlepšit skóre a váš fond ji koupí, co je na tomto procesu pro majitele nejbolestnější? Je to hodně o emocích? Netrpí pocitem, že zklamali, že nedokázali naplnit svou vizi?

Prodej firmy je v drtivé většině mnohovrstevnatý koktejl rozumných rozhodnutí a emocí.

Klíčové – i emotivně – jsou dva momenty – ten, v kterém rozhodnutí o prodeji padne, a pak ten, v kterém dojde na cenu. Pokud je cena férová a obě strany si to uvědomují, běžící transakce hladce.

Často se ale stává, že prodávající majitel očekává cenu vyšší, než je reálná tržní hodnota jeho firmy. V takovém případě se držíme několika pravidel. Pracujeme s transparentním oceněním firmy a otevřeně o tom s majitelem komunikujeme. Máme zájem koupit za férovou reálnou cenu, a nikoliv pod cenou. Pokud je reálná cena nižší než očekávaná, netlačíme majitele k prodeji. Nechceme „výhodně“ koupit a zanechat majitele s pocitem odrbaní. Raději mu nabídneme jinou tritonní službu – zhodnocení firmy a následnou přípravu k prodeji jinému investorovi s tím, že se o nárůst tržní hodnoty podělíme. Je to další výhoda synergií mezi T. Funds a M.C. TRITON.

Dokážete jim vrátit sebevědomí, změnit pocit marnosti, zbytečně vynaložených let a prostředků, a naplnit jejich duši opět pocitem užitečnosti? Pak by radost mohla být oboustranná...

Jak jsem říkal, naším modem operandi je koupit od rozhodnutého majitele za férovou cenu. I tak se může stát, že majitel vnímá takovou transakci jako osobní prohru. To se děje a k podnikání to patří.

Ne každý podnikatel zkrátka zhodnotí své životní dílo podle očekávání. Za důležité považuju, aby majitel došel k realistickému vědomí, a ne k sebeklamu, v kterém svádí podkročená očekávání na

zlodějského investora. S realistickým poznáním se majitel většinou srovná. Pro některé investory je osvědčenou praxí i ponechání starého vlastníka v roli minoritáře. Posílá to jeho sebeuctu. Považuju to za trochu riskantní – může to fungovat jen za předpokladu reálné hodnoty takového minoritního vlastníka pro firmu. Nesmí to být pečovák nebo vejminěk se zahojklým dědečkem. Osobně mám raději čistá a zásadní řešení. Považuju je v konečných důsledcích za tu oboustrannou výhru.

Příští rok oslavíte 35 let trvání. Co k takovému výročí chystáte a čím byste se při této příležitosti chtěli zapsat do dějin?

Uf! Nevím, jestli usilujeme o zápis do dějin. Ale 35 let si připomeneme rádi. Chystáme konferenci určenou právě majitelům v úvodu zmíněných firem „na křižovatkách“. Křižovatky jsou hezká místa. Dávají svobodu volby.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

ALCAR 40 let po cestě úspěchu

Potrpíte si na pěkné věci? Máte rádi design, luxus a pečujete o svou image? Pak vás možná bude zajímat cesta skupiny ALCAR k vám, k zákazníkovi i její úspěch. Ta totiž letos slaví 40. výročí svého založení. Stala se předním evropským výrobcem a dodavatelem ocelových a litých kol na trhu náhradních dílů. A propracovala se ke své dnešní pozici lídra na trhu.



Začneme však od začátku. V roce 1984 zahájil ALCAR svou obchodní činnost pod názvem BBV Beteiligungsgesellschaft m.b.H. Středem jeho zájmu byla distribuce ocelových kol a jejich smluvní výroba v tehdejší společnosti Kromag v rakouském Hirtenbergu. O čtyři roky později, v roce 1988, se společnost rozšířila převzetím aktivit Kromag AG. Následovalo založení Kromag Metallindustrie GmbH (dnes ALCAR Wheels GmbH) a produktové portfolio se rozšířilo o výrobu a distribuci ocelových skříní.

V letech 1988–1994 vytvořil ALCAR celoevropskou distribuční síť akvizicí distribučních společností v Rakousku, Švédsku a Maďarsku. Rok 1995 znamenal akvizici první značky kol z lehkých slitin AEZ a založení německé distribuční společnosti ALCAR. Kromě toho byly odkoupeny aktivity v oblasti výroby ocelových kol od švýcarské společnosti E. Ambrosetti & Söhne AG, a následně byla založena společnost Ambrosetti Räder AG (dnes ALCAR Ruote SA).

V následujícím období se distribuční síť v Evropě dále rozšířila do Nizozemí, Belgie, Dánska, České republiky a Polska. V roce 2002

ALCAR získal 50% podíl ve výrobci litých kol Schmidt (dnes ALCAR Leichtmetallräder Produktion GmbH) a 100% podíl v další značce litých kol DEZENT. O rok později se holding a národní distribuční společnosti objevily pod jednotným názvem ALCAR na evropském trhu. V roce 2004 se distribuční síť rozšířila na italský trh a v roce 2005 otevřel ALCAR nový výrobní závod na litá kola v Neuenrade v Německu. V roce 2006 byl podíl ve společnosti ALCAR Leichtmetallräder Produktion GmbH navýšen na 100 %.

Globalizace skupiny ALCAR pokračovala v roce 2011 akvizicí podílů ve společnostech ALCAR Wheelbase Romania s.r.l. a RC Sport ALCAR France S.a.r.l. V roce 2014 došlo k rozšíření distribuční sítě na slovenský trh a v německém Balve byl zároveň otevřen nový plně automatizovaný vysoko regálový sklad s kapacitou přes 550 000 kol. V roce 2014 bylo produktové portfolio rozšířeno o systémy monitorování tlaku v pneumatikách (TPMS), kryty kol a motorové oleje. V roce 2015 byla založena společnost ALCAR Finland Oy a v roce 2016 se do skupiny zařadila společnost DBV GmbH z Würzburgu v Německu.

Také v posledních letech ALCAR pokračuje v expanzi. V roce 2020 společnost získala většinový podíl ve společnosti Automax Szerviz Kft., včetně online prodeje pneumatik v Maďarsku. V roce 2023 získal ALCAR sto procent akcií společnosti ALCAR Erny AG ve Švýcarsku, čímž dále posílil svou evropskou síť. Historie se vyznačuje neustálým růstem, strategickými akvizicemi a rozšiřováním produktového portfolia. Od svých skromných začátků v podobě lokálního distributora ocelových kol v Rakousku se ALCAR vypracoval na významného hráče v evropském prostředí s náhradními díly v segmentu ocelových a litých kol, snímačů tlaku v pneumatikách, pneumatik a kompletních kol. Skupina ALCAR si vždy zakládala na inovativním designu, nejmodernějších výrobních technologiích a zákaznický orientované logistice. Mezinárodní přítomnost skupiny ALCAR čítá více než 29 společností v 16 evropských zemích, ve kterých působí přes 800 zaměstnanců v oblasti vývoje, výroby a prodeje. Se svými sedmi vlastními značkami bude i nadále hledat nové cesty rozvoje a podílet se na utváření trhu budoucnosti. (tz)

INZERCE

Tátovi práce šlape, ale na kole to neušlape.

34%

MUŽŮ VE STŘEDNÍM VĚKU VŮBEC NESPORTUJE.

Již 30 minut pohybu denně snižuje riziko cukrovky i obezity. Šlápněte do pedálů už dnes. A pro jistotu si pořiďte naše nové Pojištění soběstačnosti FLEXI.

www.koop.cz/pojisteni-sobestacnosti-flexi



**NOVÉ
POJIŠTĚNÍ
SOBĚSTAČNOSTI**

flexi
pojištění soběstačnosti
od Kooperativy



Dva podnikatelé testovali elektromobil Peugeot 3008

Když přišla nová verze modelu Peugeot 3008, přemýšleli jsme, jak ji co nejlépe představit podnikatelské veřejnosti. A vznikl nápad na test, kterého se tentokrát neujme redakce, ale samotní lidé z businessu. Oslovili jsme tedy dvě podnikatelské osobnosti. Petr Žemlička stojí za značkou doplňků stravy Nupreme, již s kolegou založili a kterou také vede jako marketingový ředitel. Kanceláře zřídili rovnou se skladem v Brandýse nad Labem-Staré Boleslavi. Patří mezi vyznavače aktivního životního stylu a je sportovec tělem i duší. Tomáš Hudera reprezentuje už víc než stoletou řeznicko-uzenářskou tradici rodiny Huderů. V devadesátých letech minulého století obnovil slávu firmy Hudera a syn, která sídlí v Praze a renomé si získala nejen ve svém bezprostředním okolí. Následující řádky prozradí, jak se s Peugeotem 3008 šžili.

Tenhle Peugeot má sexappeal

Petr Žemlička se dlouho pohyboval v prostředí, které voní po benzínu, kůži a designu. Jeho profesní cesta vedla přes automotive. Stále patří mezi zastánce tradičních spalovacích motorů, ale ve svých názorech je otevřený: „Nejsem ortodoxní petrolhead. Elektrické vozy považují za alternativu, jednu z možných nevyhnutelných cest budoucnosti, a bez toho, abychom tuto cestu nezkoušeli, nebudeme vědět, zda funguje. Stejně těžké začátky měla i elektrifikace na kolejích a dnes je to naprostá samozřejmost, že města či krajinu neznečišťují supící kouřící obludy, byť z jiného pohledu úžasné a výkonné stroje. Takže všeho do času, vývoj se nedá zastavit, a to je dobře.“

Na novém voze Peugeot 3008 ho na první pohled zaujal zevnějšek a designové zpracování. „Když jsem ho poprvé viděl, napadlo mě hned: styl a elegance. Tohle Francouzi umí a tento Peugeot pro mě není auto, ale Francouzka se vším všudy. To potvrdily i otáčející se hlavy kolemjdoucích, když jsem neslyšně projížděl ulicemi. Vždyť tomu nasvědčují i čísla. Za posledních sedm let se modelová řada 3008 zalíbila víc než 1 320 000 zákazníkům, kteří si ji pořídili. Tomu říkám customer approved,“ komentoval Petr Žemlička, který věří, že nová generace naváže na své předchůdce a polapí srdce zákazníků, možná dokonce i víc právě pro svůj sexappeal.

„Nejvíce se mi líbí přední partii, která je rafinovaná a osobitá. Světelný podpis včele s drápy je zde skvěle zakomponovaný a chybějící mřížku chladiče supluje plastový polep. Za velmi povedené považují i novou evoluci loga a umístění označení modelu. Povedená je



i záď. Zaujal mě především spoiler na pátých dveřích, který plynule navazuje na svažující se střechu fastbacku," obdivoval tvary Peugeotu 3008 Petr Žemlička.

Interiér lze podle něj popsat čtyřmi slovy: moderní, sexy, high-tech, styl. „Originální tvarování palubní desky a středového tunelu se opravdu povedlo. Posádku potěší i plejáda odkládacích prostor s celkovým objemem skoro 35 litrů, to je super. Originální je kombinace materiálů, kde nechybí kůže, hliník ani textil. Vypadá to opravdu elegantně a vkusně. Materiály jsou na pohled hezčí než na dotek, ale nejsou v prémiové třídě. Když k tomu přidáme ambientní osvětlení, je to místo, kde se dá za volantem skvěle relaxovat, zvláště večer. Trochu zvykat jsem si musel na malý kompaktní volant, ale při každodenním užívání by to určitě nebyl problém," hodnotil Petr Žemlička.

Kriticky ale vnímá i-Cockpit. Přes volant totiž pořádně nevidí na přístrojový panel, kde se zobrazují hlavní informace týkající se jízdy.

„Šikovným řešením by bylo výškové posunutí i-Cockpit, prostor by na to byl. Na druhou stranu se mi líbí, že je nyní pojat panoramaticky a je propojený s centrálním směrem k řidiči zakřiveným dotykovým displejem, který působí, že nad palubkou levituje," hodnotil řešení spoluzakladatel značky Nupreme.

Petr Žemlička se netají tím, že je poměrně konzervativní, co se dotykového ovládání týče, a pořád jej to táhne spíše ke klasickým fyzickým voličům. Řešení i-Toggles ho ale mile překvapilo. Přestože jde o dotykové klávesy, jsou podle něj dobře přístupné, a cení si toho, že na ně lze nakonfigurovat až deset oblíbených funkcí, které řidič často používá.

Zapůjčený model, který testoval, měl čistě elektrický pohon o výkonu 210 koní a s dojezdem 524 km. Myslí si, že život s elektromobilem v oblasti větších aglomerací, kde je již k dispozici infrastruktura na jeho pohodlnou obsluhu, může být poměrně komfortní. K tomu dodal: „Život s elektromobilem zejména v Praze a okolí je dnes již příjemný a technologie umožňují rychlé nabití, jen je třeba trochu přepnout v přemýšlení a myslet na to, že mohu

dobíjet, když jdu nakoupit nebo na schůzku. Ideální je mít doma wallbox, či dokonce soláry s baterií. Baví mě okamžitá dostupnost výkonu elektromobilu a reakce na plynový pedál.“ Pochvaloval si také odhlučnění kabiny a tichou jízdu. Kvitoval příplatkový doplněk v podobě vrstvených oken, který má na izolaci od aerodynamického hluku značný vliv, jenž umožňuje vyniknout schopnostem Hi-Fi systému Focal, který je výsledkem několikaleté spolupráce designérů automobilky Peugeot a renomované francouzské značky Focal. „V autě rád relaxuji a výše zmíněný propracovaný interiér s kvalitní hudbou a absencí rušivých zvuků jsem si opravdu užíval," popsal své preference Petr Žemlička.

A jak hodnotil prostornost vozu? „Kufr je super, 520 litrů je více než dostačující i pro velkou rodinu. Nenalezl jsem však možnost sklopení zadních opěradel ze zavazadlového prostoru. Přední řada sedadel je prostorná a sedadla jsou nesmírně příjemná, oceněná certifikátem AGR. V místě u řidiče ale může být pravá noha lehce omezena masivním středovým tunelem. Méně místa je na zadních sedadlech. Měřím přes 192 cm a za sebe bych si sice sedl, ale nebylo by to na dlouhou cestu. Mladší rodiny s menšími dětmi však budou s prostorností auta naprosto spokojeny," podotkl marketingový ředitel Nupreme.

Měl-li by své hodnocení uzavřít, novou generací vozu Peugeot 3008 by popsal Petr Žemlička těmito slovy: „Francouzská automobilka se lvem ve znaku přináší na trh praktické auto zabalené do stylového sexy kabátku, který si jeho majitelé budou s radostí užívat každý den při cestě do a z práce, stejně tak jako o víkendových výletech nebo na dovolené.“

Peugeotu mám v srdci

Tomáš Hudera je podnikatel. Navázal na umění řeznické a uzenářské svého dědečka i otce. Firma Hudera a syn je na trhu rovných sto let. Působí v naší metropoli a patří ke koloritu komunity v Praze 6. Do jeho prodejny se sjíždějí labužníci z širokého okolí. A do jídelny, kterou provozuje společně s obchodem, přichází den-



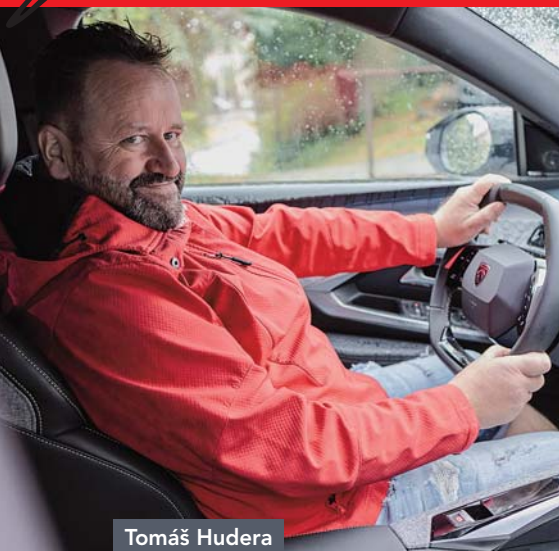
Petr Žemlička

ně řada strážníků, od zedníků nebo řidičů, kteří ctí klasickou českou kuchyni, až po lidi z businessu. A co má Tomáš Hudera společného s Peugeotem? „Já s Peugeotem začínal. Byla to společně se škodovkou moje první auta. Ale to už je dávno. Přesto na takové časy člověk rád vzpomíná. Od té doby mám Peugeota prostě v srdci.“

Když jsme v redakci přemýšleli, komu nabídnout možnost testu, byl jedním z adeptů právě Tomáš Hudera. O jeho motoristických začátcích s touto značkou jsme však neměli ani tušení. Jaká byla jeho zkušenost s elektrickou verzí modelu 3008?

„Zarazilo mne, že firma, kde se auta půjčují, postrádala výrazné označení, takže jsem si nebyl jistý, že jsem na správné adrese. Ale s tím jsem se srovnal. Nejsem z těch, kdo by se ztratil a kdo by netrefil. Když jsem auto přebíral, nedostal jsem moc informací. S elektromobilem nemám žádnou zkušenost, řídit jsem ho poprvé. O to víc jsem byl zvědavý a určitě by bývalo nebylo na škodu, kdyby mne někdo s vozem blíže seznámil. Když jsem se s automobilem začal kamarádit, pochopil jsem mimo jiné i to, že elektrokilometr je jiná veličina, jiná vzdálenost, než klasický kilometr. A také že tato hodnota není nikdy pevná, ale liší se. Člověk se stále učí.“





Tomáš Hudera

Tolik z prvních dojmů. Podle Tomáše Hudery by bylo určitě dobré, kdyby uživatel elektroauta mohl mít k ruce seznam všech dobíjecích stanic v jediné aplikaci, a mohl je využívat všechny bez ohledu na to, kdo je jejím provozovatelem. Poznámka, že chápe sice principy tržního hospodářství, ale že jsou velké rozdíly v cenách za dobíjení, mohou být až dvojnásobné, v rozmezí 8–15 Kč, podle toho, komu stanice patří. „Také si každý hned neuvědomí, že když se k nabíječce připojí víc aut zároveň, ovlivní to rychlost dobíjení. Já to zažil u jednoho supermarketu, kdy se testovací vozidlo v rychlonabíječce dobilo za 30 minut jen z 18 %“, řekl. A hned navázal: „Jako příslušník generace, která je odchovaná devadesátkami, kdy se člověk český radoval z nepřeborného množství novinek na automobilovém trhu, tehdy samozřejmě v provedení benzín a diesel, a trochu zmlsaný cenami pohonných hmot v porovnání s dneškem, jsem zastáncem klasiky. Peugeoty jsem míval jak s benzínovým, tak naftovým motorem, a vždy jsem byl spokojený. Ať šlo o nové auto, nebo ojetinu. Užíval jsem si to, i když závěr byl pohnutý... Ale k tomu se dostanu,“ podotkl. „Chápu, že ten, kdo je odkázaný jen na filozofii ochrany životního prostředí bez dalších souvislostí, a na dobíjení svého auta, může být docela nervózní řidič. Při představě, že bych

jel služebně třeba do Itálie, mne mrazí, protože si nejsem jistý, že dorazím včas. Nabíječek po cestě zas tolik není. Takže osobně bych preferoval elektromobil spíš na popojíždění po Praze či jiných lokalitách, kde je již dostatečná infrastruktura,“ sdělil.

Na druhou stranu je elektromobil možná ještě neobjevený komfort, něco jiného, než jsme byli desetiletí, vlastně století, zvyklí. Něco, na co ještě nejsme naučení a co si potřebujeme osahat a srovnat se s tím, že časy se mění.

„Takže abych nebyl jen pesimista: v modelu 3008 se jede opravdu hezky, měřeno osobním pohodlím za jízdy, 3008 je pohádka. Skoro nic nemusíte dělat, auto se o vás postará samo... Jenže já jsem takový praktik ošlehaný větrem, který byl zvyklý si vše odpracovat. I v tom autě. A mám obavu, aby nás vymoženosti techniky a technologií nedovedly k lenosti a abychom časem nezblbli, když auto udělá všechno za nás. Proto dávám například přednost manuálu před automatem. Chci totiž vůz ovládat sám a spoléhat se na vlastní řídicí umění, chci přemýšlet, reagovat.“

Co Tomáš Hudera ještě pochválil? Třeba odhlučnění interiéru, nebo mu velmi vyhovovalo ovládání zvuku ve voze. Nejvíce obdivu se šlo na volant. „Testovaný model 3008 má krásný malý volant, to je úplná paráda. Ať to vezmu z jakéhokoli úhlu hodnocení, je vynikající tvarově, ergonomicky, ovládacími prvky. Hezčí malý neznám. Vynikající a velice funkční jsou také nejrůznější odkládací příhrádky. A když je venku zima, auto vám vnitřní prostředí okamžitě vyhřeje. To uvítá jak řidič, tak posádka,“ hodnotil.

„Skvělá je taky navigace, panel je velký, přehledný, ostrý. Jen přemíra informací může rozptylovat. Všichni jsme totiž daty a světelnými toky přehlcní. Myslím, že poskytovat údaje o všem možném není šťastná cesta bezpečnosti. Proto je dobře, když si lze množství informací, které bude řidič sledovat, navolit. Ale to jsem bohužel během testovacího období nestihl,“ vysvětlil svůj poznatek Tomáš Hudera.

A co by vylepšil? Trochu by poupravil umístění řazení, když ho chce člověk změnit, musí se víc naklonit. Nemohl si zvyknout, že není slyšet

motor, přece jen určité decibely na silnici patří... Trochu problematické je nastavování sedadla. Starším osobám nemusí vyhovovat vyšší prahy, kvůli nimž je nasedání trochu obtížnější. „Kabina je na mne, i když neměřím dva metry a nevážím 150 kilo, trochu stísněná, ale to je patrně celosvětový trend. Třeba je to tažení proti obezitě... Na druhé straně sedadla jsou úžasná, pohodlová. V tomto ohledu je vidět, jak šel Peugeot dopředu, jak sám na sobě zapracoval. To se s vozy před 30 lety nedá srovnat. Model 3008 je jako stvořený na dlouhé cesty, auto pohodlár.“

A co mám rád, to je design. Tenhle model je krásný automobil, zaujme na první pohled, jeho robustnost navozuje pocit bezpečí. Odpich má, určitě zaujme aktivní lidi, kteří si jízdu rádi užívají. Je to takový obývák na kole. Čemuž odpovídá cena, samozřejmě.“

Pokud by se Tomáš Hudera ke značce po letech vrátil, pak by si auto koupil jako druhé do rodiny. Preferoval by hybrid a nebránil by se případně ani menšímu modelu, jako je 208. Kdyby to byl elektromobil, využíval by ho na toulání se po okolí, kde žije a tráví nejvíce času.

„Rekapitulace: začínal jsem podobně jako její vrstevníci na favoritu. Tehdy to pro nás bylo něco! Pak přišel Peugeot 205, 309, 306, 405. Diesel dvoulitr, to bylo moje nejlepší auto, nikdy jsem nešel pod čtyři litry. Když mi kamarád přivezl z ciziny ojetinu 405 kombi, to byla taky paráda – tam se všechno vešlo. Celá naše rodina i s odmlouváním. To už jsem měl firmu, ale Peugeota jsem používal jako auto osobní, ne služební. Jenže s touto značkou jsem skončil smutně – havaroval jsem na vozovce polité olejem, a žel, nebyl jsem to jen já, těch autáků tam tehdy bylo docela dost. Ale i přesto na soužití se značkou Peugeot nedám dopustit. Byla pro mne něco jako pro jiného domácí mazlíček.“

A jakým happyendem skončit tohle vyprávění? Snad takto: „Když jsem jízdy 3008 ukončil a přijel domů, zjistil jsem, že ve firmě, kde se tahle testovací vozidla půjčují, dělá technika můj soused...“

prepravila Kateřina Šimková a Eva Brixi ■■■

prepravila Kateřina Šimková a Eva Brixi ■■■

prepravila Kateřina Šimková a Eva Brixi ■■■

prepravila Kateřina Šimková a Eva Brixi ■■■



foto na stranách 7 a 8 Kateřina Šimková

Aquapalace Hotel Prague nově nabízí zázemí i pro e-sport

Od otevření Aquapalace Hotelu Prague v Čestlicích u Prahy, který patří mezi nejvyhledávanější místa pro pořádání konferencí a dalších firemních akcí, uplynulo 15 let. Během této doby se však požadavky klientů změnily. Proto v září hotel dokončil významnou renovaci prostorů konferenčního centra, včetně technologického zázemí, jemuž nyní vévodí internetové připojení s rychlostí až 2,5 Gbps, což umožňuje zajistit i nadmíru náročné konference či streamování. Oficiální představení novinek se chystá na listopad letošního roku.



Léto nepatří k frekventovaným obdobím z hlediska firemních akcí, ty nejzásadnější práce se tedy odehrály během července a srpna. Sama příprava, zejména pak na instalaci nových technologií, započala ale ještě dříve. Zázemí může nabídnout nové ozvučení, velkoformátové LCD obrazovky, LED osvětlení s možností volby RGB barev, internetové připojení s rychlostí 2,5 Gbps a mnoho dalších technologických řešení.

„Chceme garantovat špičkovou kvalitu našich služeb a stále patřit k předním hotelům, které dokážou plnit čím dál odvážnější požadavky kongresových organizátorů. Superrychlé připojení je nyní jeden z nejdůležitějších parametrů pro technologicky sofistikované konference. Umožňuje pořádat datově velmi náročné soutěže E-games nebo streamování videopřenosů při současném elektronickém hlasování stovek účastníků pomocí mobilních telefonů.

Naším cílem je díky všem těmto inovacím znatelně rozšířit stávající okruh klientů. Vedeme například jednání s organizátory z oblasti e-sportu, a někteří nás již mají ve své databázi. Jsem velmi rád, že majitel našeho hotelu a celé představenstvo bylo tomuto záměru nakloněno a že mi uvolnili nemalou částku potřebnou ke kompletní renovaci konferenčního centra,“ vysvětlil Ing. Miroslav Bukva, MBA, generální ředitel Aquapalace Hotel Prague.

Důraz byl při úpravách dále kladen na lepší funkčnost zázemí, ekonomiku a ekologii provozu. Také v designu se odehrála řada změn. Došlo k výměně mobilních stěn, koberců a veškeré osvětlení bylo nahrazeno novými LED světly s minimální spotřebou energie. Dispozice ani kapacita sálů pro 700 účastníků se nezměnily.

„Aquapalace Hotel Prague je tak ve Středočeském kraji a v těsném sousedství s Prahou je-

dinečnou lokalitou svého druhu. Jak pro svou velkou kapacitu, tak pro propojení firemních akcí s výbornou gastronomií a širokou škálou atraktivních indoorových i outdoorových doplňkových služeb. Rozmazlování ve wellness centru, posilování kondice v rozsáhlém dvou-podlažním fitness centru nebo vodní zábava v sousedním aquaparku, případně venkovní minigolf před hotelem a další aktivity, jsou naprosto ideální pro výjimečné firemní, incentivní setkávání,“ přiblížil Miroslav Bukva. Aquapalace Hotel Prague bývá v září a říjnu značně vytížený, pořádá se zde nespočet rozmanitých konferencí, workshopů, setkání, seminářů či prezentací. Proto se aktivní představení s „ochutnávkou“ služeb a novinek, na niž budou pozváni zástupci všech významných MICE agentur, uskuteční o něco později, aby měli účastníci dostatek času se s novinkami seznámit. (tz)



Z vypínače jsme vytvořili krásný interiérový prvek

Klasické plastové vypínače stěnám příliš na kráse nepřidají. Navíc nevyhovují těm, kdo v interiéru preferují přírodní materiály. Patrik Pokorný s Katarínou Rothovou se tedy rozhodli znovu oprášit slávu porcelánových vypínačů, a díky inovativním technologiím jim dali moderní podobu. Přitom ale zůstali u české tradice a kvality, které si dnes cení zákazníci po celém světě. Patrika Pokorného, spoluzakladatele značky Katy Paty, jsem se zeptala:



Katarína Rothová a Patrik Pokorný

Proč zrovna porcelán?

Začalo to nevině. V roce 2015 jsme stavěli nový dům (dřevostavbu), a chtěli jsme tedy i vypínač z přírodního materiálu. Napadl nás právě porcelán, který je esteticky zajímavý a má perfektní izolační vlastnosti z hlediska elektroinstalace a Česká republika je tím oborem světově známá. Mohli jsme se tedy inspirovat starými mistry, kteří to uměli. Tehdy byl ale porcelánový vypínač dostupný jen v jednom barevném provedení. Rozhodli jsme se tedy, že si ho vyrobíme sami. Líbil se nám grafit, a tak jsme tímto odstínem začali. Pracujeme takzvanou vtavnou metodou (při teplotě asi 1400 °C), při které se barva do glazury zataví. Potom je tedy velmi odolná a její poškození téměř nehrozí. Glazura je opravdu tvrdá jako diamant a zároveň se díky tomu vypínače dobře čistí. Stačí je udržovat velmi jednoduše, nepotřebujete saponáty ani abrazivní materiály. Barva přitom perfektně drží, je stálá a nevyšívuje se. S oblibou říkám, že nás všechny přežijí.

Jak vnímáte posun od prvních produktů do současnosti?

První kolekce byla takovým redesignem z období první republiky. Byly to jen vypínače na zapnutí a vypnutí. Dnes umíme udělat i vypínače až se šesti pozicemi, a k tomu si můžete koupit TV a PC zásuvku, nabíječku, stmívač i další příslušenství ve stejném designu a barvě. V minulosti jsme také používali sádrové formy, které jsou nízkonákladové a pracuje se s nimi poměrně snadno. Až postupem času jsme přecházeli na složitější a dražší způsob výroby a také jsme začali uzavírat obchodní spolupráce s předními designéry, jako jsou Jaroslav Juřica nebo Milan Pekař. Proto jsme se i spojili s Credit Alliance SE, která byla ochotná nám poskytnout úvěr.

Vyrábíte ručně přímo v České republice. Není to příliš finančně nákladné?

Je to samozřejmě drahé a porcelán je náročný na výrobu, ale vyplatí se to díky pohledové

kráse i přírodním kvalitám. Poměr ceny a výkonu tedy není vůbec špatný. Stále ale jde o ruční práci a je nutné zaplatit toho, kdo to vyrobí. Jen zmiňovaná dražší forma stojí 300 000 Kč a my jich máme několik desítek.

Tvoříte i limitované edice například v součinnosti se známými designéry?

Hlavní je porcelán, ale pak děláme vlastně i polozakázkovou výrobu. To jsou například metalické povrchové úpravy, které se hodí jen do několika málo interiérů. Na glazuru je totiž ještě tenká povrchová vrstva oxidu diamantu, který má stejnou odolnost. Pokovované vypínače pak ladí se svítidly ve stejném designu. Dále nabízíme tři produkty v glazovaném matu, například černý se velmi povedl, přitom má stejné vlastnosti jako lesklá glazura.

S Credit Alliance SE sdílíte i prostor ve Vysočanech, kde se nachází jeden z vašich showroomů...

Ano, prostor pro pražský showroom jsme získali víceméně náhodou. V minulosti to byl zahradní domek, stará hrázděná budova, jejíž původní nosná konstrukce zůstala zachována. Společnost Credit Alliance SE zde má kanceláře a dovolila nám z nich udělat napůl showroom. Oni tak mohou ukázat, jak funguje spolupráce, a my můžeme využívat strategické místo ve Vysočanech, kde se navíc báječně pracuje. Jsme stále obklopeni zelení, a navíc jde o otevřený showroom s prosklenými plochami, který vlastně funguje 24 hodin denně. My tu v noci svítíme a jak se všude setmí, vzorkovnice do té tmy jemně září. Můžete tedy přijít kdykoliv, a pokud vás něco zaujme, přijdete pak za světla. Potom máme ještě prodejní showroom ve Staré Boleslavi. Tam tomu říkáme Katy Paty Drive, protože jde o místo uzpůsobené na kompletaci a skladování. Zatímco do Vysočan míří zákazníci spíš kvůli první konzultaci a vyzkoušení. A pak máme ještě malou prezentaci v pražském Karlíně, ve vinárně s příznačným názvem Switch to Wine.

Pracujeme takzvanou vtavnou metodou (při teplotě asi 1400 °C), při které se barva do glazury zataví. Potom je tedy velmi odolná a její poškození téměř nehrozí. Glazura je opravdu tvrdá jako diamant, a zároveň se díky tomu vypínače dobře čistí.



Showroom v pražských Vysočanech



Prahou to ale neskončilo. Jak jste se dostali až do USA?

Česká republika je zemí e-shopů, a pokud už zde máte funkční online platformu, není tak složité vytvořit další jazykové mutace. Máme 22 jazyků, včetně dánštiny nebo rumunštiny, a jim samozřejmě přizpůsobujeme i koncovky. To ale znamená, že budete za doménu platit třeba dvacetinásobek poplatku, nehledě na to, že složitě hledáte překladatele. Část práce dnes zvládne umělá inteligence, ale stejně potřebujete ověřit pravopisnou i faktickou správnost. Samotná cesta do zahraničí je poměrně složitá. Trhy fungují rozdílně a lidé jsou zvyklí na jiné věci, což platí i pro výběr tvarů a barev. Někdo experimentuje a někdo je konzervativní. Máme třeba spolupráci s dvěma velkými studií v Londýně, dále v Dánsku a ve Švýcarsku. A výhodou je, že když se jim naše produkty zalíbí, prosazují nás dále a stávají se z nich naši obchodní partneři. Může jít o specializované obchody i architektky, designová studia nebo nejrůznější prodejny s produkty do interiéru. Jsou to partneři, kteří rozumí našim projektům. Snažíme se s architektky po celé Evropě udržovat kontakt – zařadili jsme si je do jedné databáze a komunikujeme s nimi přátelskou formou třeba dvakrát, třikrát za rok. Pokud jsou aktivní a je to vidět, jsou naší cílovou skupinou.

V čem jsou naši zákazníci jiní než ti zahraniční?

Podle trhu se liší barevné odvážnosti. Například Německo je spíš konzervativní, zatímco

Rumuni často přijdou s něčím hodně extravagantním. Máme na webu konfigurator, který nabízí desítky tisíc kombinací. Zákazník si tedy zvolí barvu všech tří částí, včetně klapky. Například z Dánska nám chodí hodně vyvážené kombinace spíš v duchu minimalizmu, Maďaři mají v oblibě dřevěné dekory a v Asii jsou oblíbené pastelové tóny.

Je pro vás spolupráce s architektky prioritní i v Česku?

Přesně tak, i u nás spolupracujeme s architektky, ale také si platíme PR, nakupujeme onlinovou reklamu a sami si nás hledají influenceři. Často je naše produkty zaujmou, když staví nebo rekonstruují, a tak nás prezentují opravdu autenticky. Občas k nám „zavítají“ i bytové domy, které třeba dělají porcelánové zvonky na chodbách. Nebo nás oslovují správci zámků, univerzit, kostelů a dalších historických domů. Konkrétně je to třeba zámek Blatná, pak jsme se podíleli na rekonstrukci jedné auly nebo máme řešení nástěnných vypínačů pro historické objekty, které nenaruší fresky ani pohledové betony.

Kromě vypínačů vyrábíte i svítidla. Co má největší úspěch?

Svítidla jsou jiná kategorie. Důležité je, že opravdu dokonale ladí ke všem pěti kolekcím, co máme. A to barevně, tvarově i stylově. Naším primárním produktem je vypínač, který jsme se snažili povýšit na takovou úroveň, aby se z něj stal krásný interiérový detail. Dnes

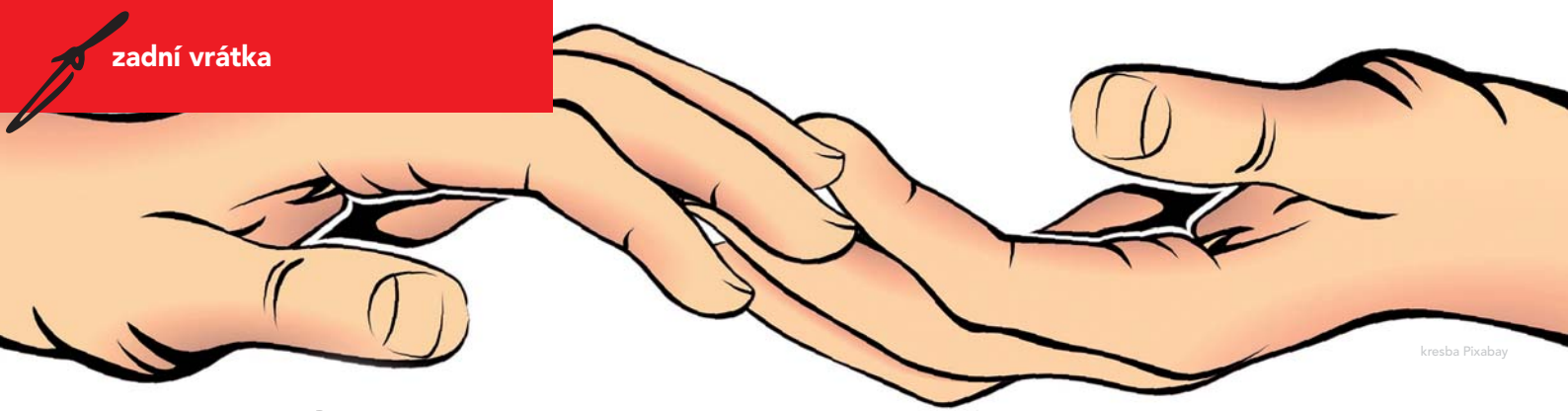
máme nejširší barevné spektrum porcelánových vypínačů na světě. Navíc u nás barvy mají filozofii – například tvoří skupinu hravých zmrzlinových barev, metalických tónů atd. Vývoj je nesmírně náročný a trvá dlouho – u barvy minimálně půl roku a u produktu i tři roky. Navíc na světě existují jen dva výrobci těchto barev.

Některé řady jsou přesto stále nedocenené – například Pura od Jaroslava Juřici, která je vytvořena bezrámečkovou metodou. Nadčasový je pak určitě kulatý tvar, který se v prodeji stále drží na prvním místě. Tomu nahrávají vzpomínky na minulost. Získal si totiž popularitu už v poválečné době, skoro před sto lety, a pamatujeme si ho z dětství, z chalup a domů našich babiček.

Určitě přidáváte do nabídky novinky, co chystáte v nejbližší době?

Nové produkty představujeme každé dva roky, ale není to oblečení, proto nemůžeme vše stále dokola obměňovat. Už nyní máme řešení pro každého a vždy se snažíme vycházet vstříc všem interiérovým požadavkům. Další novinkou jsou pak i porcelánové obklady, které nabízíme ve všech barvách Katy Paty. Jsou plastické a vytvářejí reliéfy, takže máme rovnou i řešení, jak tam umístit zásuvku. Dají se používat jak vertikálně, tak horizontálně a je možné je využít i pro celé místnosti, třeba obývací pokoje. Výhodou je, že nehoří a nedají se poškrábat. Navíc můžou fungovat i jako topná stěna.

ptala se Dana Halušková



kresba Pixabay

Komfort pro nečekané okamžiky

Dostali jste chřipku a bylo vám opravdu zle? Ocitli jste se se zlomenou nohou na týden v nemocnici? Co vás napadalo? Přicházely i černé myšlenky? Báli jste se, co s vámi bude, co bude s firmou, kterou jste roky budovali? Že všechno může být najednou jinak? I to se stává. Dokud je člověk zdravý a plný síly, nevěří, že by nejrůznější komplikace mohly zmařit jeho sny a vize. Má velké plány, je ctižádostivý. Srší z něj optimizmus a je plný nápadů. Rizika života jsou v pozadí, netrápí ho. Přibývající roky však naznačují, že může nastat neočekávaná situace, přelom ve všem, co děláme. Čím jsme starší, tím více nás to nahlodává. A co když budeme odkázáni na pomoc druhých?



Petr Procházka

Pojišťovny řešení znají. Je to vlastně velmi jednoduché. Podobné jako s riziky, s nimiž počítáte ve svém businessu. Jen je v tomto případě ve hře vaše já. A pravdou je, že například nesoběstačnost ve stáří dělá Čechům starosti. V aktuálním průzkumu IBRS se jí obává přes dvě třetiny lidí. „Každý, kdo má nějakou zkušenost se starostí o nesoběstačného člena rodiny, potvrdí, že vyřešení takové situace není jednoduché. Sehnat příslušné zařízení či zajistit pečovatelskou službu mnohdy zůstane na jeho nejbližších, kteří tuto záležitost převezmou. Pojištění soběstačnosti by mělo přinést úlevu rodině, zaměstnavatelům, a koneckonců i státu,“ vysvětlil Petr Procházka, ředitel Úseku pojištění osob v pojišťovně Kooperativa. Komentoval to následujícími slovy: „Již dlouho se mluví o tom, že česká populace stárne, zároveň je stále více i lidí trpících ztrátou soběstačnosti. V roce 2023 to bylo 361 000 osob, přes 70 % bylo starších 65 let. A odhady ukazují, že do roku 2050 dosáhne počet osob závislých na cizí pomoci téměř jednoho miliónu. O tyto osoby se většinou starají příbuzní. Taková péče má své výhody, ale vyžaduje opravdu hodně sil i peněz. Z průzkumu jsme zjistili, že se na tuto situaci snaží lidé připravit. Třetina jich uvedla, že si budou šetřit peníze na péči, případně na nákup potřebných služeb, sami. Když jsme jim představili možnost pojištění soběstačnosti, 63 % respondentů uvedlo, že ho považuje za atraktivní, zejména z důvodu jistoty a zajištění.“

Dokážou si ale lidé představit, jak pojištění soběstačnosti vypadá v praxi? „Abychom jim to co nejlépe zjednodušili, využili jsme v průzkumu konkrétní příklad. Tedy že klient si pojištění soběstačnosti sjedná v 50 letech a platí 1400 Kč měsíčně. Po mrtvici je jako senior nesoběstačný a pobírá příspěvek na péči. Od pojišťovny dostává každý měsíc pojistné plnění 20 000 Kč a už nic neplatí,“ vysvětlil Petr Procházka.

A jak to funguje? „Pojištění soběstačnosti funguje tak, že po přiznání závislosti na péči nebo ztráty soběstačnosti začne pojišťovna vyplácet pojištěnému člověku měsíční rentu, a to až do konce jeho života. Pojistné plnění je přitom vypláceno bez ohledu na to, zda žije doma, nebo v pečovatelském zařízení. Výhodou našeho Pojištění soběstačnosti FLEXI je, že ještě před přiznáním závislosti na péči pomůže klientovi náš průvodce péči a pomůže mu s řešením situace – podáním žádosti, zorientováním se v ostatních příspěvcích a jiné problematice sociální péče, případně pomůže sehnat profesijní péči,“ doplnil.

Soběstačnost se posuzuje ve čtyřech stupních na základě deseti kritérií, které zahrnují základní činnosti, které určují míru nesoběstačnosti a schopnosti se o sebe postarat. Statisticky jsou neúspěšné. Každý čtvrtý člověk do 80 let věku se stane závislým na pomoci, do 85 let každý třetí člověk. „Naše pojištění si můžete platit doživotně, nemá omezenou do-

bu trvání a neskončí předčasně, vyplácet ho můžeme začít v jakémkoliv věku,“ informoval Petr Procházka.

Rozhodnutí příslušného Úřadu práce o nesoběstačnosti znamená, že člověk začne dostávat státní příspěvek na péči od 880 Kč až po téměř 20 000 Kč dle stupně závislosti 1.–4. Zároveň se tento okamžik tedy stane vlastně pojistnou událostí a začne okamžitě dostávat měsíční plnění od pojišťovny. „Abychom překlenuli období, kdy úřad o soběstačnosti klienta rozhoduje, což může trvat několik měsíců, budeme klientovi měsíčně vyplácet tzv. předběžné plnění, které je stejné jako plnění při II. stupni závislosti. Předběžné plnění od nás klient dostane, jakmile nahlásí možnost nesoběstačnosti a dodá potřebné lékařské zprávy. Pokud se stane, že Úřad práce nakonec závislost neuzná, vyplacené peníze nám klient vracet nebude,“ sdělil Petr Procházka.

Je nějak pojištění soběstačnosti daňově zvýhodněno, jako je tomu například u životního pojištění? „Ano, část pojistného bude možné uplatnit v rámci daňových odečtů. Celkem je možné si ze základu daně odečíst až 48 000 Kč ročně. Ale musím upozornit, že těchto 48 000 Kč ročně je souhrn za všechny čtyři daňově zvýhodněné produkty zajištění na stáří. Tedy za stávající životní pojištění a penzijní připojištění, a dva nové produkty, dlouhodobý investiční produkt, a právě pojištění soběstačnosti,“ komentoval Petr Procházka. (red)

Kolky u nás končí rokem 2024

Od Nového roku bude používání kolků v Česku minulostí. Veškeré soudní a správní poplatky budou od 1. ledna nově hrazeny pouze elektronickými nebo hotovostními způsoby. Zrušení této zastaralé platební metody by mělo státu ušetřit desítky milionů korun ročně.

Advokát Jakub Zámyslický z kanceláře Rowan Legal však varuje před riziky, která tato změna přinese při nemovitostních transakcích. Podle něj hrozí, že kvůli nesprávnému hrazení poplatků bude docházet k prodlužování, v extrémních případech dokonce k zastavování vkladových řízení. Kolky se v ČR definitivně přestanou používat s koncem roku 2024. Od 1. ledna 2025 tedy tímto způsobem nebude možné platit soudní ani správní poplatky. Stát tuto změnu realizuje v rámci modernizace a digitalizace státní správy s cílem minimalizovat zbytečné náklady. Oficiální data totiž ukazují, že jen na samotný tisk a distribuci kolků bylo v letech 2014–2021 vynaloženo více než půl miliardy korun. Zrušení kolků by mělo generovat úspory a zároveň přispět k větší transparentnosti a bezpečnosti platebního styku. V souvislosti s koncem kolků se však objevují i oprávněné obavy. „Kolky

představovaly efektivní nástroj zajištění při nemovitostních transakcích a garantovaly, že správní poplatky bude katastrálnímu úřadu uhrazen, čímž se eliminovalo riziko zastavení vkladového řízení kvůli neuhrazení poplatku. S jejich zrušením však zmizí praxe, kdy smluvní strany při podpisu smlouvy rovnou podepisují i návrh na vklad práva do katastru nemovitostí a na něj přilepí příslušné kolky. To zajišťovalo, že poplatek byl uhrazen okamžitě při podání návrhu, a nebylo nutné dodatečně kontrolovat jeho zaplacení,“ vysvětlil Jakub Zámyslický, advokát z kanceláře Rowan Legal.

Další způsoby úhrady poplatků zůstávají nadále beze změn. Do budoucna bude možné využít platby kartou, v hotovosti na katastrálních pracovištích nebo bezhotovostním převodem.

Všechny tyto způsoby ale znamenají, že strany přijdou o možnost uhradit poplatek současně s uzavřením smlouvy. Jakub Zámyslický se domnívá, že tím vzniká riziko, že návrh na vklad bude podán bez úhrady příslušného poplatku. V takové situaci se může snadno stát, že podávající strana záměrně či nedopatřením opomene poplatek uhradit, nebo, pokud se jedná o třetí stranu, nebude mít povinnost poplatek uhradit vůbec.

„V případě, že poplatek nebude uhrazen včas, vystavují se strany riziku prodloužení, nebo do-



kresba Adobe Stock

konce zastavení celého vkladového řízení. Katastrální úřad sice v takovém případě zašle účastníkům řízení výzvy k úhradě, pokud ale strany i přesto poplatek nezaplatí, může dojít ke zpoždění, a v extrémních případech i ke zrušení celé transakce,“ varoval advokát s tím, že rychlý zápis vkladu je často nutný pro čerpání úvěru nebo plnění závazků vůči třetím stranám. Absence kolků tak bude znamenat větší nároky na katastrální úřady i na strany vkladového řízení. Úřad bude muset v případě nezaplacení poplatku vyzývat k jeho úhradě. Smluvní strany by pak měly věnovat více času a úsilí kontrole toho, zda řízení probíhá opravdu tak, jak má. „Smluvní strany by měly pečlivě sledovat stav řízení online, a v případě potřeby poplatky uhradit, i když to podle dohody měla provést druhá strana,“ doporučil Jakub Zámyslický. (tz)

INZERCE

ZAŽIJTE SÍLU SEHRANÉHO TÝMU

ŘÍZENÍ FIRMY NEBO JEJÍ ČÁSTI POMOCÍ INTERIM MANAŽERA
S PORADENSKOU PODPOROU

Interim management v pojetí M.C. TRITON je rychlá reakce na situaci ve firmě pomocí zkušeného manažera, kterého podporuje poradenský tým.

Poradenská podpora nám umožňuje správné zacílení, flexibilitu a rychlost změn.



Více info zde

www.mc-triton.cz

M.C. TRITON

Zdravý selský rozum je důležitý: spočívá ve schopnosti vidět širší souvislosti

Stále jsme s něčím nespokojeni. Diskutujeme o vysokých daních, stoupajících cenách za potraviny a energie, zlobíme se na ministry, školství, dodavatelsko-odběratelské vztahy, na prodlužování odchodu do důchodu. Sem tam i něco pochválíme, třeba kousek nové dálnice nebo jednodušší bankovní služby. O naší ekonomice proudí kolem nás nespočet informací. V jakém stavu však doopravdy je? Čemu v té záplavě zpráv, analýz a domněnek věřit, a čemu se jen pousmát? Čeho se bát, v jaké vize věřit? Mnohé z toho se snažil poodkrýt doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc., autor knihy *Ekonomie bez mýtů a iluzí*, jejíž druhé vydání připravil pro své čtenáře Nakladatelský dům Grada. Stojí za to ji zařadit do knihovničky každé firmy. Jan Urban je absolventem Vysoké školy ekonomické v Praze a Filozofické fakulty Univerzity Karlovy, oboru psychologie. Působil jako šéfredaktor časopisu *Ekonom*, poradce v několika mezinárodních konzultačních firmách, učitel na Univerzitě Karlově, Vysoké škole ekonomické i několika zahraničních vysokých školách. V současnosti je docentem v Ústavu podnikové strategie Vysoké školy technické a ekonomické v Českých Budějovicích, partnerem vzdělávací a poradenské společnosti *Consilium Group*, lektorem veřejných i podnikových kurzů i programů MBA. Zeptala jsem se ho:

občasným poklesům, brání však neproduktivnímu využívání zdrojů, a je tak efektivní. Fungování úspěšné ekonomiky se však opírá i o určitá pravidla a instituce, které trh sám zajistit nedokáže. K těm hlavním patří ochrana vlastnictví, smluv a konkurence.

A jak se liší ta česká, evropská a světová? Kde se víc mlčí, kde se hraje na city a kde se spoléhá nejvíce na to, že obyvatelstvo bude časem lépe manipulovatelné?

Češi si nežijí špatně. České ekonomice by se však mohlo dařit lépe. Česko mělo na tvůrce hospodářské transformace i pozdější „vůdce“ smlů. Otcové našeho novodobého kapitalizmu totiž o jeho skutečné podstatě příliš nevěděli. Necháпали či nechťeli chápat význam institucí, o které se trh opírá, ani to, jak a kdy by stát do ekonomiky zasahovat měl a kdy neměl. Cíle své politiky navíc často měnili podle svých potřeb. Ekonomice nepomohli ani oligarchové, zaměřující blahobyt ekonomiky za prosperitu svého impéria, či natažené ruce nejrůznějších lobbistů, jež vedly k inflaci a rozpočtovým schodkům. Proklamované přibližování k vyspělému světu se tak bohužel zatím nekoná a Česku se naopak hospodářskou úroveň výrazně přiblížilo Slovensko, na počátku transformace ekonomiky zhruba o třetinu slabší.

To vše by však nemuselo tak vadit jako fakt, že nad problémy českého hospodářství politici stojí se špatně skrývanou bezradností nebo nabízejí recepty, o kterých je známo, že nikam nevedou. Velkou část veřejnosti manipulují i zbytečnými obavami. Příkladem je strašák eura, vzbuzující občas téměř stejnou hrůzu jako ve středověku ďábel.

Kdo má větší pravdu, politici, nebo média?

Mezi názory politiků a médií často není velký rozdíl. Nejen proto, že média hlasy politiků často jen přebírají, ale dostatečně nerozebírají, ale i proto, že z obou stran zaznívají spíše fráze a klišé, která ekonomické problémy jen zastírají. Ve vládních kruzích, v opozici i médiích tak kolují nejrůznější ekonomické iluze a veřejný prostor zaplavují rychlokvašenými „analyticí“, kteří dokážou předpovědět pět budoucích krizí za tři. Nejrůznější ekonomická doporučení jsou navíc často jen hrou slov. Prohlásí-li vláda nebo opozice, že se cestou k prosperitě stane zvýšení vládních výdajů (od něhož si slibuje zvýšení hospodářského růstu), zní to nesporně lépe, než kdyby prohlásila, že nás k blahobytu přivede zvýšení daní či veřejných dluhů, které je jeho nevyhnutelným důsledkem. Podobně, slyšíme-li od známého mediálního ekonoma, že k oživení naší ekonomiky přispěje „suverénní měnová politika“, zní to lépe, než kdyby přislí-



doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.

foto archiv Jana Urbana

Jak tedy vlastně ekonomika funguje?

Tržní ekonomika odměňuje „úspěšné“, tedy ty, kteří jsou schopni vyrábět či nabízet zboží a služby, včetně své vlastní práce, jež lidé chtějí, a to za ceny, které jsou ochotni platit. Úspěch je věcí pracovitosti, nápaditosti, vytrvalosti a ochoty nést přiměřené riziko, současně však i schopnosti odolat pokušení vstoupit do nepři-

měřených rizik. Úspěšnost vede k zisku, na snaze o jeho dosahování však není nic nežádoucího: zájem podniku či jeho majitelů o zisk je i zájem společnosti. Neúspěšné, tedy ty, kteří přijali nesprávná rozhodnutí, trh „trestá“ ztrátou, většinou jim však nebrání se ze své chyby poučit. Ekonomika založená na těchto principech prosperuje. Trh sice neumožňuje se proti podnikatelskému neúspěchu pojistit, a nebrání

bil, že se k vyšší životní úrovni dopracujeme znehodnocením měny, podporou inflace a poklesem reálné hodnoty úspor, které jsou jejím důsledkem.

Svou roli sehrává i nízká znalost ekonomie, která u nás vládne. Skutečná ekonomie, v mezinárodním smyslu toho slova, se u nás totiž prakticky neučí, a kvalita ekonomicky zaměřených vysokých škol je až na výjimky nízká.

Někteří tvrdí, že by stát měli řídit zkušení podnikatelé. Jenže to má svá úskalí...

Co stát i ekonomika potřebuje, jsou především dobří a důvěryhodní vůdci. Tedy lidé, kteří dokážou řídit, ale i přinášet vize a ztělesňovat hodnoty, na kterých úspěšné ekonomiky stojí, a tyto hodnoty prosazovat. Jde i o vůdce, kterým nechybí odvaha. Jen málokterý současný politik by totiž měl odvahu říci, co pronesl na začátku krize 30. let minulého století T. Baťa, a sice že zdroje hospodářských potíží země i podniků jsou především morálního rázu a že řešením krize je přestat podporovat ty, kteří si podporu nezaslouží.

Naším problémem je však občas i to, že lidé volí vůdce, kteří přinášejí jednoduchá, rychlá a „zázračná“ řešení tam, kde rychlá a bezbolestná řešení neexistují. Vůdčům tohoto typu se od starověku říká demagogové, a státy, kterým jim propadnou, nečeká nic dobrého. Doufejme, že u nás budeme schopni mezi oběma typy vůdců jasně rozlišovat.

Hraje dnes ještě nějakou roli zdravý selský rozum při prosazování změn v hospodaření států?

Zdravý selský rozum je důležitý: spočívá ve schopnosti vidět širší souvislosti. Příkladem jsou ekonomické diskuze, které se točí kolem daní a rozpočtových deficitů. Tyto deficity jsou nepochybně závažné, nikdo jistě nechce, aby naše dnešní výdaje platili naši potomci. Náš hlavní problém však není v tom, jak vysoké daně platíme, ale co za ně od státu získáváme. A to je „za mnoho peněz málo muziky“. Vláda se zaklíná nutností ekonomiky vytvářet vyšší přidanou hodnotu. Přidaná hodnota naší vlády či státní správy samotné je však velmi nízká. Náklady státu na jeho provoz i výdaje na dávky a dotace, se vymkly kontrole, a vznikla zde specifická „nároková ekonomika“, kdy téměř všichni „mají nárok“ na vše. Souběžně s tím klesá kvalita školství, což při-

Jen málokterý současný politik by totiž měl odvahu říci, co pronesl na začátku krize 30. let minulého století T. Baťa, a sice že zdroje hospodářských potíží země i podniků jsou především morálního rázu a že řešením krize je přestat podporovat ty, kteří si podporu nezaslouží.

spívá k nízké dynamice produktivity. Nekvalitní a drahá infrastruktura, především silniční síť, komplikuje podnikání, a nekvalitní veřejná správa plodí nedomyšlenou, složitou a nákladnou regulaci. Nevýkonná státní správa přitom znamená méně prostředků pro sociálně potřebné. Z mezinárodního hlediska tak dnešní situace české ekonomiky připomíná stav, do kterého se začátkem tohoto století dostaly některé rozvojové země a který Světová banka pojmenova-



la „pastí středních příjmů“. Jde o situaci, kdy ekonomika ztratila konkurenceschopnost založenou na nízkých mzdách, ale nezískala konkurenceschopnost založenou na inovacích a produktivitě. Nejde však o problém „vysokých mezd“, ale spíše o nedostatečné manažerské a podnikatelské invence.

Líší se náhled akademiků a majitelů firem na vývoj ekonomiky? V čem případně?

Pohledy akademiků, i když ne všech, mají často jednu výhodu, a sice to, že jsou schopny uvažovat z národohospodářského hlediska, nikoli z pohledu jednoho odvětví nebo podniku. Ekonomiku totiž nelze řídit jako firmu: co platí pro jednu firmu, nemusí platit pro druhou, a už vůbec to neplatí pro celé hospodářství.

Má Česká republika šanci dohnat vzdělanostní a znalostní potenciál některých jiných zemí, které jsou před námi?

O potřebě dohnat ve vzdělání svět se u nás hovoří od listopadu 1989, a k čím většímu množství změn a reforem od té doby došlo, tím horší byl výsledný stav. Česká republika šanci na zlepšení nesporně má, neměla by se však honit za kvantitou, ale sledovat kvalitu školství. Studovat ani vystudovat nemusí každý, a ekonomika to nepotřebuje: představa o „ekonomice znalostí“ je mýtus. Důležité je sepětí škol s praxí, a výuka toho, co firmy potřebují. Příkladem

je systém Junior Achievement, fungující v USA, v jehož rámci se studenti středních i vyšších škol učí podnikat, nebo systém duálního vzdělávání v Německu a Rakousku, v jehož rámci přechází část odborné výuky na firmu, ve které žák během studia pracuje. Oba systémy jsou dlouhodobě známé a úspěšné, a zavést je bylo možné již před desetiletími. Mojí zkušeností dlouhodobého učitele na VŠ naopak bohužel je, že řada z toho, co se dnes učí na soukromých i veřejných vysokých školách, nemá přes veškerý státní dohled žádný význam.

Pokud by ke zlepšení v této oblasti došlo, znamenalo by to, že se Češi budou mít lépe?

Nesporně ano, nebo aspoň tehdy, půjde-li základem a studentům o to, získat vzdělání, a ne titul. Snad v žádné zemi na světě se lidé tolik neohání svými tituly jako u nás, současně však pravděpodobně v žádné jiné zemi nemá tolik lidí tituly, za kterými nejsou žádné znalosti.

Co by v příštích letech přineslo snížení daní? Motivovalo by to lidi k podnikavosti, nebo by se stali ještě pohodlnějšími?

Snížení daní je vždy žádoucí. Jeho výsledkem je, že osobám i firmám zůstává z toho, co vydělali, více, a mohou si pořídit, co potřebují. Výjimkou je pouze situace, kdy bychom žili v zemi, jejíž stát je efektivní, je schopen rozumné hospodářské politiky a úsporné administrace, což však bohužel není náš případ. Mimo jiné i proto, že na současném systému vládnutí není téměř nic, co by schopné lidi přitahovalo.

Dokázal byste vyjmenovat pět opatření nebo změn, které by naši ekonomiku proměnily v lépe fungující?

Jde o opatření, která jsou poměrně jednoduchá, měla být provedena již dávno, a čím více je budeme odkládat, tím budou bolestivější. Jejich podstatou je omezit agendu státních, resp. veřejných administrativních institucí, a zrušit tu, která neslouží občanům ani podnikům. Tento krok by podle mého názoru snížil personální stav státní sféry nejméně o 10 %. K ozdravení státních financí i podpoře ekonomiky by přispělo i podstatné omezení či zrušení dotací podnikům, v prvé řadě těm velkým, i omezení sociální pomoci osobám, které si mohou pomoci samy, u kterých tato pomoc vede především ke zvyšování jejich závislosti na státu. K dalším opatřením by mělo patřit řízení a hodnocení státních či veřejných institucí na základě jasně stanovených cílů, a vyšší propojení středních a vysokých škol s businesssem. V neposlední řadě by se pak Česko mělo začít vážně zabývat svým postavením v mezinárodním srovnání snadnosti podnikání, které pravidelně publikuje Světová banka a které Česko v tomto ohledu řadí na zhruba 40. místo ve světě, za většinu evropských a řadu afrických zemí.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Téměř polovina lidí poslouchá při sexu hudbu, nejoblíbenějším žánrem v ložnici je pop



Hudba je ideálním doplňkem milostného života. Umí nabudit sexuální libido, snížit strach z očekávaného výkonu, a dokonce prodloužit délku samotného milování. Nová studie navíc potvrdila, že lidé, kteří při sexu poslouchají hudbu, mají sex častěji a obecně jsou spokojenější se svým sexuálním životem.

Podle aktuálního průzkumu společnosti Zip-Health, která analyzovala data více než tisíce lidí, poslouchá pravidelně hudbu během milování 47 % lidí. Zatímco pro 68 % lidí je hudba prostředkem ke snížení úzkosti z očekávaného sexuálního výkonu, 63 % populace zase výrazně napomáhá k prodloužení délky sexu. Jakou hudbu lidé preferují při sexu, jaký je nejoblíbenější hudební žánr v ložnici nebo jaké tempo by měla mít ideálně melodie, aby odpovídala rychlosti milování? Nejen na to přinesla odpovědi nová zahraniční studie.

S ohledem na délku pohlavního styku v kontextu poslechu určitého hudebního žánru studie zjistila, že lidé, kteří poslouchají při sexu hip-hop a rap, se vydrží milovat nejdéle (v průměru 31,5 minuty). „Naopak nejkratší dobu sexu vědci zaznamenali u posluchačů elektronické taneční hudby – EDM (v průměru 27,2 minut). Další zajímavé zjištění se týká používání sluchátek během intimních hrátek.

AirPods má dle studie nasazeny během sexu až 3 % lidí,“ popsala Veronika Kubičková, sexpertka ze společnosti Růžový slon. Z důkladné analýzy seznamu skladeb na Spotify pomocí klíčových slov odborníci zjistili, že vůbec nejoblíbenějším hudebním žánrem v ložnici je popová hudba. Následuje hip-hop a rap, třetí příčku pak obsadilo R&B a soul. Nejoblíbenější píseň k milování představuje Super Freaky Girl od Nicki Minaj a píseň The Hills od The Weeknd. Mezi nejpobulárnější zahraniční interprety patří trojice The Weeknd, Kanye West a Deftones. Odborníci navíc zanalyzovali seznam popových skladeb na Spotify z hlediska tempa melodie, aby zjistili, které písně odpovídají ideálnímu tempu sexu. „Nejdeálnější tempo melodie bylo vědecky stanoveno na 119 úderů za minutu (BPM = Beats per minute),“ upřesnila Veronika Kubičková. „Za rytmicky nevhodné písně proto experti považují například Birthday Sex od Jeremih's, dále I Wanna Be Yours od Arctic Monkeys nebo Get You (ft. Kali Uchis) od Daniela Caesara. Také u skladeb oblíbeného interpreta The Weeknda bylo naměřeno nízké BPM. Navzdory sexuálnímu nabitému textu má melodie tempo pouze 75 BPM,“ dodala sexpertka. Naopak mezi rytmicky nejlepší písně k sexu patří Pour Me A Drink od Post Malone (v tempu 119 BPM) Misses od Dominica Fikea (v tempu 119,9 BPM), a Brand New Dance od Eminema (v tempu 120 BPM). (tz)

RuzovySlon.cz

již 22 let provází světem sexu a mění pohled české populace na něj. V prodejnách i e-shopu odborníci vybírají nejzajímavější erotické pomůcky z celého světa, které jsou ideálním prostředkem k experimentům s vlastní sexualitou, posouvání hranic a oživení stereotypního sexu. Součástí odborného poradenství je také tvorba instruktážních videí a testování erotických hraček.

Získaná ocenění

- vítěz v soutěži Nejdůvěryhodnější značka 2023 v kategorii Prodejci erotického zboží
- umístění v mezinárodním žebříčku nejrychleji rostoucích technologických firem Deloitte Technology Fast 500 EMEA
- vítěz v soutěži Czech Erotic Awards v kategorii Best Czech Erotic Shop 2023
- umístění v unikátním mezinárodním žebříčku nejrychleji rostoucích evropských společností Financial Times – FT 1000
- čtyřnásobný vítěz ankety Shop roku v kategorii Cena popularity: Erotické zboží
- vítěz v soutěži Mastercard Obchodník roku 2021 v kategorii Inovace roku – Lidskost v obchodě
- druhé místo ve 21. ročníku soutěže WebTop100 v kategorii Ecommerce – velký B2C projekt
- dvojnásobné umístění v prestižním žebříčku v Top 50 soutěže Deloitte Technology Fast 50 CE mezi nejrychleji rostoucími tech firmami
- umístění v unikátním žebříčku Top 100 e-shopů v Česku, který zpracoval CzechCrunch ve spolupráci s BizMachine



foto Pixabay

Jak zhodnotit své finance i v pozdějším věku

Obecně platí, že čím dříve začneme investovat, tím větší výhodu máme. Čas skutečně hraje v náš prospěch, zejména pokud jde o dlouhodobé zhodnocení investic. To ale neznamená, že by člověk, který se k investování dostal až v pozdějším věku, neměl začít. Právě naopak, investování po padesátce může přinést mnoho výhod, pokud se k němu přistupuje rozumně a s jasně definovaným plánem.

Výhody po padesátce

I když začínáme investovat ve vyšším věku, stále je dostatek času na zhodnocení úspor. I při kratším investičním horizontu je možné využít efektu složeného úročení, reinvestice výnosů a vytvoření stabilního finančního zázemí pro důchod. „Investování v pozdějším věku může být více zaměřeno na vyvážený přístup s důrazem na nižší rizika, což zajistí stabilitu portfolia i v kratším časovém horizontu,“ vysvětlil Martin Novák, hlavní analytik společnosti Broker Consulting.

Strategie pro starší investory

Pokud plánujete začít investovat po padesátce, existuje několik klíčových strategií, které vám mohou pomoci efektivně dosáhnout finančních cílů:

1. Zhodnocení aktuální finanční situace: analyzujte své současné příjmy a výdaje. Zjistěte, za co přesně každý měsíc utrácíte



Martin Novák

a udělejte si pořádek v současných úsporách a investicích.

2. Stanovení finančních cílů: čeho chcete dosáhnout v horizontu 5, 10, 15 let? Jaká je vaše příprava na rentu pro případ, kdy nebudete chtít nebo moci pracovat?

3. Diverzifikace portfolia: zaměřte se na rozložení investic mezi různá aktiva, jako jsou akciové, dluhopisové, nemovitostní fondy, nebo i konkrétní nemovitosti. Vyvážené portfolio vám může zajistit růst majetku v čase a zároveň ochránit vaše úspory před inflací.

4. Reinvestice výnosů: reinvestování dividend a úroků z investic může výrazně zvýšit

vaše zisky během let. I když máte kratší časový horizont, tento přístup zvyšuje efekt složeného úročení.

5. Finanční plánování: spolupráce s finančním poradcem vám může pomoci sestavit plán, který zohledňuje vaše aktuální finanční potřeby a dlouhodobé cíle. Pravidelná kontrola a úprava investiční strategie je totiž klíčem k úspěšnému zhodnocení financí.

Tolerance k riziku

Investoři v pozdním věku obvykle celkem logicky preferují nižší riziko vzhledem ke kratšímu časovému horizontu. „Vyvážené portfolio, které kombinuje aktiva s nižší volatilitou, jako jsou dluhopisové, smíšené nebo nemovitostní fondy, je častou a správnou volbou. S kratším horizontem a vyšším věkem není prostor pro vysoké riziko v podobě akcií či čistě akciového portfolia, důležité je začít odkládat nebo investovat a dodržet horizont,“ uvedl Martin Novák.

Nikdy není pozdě

Investování je krok, který přináší výhody v každém věku. I když je složené úročení účinnější při delším investičním horizontu, začátek investování po padesátce může stále znamenat významné zlepšení finanční stability. „Důležité je začít s jasným plánem, disciplinovaně přistupovat k výběru investic a zůstat soustředěný na dlouhodobé cíle,“ dodal Martin Novák.

V každé fázi života je investování cestou k finanční nezávislosti. Stačí správně nastavit své priority a cíle. Na investování tedy není nikdy pozdě, a každý krok, který podnikneme, může zlepšit naši finanční budoucnost. (tz)



Prasečiny u Hudery

Priznám se, že ráda brouzdám na webových stránkách českých řezníků a uzenářů. Firma Hudera a syn si nadělila k letošním stoletinám rodinného podnikání, jež přechází z generace na generaci, nový web. Pod záložkou náš sortiment najdete oddíly vtipně pojmenované: Ohřej si, Ukroj si, Otevři si, Namaž si, Z půdy a udírny, a nakonec, co jiného než Prasečiny.

A to mě chytlo za srdce. Je to humor i malá provokace, a to mají současný pokračovatel tradice i jeho paní moc rádi. S chutí se zasmějí, s bystrostí sobě vlastní glosují, co se jim zdá hodno pozornosti. Je to moje krevní skupina. Srandičky mě drží při životě. A Prasečiny, kdo by je neměl rád! Takové jaterničky, jelítka, tlačěnku nebo škvarky! Vždyť jsou to poklady naší národní kuchyně i všech českých zabijaček. A tak tedy: pro čuňárny k Huderovi... **Eva Brixí, šéfredaktorka**

čtete s námi

Kuchyň na míru i úklid od firmy Trachea



Kuchyňská linka na míru přímo od výrobce, novinka v podobě dekorativních panelů a dvířek s plastickými motivy i rozšířená nabídka dekorů hned u několika materiálů... To a mnohem víc představil na letošním, 35. ročníku mezinárodního stavebního veletrhu FOR

ARCH v září v Praze největší český výrobce nábytkových dvířek a plošných panelů Trachea. Nábytek přesně dle požadavků interiéru, a to přímo od výrobce, v široké škále materiálů a dekorů, měl úspěch. „Již třicet let vyrábíme nábytkové komponenty, a konečně jsme se pustili i do výroby kompletních kuchyní a dalšího nábytku na míru, a to pod značkou Elemento by Trachea,“ uvedl Martin Dusík, obchodní ředitel společnosti Trachea. „V rámci tohoto projektu nabízíme komplexní službu – od úvodního poradenství přes zaměření, návrh, výrobu, dopravu až po rychlou, čistou a precizní montáž, završenou závěrečným úklidem. K tomu garantujeme nejširší škálu výběru materiálů a dekorů na trhu.“ (tz)

partneři www.freshtime.cz



Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, listopad 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 Rožničková

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

PENAM má prestižní ocenění SuperBrands 2024

PENAM, přední český výrobce pečiva, se může pochlubit dalším významným oceněním – titulem SuperBrands 2024. Toto

prestižní uznání je udělováno značkám, které si získaly mimořádný respekt a důvěru spotřebitelů díky svým výjimečným výrobkům a službám. Pro PENAM je to důkaz, že se ubírá správným směrem a pokračuje ve své dlouhodobé misi nabízet kvalitu a čerstvost na stůl pro své zákazníky každý den.

Program SuperBrands vznikl ve Velké Británii a během let se stal celosvětovým měřítkem značkové excelence. Udělení této ceny je výsledkem pečlivého výběru nezávislé komise odborníků a také hlasování samotných spotřebitelů. Výběr zahrnuje značky, které vynikají v oblastech, jako je inovace, kvalita a přístup ke spotřebitelům.



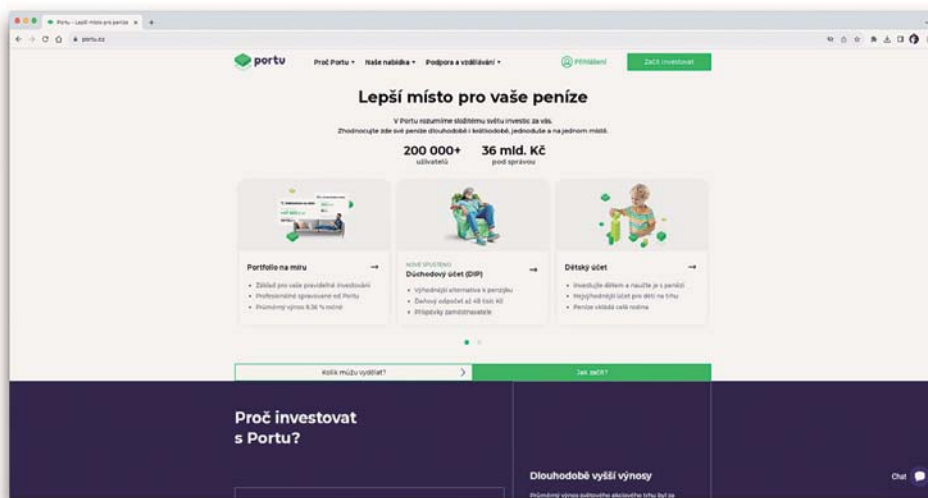
SuperBrands ocenění si vybudovalo ve světě marketingu a mezi spotřebiteli obrovskou váhu. Je totiž potvrzením toho, že značka dokáže nejen nabídnout vysokou kvalitu, ale také budovat důvěru a pozitivní vztah se svými zákazníky. „Pro PENAM je získání této ceny velkou ctí a potvrzením úsilí, které každý den vkládá do výroby kvalitních a chutných pekařských produktů. Jsme pyšní na náš tým, který svou prací přispívá ke každému upečenému bochníku či sladkému koláči, a na to, že jsme schopni uspokojit požadavky i těch nejnáročnějších,“ uvedl Martin Dolský, ředitel marketingu. „Základem úspěchu PENAMu je oddanost tradičním hodnotám spojená s moderními technologiemi a inovacemi. Věříme, že pouze díky kombinaci osvědčených receptur, nejkvalitnějších surovin a moderních postupů můžeme přinášet to nejlepší na trh. Naše výrobky jsou pečlivě připravovány a testovány, aby splňovaly nejen naše, ale hlavně očekávání kupujících,“ vysvětlil.

„Získání ocenění SuperBrands 2024 by nebylo možné bez našich věrných zákazníků, kteří nám důvěřují a kteří volí PENAM jako svého každodenního partnera při výběru pečiva, ani bez našeho obětavého týmu pekařů,“ doplnil Martin Dolský.

PENAM je jedním z největších pekařských a mlynářských výrobců ve střední Evropě. Pekárny každý den vyrábějí široký sortiment od tradičních chlebů a rohlíků po speciální, zdravé a inovativní produkty. Prioritou je udržitelnost, kvalita a rozvoj pekařského umění, které má v České republice bohatou tradici. (tz)

Portu vydělalo svým uživatelům už přes pět miliard

Online investiční platformě Portu se daří, pokračuje v růstu a překročila několik důležitých milníků. Od uvedení dlouhodobého investičního produktu (DIP) na trh se začátkem letošního roku si Důchodový účet u Portu založilo už přes 15 000 investorů. Celková hodnota spravovaného majetku klientů Portu překročila 36 miliard korun a investoři zde vydělali už více než pět miliard korun. Nově Portu přichází také s vylepšeními a službami, které zlepšují klíčovou zkušenost a bezpečí investorů.



„Když jsem před sedmi lety Portu zakládal, tahle čísla byla z říše snů. Velké díky našim klientům, partnerům a všem mým kolegům,“ komentoval růst Portu jeho zakladatel Radim Krejčí. „Chceme nadále doručovat nadstandardní výnos pro každého klienta, bez ohledu na bohatství či zkušenosti.“

Nabídka Portu se v průběhu času rozšiřovala o nové produkty a už dávno se neskládá pouze z ETF portfolií. Po úspěchu s Investiční rezervou nebo dětským investičním účtem se chce Portu nyní více zaměřit i na zkušenější investory. Ti mohou už nyní investovat do komerčních nemovitostí prostřednictvím retailového nemovitostního fondu od WOOD & Company, v přípravě je nabídka klasických brokerových služeb, tedy zprostředkování nákupů a prodejů cenných papírů, avšak s přidanou hodnotou.

To, že uvedené milníky stojí na pevných základech, dokládá i dlouhodobě konzistentní a dobrá výkonnost Portu portfolií. Jen v letošním roce (YTD) si akciová portfolia dle struktury připsala mezi 19,2–22,9 %. Vyvážené portfolio 6 si připsalo 14,4 %, zatímco konzer-

vativní portfolio 1 zhodnotilo o 10,3 %. „Nejllepším rokem pro Portu portfolia byl rok 2019, kdy ta akciová zhodnotila přes 26 %. Naopak nejhorším byl pro nás rok 2022, kdy kvůli inflaci klesaly jak akcie, tak dluhopisy a naše portfolia se propadala až o 18 %. Ztráty jsou ale už odmazány a opět jsme na výkonnostní trajektorii,“ řekl Martin Luňáček, produktový ředitel Portu. Za posledních více než deset let připsala portfolia 9 % čistého výnosu ročně. I to nejméně rizikové připisuje v průměru 2,4 %, což je na úrovni dlouhodobé inflace, a podle Martina Luňáčka tak alespoň úspory chrání před znehodnocováním.

Portu zároveň vylepšuje své klíčové prostředí a bezpečnostní prvky. Příkladem je nedávne spuštění přehlednějšího zobrazení klíčového souhrnu a zjednodušení procesu zakládání nové investice. Novinkou je i alternativa postupného zainvestování vložených prostředků pomocí funkce pravidelných převodů nebo zavedení personalizovaných tipů pro jednotlivé investory. „Naším dlouhodobým cílem je vzdělávat veřejnost v oblasti investování a pomoci lidem lépe porozumět je-

jich finanční situaci. Proto plánujeme spustit projekt online konzultací, kde budou naši zkušení odborníci připraveni poradit nejen ohledně investic, ale také s širšími finančními otázkami,“ doplnil Martin Luňáček.

Portu v nejbližších týdnech umožní klientům využít dvoufaktorovou autentizaci (2FA) prostřednictvím vlastní mobilní aplikace a biometrie, čímž posílí ochranu klíčových účtů. Nový způsob ověřování bude sloužit jak pro přihlašování, tak pro potvrzování transakcí, což přinese vyšší úroveň zabezpečení i pohodlí pro klienty.

Portu chce zůstat lídrem na trhu a platformou, která nabídne široké spektrum investičních možností jak pro začínající, tak pro pokročilé investory. Proto ani cíle, které si Portu před sebe klade, nejsou malé. „Líbilo by se mi mít pod správou Portu 100 miliard korun, efektivně zainvestovaných. Tedy žádné spekulativní nesmysly s extra vysokým rizikem, ale určité chceme doručovat nadstandardní výnos u každé kategorie, resp. investičního horizontu. Děláme pro to maximum,“ nastínil budoucnost společnosti Radim Krejčí. (tz)

INZERCE



DámeFotky
ZÁŽITKY NAPOŘÁD

Zážitkové fotokoutky

Oblíbená zábava jakékoliv akce

Od 12.900 Kč s dopravou zdarma v ČR

www.damefotky.cz



ODKOLKOVA
ZAL. 1850
**ŘEMESLNÁ
PEKÁRNA**
Odkolek

– ODKOLKOVY ŘEMESLNÉ –
HAMBURGEROVÉ
2 ks | **BULKY** | 160 g

**VLÁČNÉ
HAMBURGEROVÉ
BULKY S JEMNOU
MÁSLOVOU CHUTÍ**