

**Muž, který ví, co chce**

Pro muže v nejlepších letech, s nejlepšími úmysly, nejlepšími nápady a nejlepšími výsledky

Pavel Ráliš  
 Tomáš Milich  
 Josef Sléha  
 Jiří Hub  
 Vít Pěkný  
 Antonín Balnar  
 Robert Szurman  
 Pavel Kadečka  
 Milan Cáder

*fresh*  
**TIME**<sup>®</sup>  
 PROSPERITA

# STRATEGY

**Do lázní každoročně jezdím a musím se přiznat, že mi týdenní pobyt vždy naleje novou energii do žil. Bylo by velmi nerozumné nevytvořit tomuto segmentu takové podmínky, aby mohl fungovat. A vnímám, že se tak začíná dít.**



**Ing. Pavel Ráliš**

místopředseda představenstva  
 a obchodní ředitel společnosti  
 ARTESA, spořitelní družstvo

rozhovor o finančních službách, které mění čas,  
 a o know-how, jež se neprozrazuje

str. 2, 3

# V manažerském a podnikatelském slovníku to jsou výzvy

Ing. Pavel Ráliš je místopředsedou představenstva a obchodním ředitelem společnosti ARTESA, spořitelní družstvo. Ráda bych o něm napsala spousty superlativů, ale vím, že to nemá rád a že to vlastně v jeho případě není ani nutné. Ti, kteří ho znají, vědí, že po něm zůstávají jen dobré stopy. Je obchodník, praktik, mnoho času věnuje schůzkám, komunikaci s lidmi. Umí vést týmy a radost mu dělá práce efektivní, jak se u nás říká „za málo peněz hodně muziky“. Patrně proto i výsledky, které jeho snažení vždy doprovází. Ale pozor – začínají obávané superlativy... Tak snad jen to, že nenávidí buchtičky se šodó a nemusí makový závin...

## *Co děláte, když nemůžete spát?*

Většinou si přečtu dobrou knížku nebo nějaký zajímavý článek. Celkem úspěšně usínám i u některých politických debat. Mám také poměrně velkou představivost, takže si dokážu navodit různé příběhy, ve sledu jejichž děje postupně usínám.

## *Je však škoda si fantazii odnášet do snů. Měl byste s tím dál pracovat.*

Nad tím jsem nepřemýšlel, třeba na to jednou dojde. Pravdou je, že mám rád umění a užité umění, přivítám humor, nadsázku, dokážu vnímat zajímavé myšlenky. Už to vypadá, že se chválím, nechme tuto polemiku na jindy. No, kdoví...

## *Přemýšlíte v noci o práci? Táhnou vám hlavou manažerské starosti?*

Ano, určitě. Při mé práci není možné úplně „vypnout“ ani po návratu mezi nejbližší nebo o víkend. Často pracuji i večer doma, když mám úplný klid a mohu se více soustředit. Hodně zajímavých námětů mě napadá, když ráno kolem páté procitám. Často v tu dobu vidím věci v jiných souvislostech či přicházím na úplně nová řešení, která později realizuji.

## *Celou svoji profesní kariéru jste věnoval oboru financí. Byl jste u zavádění platebních karet jedné velké banky, postavil jste na nohy nejednu úvěrovou společnost, dnes jste včele spořitelního družstva. Vždycky firmu, kde působíte, postavíte na nohy a pak jdete o dům dál. Čím to?*

Není to tak úplně pravda, že jsem vždy pracoval jen ve financích, tak mne znáte vy a možná řada dalších lidí. Po škole jsem ale působil na dnes již neexistujícím Generálním ředitelství průmyslu a celulózy a později jako obchodní ředitel ve Výtvarných řemeslech Praha. To byla velmi zajímavá a hezká práce spojená s takovými věcmi jako broušené sklo, malovaný porcelán, vitráže, umělecké kovářství...

V roce 1993 jsem pak odešel do finanční sféry. Sedm let jsem se věnoval platebním kartám. Byla to krásná práce a škola života zároveň. Ale život je o změnách i nových výzvách, ať chcete, nebo ne. I mně bylo jasné, že je potřeba přehodit výhybku a nabrat jiný směr. Dostal jsem možnost pracovat ve své první úvěrové a leasingové společnosti. Lákavost té nabídky spočívala v tom, že jsme spolu s mými kolegy mohli dělat zase něco nového. Podařilo se to. No a tato zkušenost byla důvodem k tomu, že jsem chtěl to samé zažít znovu. A tak jsem změnil zaměstnání. V době boomu solárních elektráren jsem si krátce zkusil i podnikání, kdy jsem zajišťoval financování těchto elektráren v tuzemsku i na Slovensku.

**Do lázní každoročně jezdím a musím se přiznat, že mi týdenní pobyt vždy najeje novou energii do žil. Bylo by velmi nerozumné nevytvořit tomuto segmentu takové podmínky, aby mohl fungovat. A vnímám, že se tak začíná dít.**

## *Je každá nová pracovní pozice jinou výzvou? Mají něco společného?*

Dá se to tak říci. Každá z těchto pozic znamenala snahu postavit něco nového, zavést ve společnosti nový produkt nebo služby, nastavit nové interní procesy, sestavit nový tým. A to je pro chlapa dost velké dobrodružství. V manažerském a podnikatelském slovníku se tomu říká výzva.



**Ing. Pavel Ráliš**

### *Čím se liší dnešní finanční služby od těch, které jsme znali před dvaceti lety?*

Zcela jednoznačně se liší využitím nových technologií, které již dnes považujeme za naprostou samozřejmost. Zatímco před dvaceti lety jsme museli prakticky s každou bezhotovostní platbou nebo žádostí o trvalý příkaz či inkaso na pobočku své banky, dnes vše vyřídíme z pohodlí domova. Téměř každý z nás vlastní nějaký typ platební karty, se kterou vybíráme nejen hotovost, ale platíme v kamenných obchodech či na internetu. Změnila se kvalita a rychlost poskytovaných služeb. A především se změnil i přístup finančníků ke svým klientům.

### *Artesa půjčuje firmám. Zejména malým a středním. Vidíte v tomto segmentu u nás budoucnost? Anebo se tyhle firmy budou pořád potácet na hranici života a smrti?*

Ano, rozhodně vidím. Koneckonců i ARTESA je svojí velikostí menší společnost. Malé a střední firmy mají řadu výhod před těmi většími. Mohou se více specializovat, být blíže svým klientům, více se orientovat na inovace – hledat mezery na trhu. Výhodou těchto společností je i pružnost v reakci na vývoj na trhu, nižší fluktuace zaměstnanců a kontinuita vedení.

### *Jak jsou podle vašich zkušeností ochotny tyto společnosti dnes investovat? Váhají? Anebo už nabírají zase směr?*

Mohu-li porovnat apetit společností si půjčovat za účelem investic se situací v loňském roce, tak vidím jednoznačně nárůst poptávky po financování. A nezastírám, že bych si přál, aby to pokračovalo. České ekonomika by si vydechla.

### *Máte argument, kterým byste se snažil mne získat, abych si vzala úvěr právě u ARTESY?*

V zásadě bych mohl opakovat výhody, které malé a střední firmy mají. Tím, že jsme menší a specializujeme se pouze na financování podnikatelů, se dokážeme každému klientovi věnovat skutečně individuálně, najít pro něj řešení šité na míru, a to relativně rychle. Nedíváme se na něho pouze skrze jeho rating. Vidíme v něm našeho dlouhodobého partnera.

### *O čem je dnes dobrý obchod? O známostech nebo o dobré nabídce?*

Určitě o kontaktech, není lepší reklamy než doporučení spokojeným klientem. Samozřejmě musíte být schopna nabídnout i kvalitní produkt a služby, které komplexně uspokojí potřeby klienta. Rozhodně to není pouze o ceně.

### *Výsledky však nepřijdou samy o sobě, doprovází je někdy nadlidské výkony, frustrace z nestihnutého, stále hledání efektivit, zdokonalování organizace práce, úspěch se často podepisuje na zdraví.*

S tím souhlasím, a myslím si, že každý, kdo se na minovém poli business-



su pohybuje, to moc dobře ví. Optimální cesta k rozložení času mezi profesi, rodinu, koníčky, odpočinek – ta se těžko hledá. Vždy obětujete něco něčemu.

### *Umíte tlumit stres? Víím, že jste milovník čokolády...*

Bohužel, tohle úplně nezvládám. Na druhou stranu stres je i dobrým motorem, který vás žene dopředu. Ale máte pravdu – čokoláda, zmrzlina a dobré pití jsou mými slabostmi a i jimi se snažím stres zvládat. Nepřeháním to, ale dokáži si pochutnat, přehodím myšlenky jinak.

### *Také o vás víím, že rád jezdíte do lázní a rád si dáte dobrý oběd. Mají služby, které vedou k regeneraci organismu, u nás budoucnost? Bude se v tomto segmentu firmám dařit?*

Já v to pevně věřím i doufám, protože každý z nás si potřebuje odpočinout a načerpat nové síly. Do lázní každoročně jezdím a musím se přiznat, že mi týdenní pobyt vždy naleje novou energii do žil. Bylo by velmi nerozumné nevytvořit tomuto segmentu takové podmínky, aby mohl fungovat. A vnímám, že se tak začíná dít.

**Tím, že jsme menší a specializujeme se pouze na financování podnikatelů, se dokážeme každému klientovi věnovat skutečně individuálně, najít pro něj řešení šité na míru, a to relativně rychle. Nedíváme se na něho pouze skrze jeho rating. Vidíme v něm našeho dlouhodobého partnera.**

### *A novinky, které chystáte pro své a nové klienty? Třeba i pro ty, kteří se budou chtít podílet na rozvoji podnikání sloužícího k péči o náš organismus?*

V oblasti depozitních služeb se zaměřujeme na ztraktivní produkt spořicí účet a v oblasti poskytování úvěrů na zrychlení procesu jejich poskytnutí. V přípravě je i zcela nový produkt, ale o tom až někdy příště.

ptala se Eva Brixí



# Technika umocňuje můj pocit svobody

Práce managementu v zemědělské výrobě je určitě v mnohém jiná než ta, která náleží provozům pouze pod střechou, a to vzhledem k nejrůznějším specifikům od nevyzpytatelnosti počasí až po často těžko odhadnutelnou sklizeň, celkovou produkci či výnosy. Pokud však jde o metody a formy řízení, ty se až tak příliš neliší. Zdaleka nejen to však bylo námětem tak trochu předvelikonočního rozhovoru s jednatelem a ředitelem společnosti OVUS Slaný, podnik živočišné výroby, s. r. o., Ing. Tomášem Milichem:

## Co vás přivedlo do světa businessu?

Když tak přemýšlím nad vaší otázkou – dělat bussines mě vlastně vždycky lákalo. Už na škole jsem se musel starat sám o sebe a kromě studia chodit po nocích na brigády, abych mohl hradit náklady s tím spojené. Dalo by se říci, že to byla taková moje mažažerská škola života. Málokdo si uvědomuje, že samostatnost a svoboda rozhodování je vlastně obrovská odpovědnost, a tady jsem si musel vytvořit určité návyky a najít v sobě vlastnosti, které se mi později hodily v dalším profesním životě... No a v tomto profesním směřování vždy zásadně promluvila náhoda, možná osud, já tomu říkám spíše štěstí. Ačkoliv jsem vystudoval techniku, moje první zaměstnání začalo v bankovním sektoru, kde jsem prošel prakticky veškerými provozy, od přepážky až po krizové řízení. Znamenalo to opět se učit něco nového a naplno se věnovat ekonomice.

## A co vám osud připravil dál?

Před šesti lety jsem se při jednom projektu seznámil s Mieczyslawem Molendou, zakladatelem společnosti GASCONTROL a sdružení firem GASCONTROL GROUP, což se později ukázalo jako zásadní pro ochranu drůbežářského podniku a mého působení v něm.

## Bylo těžké přejít do zemědělské živočišné výroby?

Dalo by se říci, že zemědělství, a živočišná výroba zvláště, je prakticky v procesu neustálého řešení krizových situací. Jednou je moc velká zima, jindy příliš teplo, pak nastane sucho apod. To vše má vliv na cenu krmných směsí, které tvoří přes 70 procent vstupních nákladů. Vaječná výroba je nepřetržitý výrobní proces a slepice se nedají vypnout a pak zase zapnout, anebo vyrábět vejce na sklad. Prostě to vše má svá pravidla a odlišnosti, a zkušenosti z krizového managementu a ekonomiky jsem tady mohl plně využít. Jako výhodu vnímám, že jsem neměl žádné předsudky k doporučením moderních postupů a radám odborníků z vysokých škol a výzkumných ústavů, o které jsem se zajímal.



Ing. Tomáš Milich

Vše jsme si postupně ověřovali v praxi. Důležité bylo obklopit se zkušenými a čínorodými lidmi, kterým jde o dobře odvedenou práci a o výkon, což se naštěstí záhy podařilo. Dnes se to říká snadno, ale nebylo jednoduché získat si a stmelit kolektiv poznamenaný mnoha negativními jevy, nedůvěřivý k novotám, které jsme překotně zaváděli.

## Nakonec se vám to ale přeci jen podařilo...

Pomohlo přesvědčit lidi o správnosti a úspěšnosti nových postupů v návaznosti na zaváděné moderní technologie. Učit se musel každý takřkajíc za pochodu a s postupem doby, kdy již byly patrné pozitivní změny, kdy nám zaměstnanci začali důvěřovat a začali se aktivně zapojovat do všeho dění.

## Vstřípit si však spoustu nových poznatků, poznat moderní technologie a vše promítnout do svěřeného provozu asi není jednoduché. Jak jste to zvládal?

Pro mě to znamenalo posbírat obrovské penzum informací z daného oboru, tedy o všem, co s chovem nosnic a výrobou vajec souvisí. Doháněl jsem to po večerech a víkendech.

Změnou managementu chovu nosnic a odchovu kuřic, a to za pomoci průmyslových PC centralizovaných do podnikového informačního systému, využívajících zdrojových informací z tenzometrických vah na sílech a nasazení počítadel vajec, se řízení provozu velice zprůhlednilo a zefektivnilo. Jednalo se o pokračování inovací a modernizace farmy nad rámec povinných nařízení legislativy EU vztahujících se k welfare chovu nosnic. Právě díky modernizacím a inovacím jsme mohli přejít k řízenému krmení za využití světelného režimu a automatizovaných vah v chovech, což nám umožnilo prakticky on-line sledovat dění v halách a v případě potřeby zasáhnout. V každém okamžiku víme prakticky vše o zdraví a kondici hejna. To s sebou samozřejmě přineslo i úspory a zvýšení efektivity chovu.

## Pro představu, co se například zásadního změnilo v krmení nosnic?

Kvalita krmení je nesmírně důležitá pro výsledný produkt, tedy vejce. Od počátku jsme právě tady experimentovali nejvíce s využitím všech pokrokových zkušeností vedoucích k úsporám krmiva. Využíváme devět druhů krmných směsí a díky modernímu managementu chovu nosnic se nám podařilo snížit jejich spotřebu na jedno vejce o 21 %, při tom jsme omezili úhyny z devíti procent na dvě a půl procenta a navýšili průměrnou snášku o šest vajec na slepici. Chtěl bych také podotknout, že právě vejce je čistým zdrojem bílkoviny a z hlediska výživy jsou vajíčka jedinečnou plnohodnotnou potravinou s ideálním obsahem bílkovin, tuků a příznivým zastoupením vitaminů a minerálních látek.

## Firma byla v době vašeho začátku na pokraji krachu, a přesto jste ji dokázal přivést brzy k úspěchu. Co k tomu nejvíce přispělo?

Byl to především tlak na produktivitu a efektivitu celého podniku. Zavedli jsme mnoho úsporných opatření, systémových změn a velmi nám pomohla finanční podpora našeho majitele spolu s finančním příspěvím z fondů EU na realizaci některých projektů. Takže bez důvěry akcionářů GASCONTROLU a jejich výrazné podpory by náš úspěch nebyl možný. Při řízení firmy si na nic nehrajeme a všem nám jde o dobré fungování a prosperitu firmy. Na jedné straně lidi motivujeme, podporujeme je formou různých benefitů a na druhé pak očekáváme – a to se opravdu také děje – dobré nápady, přímou kritiku všeho, co by mohlo být lepší, loajalitu k firmě. Na nás pak je umět tomu všemu naslouchat a samozřejmě dobré podněty realizovat v praxi. Tento princip funguje jako zaručený recept na úspěch. Prakticky za rok od koupě podniku jsme firmu vyvedli z krize. Dnes namísto dřívější desítky odběratelů jich máme kolem tří set, dodávali jsme vejce do jediného supermarketu, dnes do sedmi. Ale mnohé jsme mu-



seli změnit rovněž v obchodě a marketingu, protože jedna věc je vyrobiť a druhá prodat.

*Firma vajíčka produkuje a současně jich část zpracovává a s přídavnou hodnotou nabízí potravinářům, restauracím i obchodníkům. Bylo tomu tak vždy, nebo doplňková výroba vyplynula z nových možností?*

Navázali jsme na dřívější tradice, avšak nové technologie nám umožnily podstatně tuto výrobu rozšířit a zavést řadu novinek. Jako jediní produkujeme barevná vejce známá z předvelikonočních prodejů, která dodáváme na náš trh. Jsou v šesti barvách a kromě klasických balení jdou k zákazníkům také v průhledných plastových kazetách. Díky šelakování, což je jedinečná technologie povrchové úpravy skořápek, dodáváme rovněž vejce se 40denní dobou trvanlivosti. Naše speciality ještě doplňují vařená loupáná vejce v nálevu.

*Vajíčka dodáváte v nejrůznějších baleních, s jakými se mohou spotřebitelé setkávat?*

Od klasických plat s 30 nebo 20 kusy přes obaly pro 15, 10 či 6 vajec a již vzpomenuté speciální šestikusové velikonoční kazety.

*Jak je to s vaším jídelníčkem? Máte vajíčka rád, anebo si pochutnáte na kusu vepřového či dáte spíš přednost zelenině a ovoci?*

Není nad maso a dobroty z něj! Cožpak se něco vyrovná domácím jehličkům, jitrničkářům, tlačence? Ovšem nepohrdnu ani vejci. Konec konců děláme pravidelné kontrolní degustace pro posouzení kvality bílky a žloutku a kvality skořápek vajec, takže nejen si vejce uvaříme, ale i ochutnáme, co jsme vyrobili...

*Baví vás vaření, nebo si umíte připravit jen ta vejce natvrdo?*

I když vařím jen ojedinele, je to pro mne záliba a současně i způsob relaxace. V kuchyni si dokonale vyčistím hlavu.

*Můžete doporučit nějaký zaručený recept z vaječiny?*

Třeba omeletu s jablečnými plátky. Potřebujeme 400 g jablek, 200 ml mléka, 4 vejce, špetku prášku do pečiva, 60 g másla, špetku soli, trochu moučkového cukru a skořičky. Rozmícháme vejce s mlékem, solí a kypřicím práškem. Tenké plátky jablek předem mírně osmahneme na másle v pánvi a zalijeme připravenou směsí. Omeletu pozvolna opečeme z obou stran a na talíři pak posypeme skořicovým cukrem a podáváme ozdobené zavařeninou. Tak vyzkoušejte!

*Prakticky jste stále v provozu, a když ne, spojuje vás s ním telekomunikační technika. Máte přesto stále pocit svobodného člověka?*

Díky technice nemám pocit, že mi něco důležitého uniká, získávám tolik potřebný čas, a ať jsem kdekoli, mám neustále přehled o všem, co se v našich provozech děje. Technikům to umožňuje mít dokonalý souhrn informací o každé činnosti v halách, aby mohli v případě potřeby včas reagovat na vzniklé problémy. Čas je pro nás v takových

případech opravdu prioritou, vždyť se může rozhodovat o bytí či nebytí desetitisíců nosnic či kuřat v chovných halách. Takže technika spíše vzbuzuje a umocňuje můj pocit svobody.

*OVUS je součástí skupiny GASCONTROL GROUP, jejíž firmy působí v energetice, plynárenství a v dalších oborech. Jste tedy mezi nimi svým způsobem „exotikou“, projevuje se to nějak?*

Při pravidelných setkáních s vedením skupiny a ostatními řediteli si všichni rádi vyslechnou naše výrobní problémy a starosti a je pravdou, že to vždy celkově vzbudí dobrou náladu. Ani se tomu nedivím, vždyť jako zemědělec se se svými myšlenkami mezi plynáři, strojaři a dalšími specialisty opravdu v mnohém odlišuji, ale jak vidět, není to na závadu, a kdo ví, jak zaměřená firma v budoucnu třeba rozšíří naše řady ve skupině.

*Mnoho firem volá po důrazných změnách podnikatelského prostředí u nás, jste téhož názoru? Co by se mělo změnit především?*

Myslím, že nastal čas, aby si představitelé státu konečně uvědomili, že nejen velicí průmyslu, ale především střední i malé firmy tvoří hodnoty, a pokud budou mít dobré podmínky a podporu, budeme se moci přiblížit k prosperitě. Rádi bychom také začali věřit v hodnoty a tradice, ve slušnost, poctivost a morálku, a to také očekávám v podmínkách pro podnikání. Moc by tomu prospělo nastavení důležitých parametrů tak, aby firmy měly motivaci, slušní nacházeli od státu podporu a nepoctivci nezískávali navrch, nýbrž dostávali přes prsty.

*Vadí vám něco, co se bezprostředně týká chodu vašeho provozu?*

Ve Středočeském kraji, kde působíme, přestaly fungovat některé odborné a střední školy se zemědělským zaměřením. Proto je stále těžší nacházet mladé perspektivní odborníky i pro naše provozy. Jen se o tomto problému mluví a chybí snaha jej řešit.

*Každý rok OVUS něčím překvapí. Prozradíte něco z nejbližších či vzdálenějších plánů do budoucna?*

Kromě upevňování své pozice na trhu chceme také expandovat do zahraničí. Opravdu chystáme řadu překvapení pro naše odběratele, ale asi by nebylo dobré předbíhat těmto událostem.

**rozmlouval Jiří Novotný**





# Místo konkurenční řevnivosti přátelství i obchodní spolupráce

Báječná soutěž Česká chuťovka se připravuje na nový ročník. Známe několik firem, které se na utkání o vítězství cíleně energicky připravují. Že to zní neuvěřitelně? Ale je to tak. Projekt, který se zrodil z nápadu a odvahy, získal zvuk a velkou přízeň českých potravinářů. Na naše stránky jsem opět pozvala Ing. Josefa Sléhu, CSc., aby se s vámi podělil o nové informace, názory, přání:

*Česká chuťovka průběžně sbírá body. Firmy, které získaly ocenění, se jím po právu chlubí. Máte z toho radost?*

Mám z toho pochopitelně velkou radost. V tomto směru jsme zaznamenali oproti předchozím ročníkům poměrně zřetelný posun. Značka Česká chuťovka, stejně tak jako značka Dětská chuťovka, nejsou dotovány z veřejných rozpočtů, a nemůžeme jít proto cestou masivní reklamy v řádu desítek či stovek milionů, aby se dostaly do povědomí veřejnosti jako některé jiné státem podporované značky. Naše filozofie je jiná, shrnuli jsme ji do sloganu „Česká chuťovka – značka, která si na nic nehraje“. Vše, co má toto ocenění spotřebitelé sdělit, je srozumitelně obsaženo už v jeho názvu – jde o českou potravinu, která zaručeně chutná. Nemusíme tedy smysl značky vysvětlovat prostřednictvím drahých reklamních kampaní a vystačíme si s vlastními nástroji typu facebook či webové stránky a také nám vydatně pomáhají jak mediální, tak i další partneři celého projektu.

Nejkratší a nejučinnější cestou k informování spotřebitele však je, když výrobce značkou Česká či Dětská chuťovka označí přímo své potraviny a využívá toto důležité sdělení také ve svých distribučních a reklamních kanálech. K našemu potěšení si stále víc výrobců začíná uvědomovat, že získání značky je sice vynikající úspěch, ale tuto informaci je nutné také donést až ke spotřebiteli – teprve pak se kruh takzvaně uzavře a toto prestižní ocenění pomáhá výrobek také lépe prodávat. Pozitivní příklady vyšších prodejů díky získání České chuťovky jsme měli už dříve, nyní jich ale výrazně přibývá.

*Jak se chystáte na další ročník? Co chuťovku obohatí?*

Prvních pět ročníků České chuťovky bylo ve znamení hledání optimálního nastavení pravidel soutěže, budování profesionálního zázemí společně se všemi partnery, podařilo se stabilizovat respektované složení obou hodnotitelských komisí, rozšířit tým spolupracujících subjektů a osobností, a to vše na bázi téměř čistého entuziazmu všech zúčastněných. Přitom se dokážeme vzájemně respektovat a spolupracovat doslova synergicky v atmosféře, která je dle mého zcela výjimečná. Vítězové posledních ročníků si zejména toto neuvěřitelně dělné a přátelské ovzduší vždy vychutnávali na slavnostních vyhlášeních, kde přebírají svá ocenění. Místo konkurenční řevnivosti se na nich vedou zapálené diskuze, navazují četná nová přátelství a často se rodí i nová obchodní spolupráce.



Ing. Josef Sléha, CSc.

Domníváme se, že nyní se model celého projektu vyprofiloval do zralé a životaschopné podoby a naším cílem je především udržet jeho profesionální úroveň, nezávislost, respekt odborné i laické veřejnosti a ještě více jej dostat do povědomí českých potravinářů i spotřebitelů. Za velké uznání a pomoc celému projektu považuji opětovné udělení záštity předsedy Senátu ČR pana Milana Štěcha a možnost setkat se s úspěšnými výrobci na slavnostním předávání ocenění 22. října 2014 již podruhé v reprezentačních prostorách Valdštejnského paláce. Budeme také pokračovat v již osvědčených způsobech prezentace obou značek, v síti SPAR proběhne na podzim zase spotřebitelská soutěž prostřednictvím vítězných výrobků, máme v plánu ještě více využít moderních komunikačních prostředků, jako je facebook, zejména pro zviditelnění značky Dětská chuťovka, kde si o to role dětí coby porotců přímo říká. Rádi také využijeme každou novou zajímavou možnost zviditelnění značky Česká chuťovka, jako bude například společná expozice jejich držitelů na dubnovém veletrhu VÍNO & Destiláty na holešovickém Výstavišti, kde nám organizátoři právě pro zvuk, jaký už si značka vydobyla, nabízí výhodné podmínky účasti.

Chtěli bychom také sehrát jakousi aktivní roli v marketingovém propojení menších a středních pivovarů s výrobci typicky českých a regionálních potravin v návaznosti na cestovní ruch – nad konkrétní možnou podobou těchto budoucích aktivit jsme se spojili s občanským sdružením Gastronomía Bohemica a budeme společně hledat schůdné cesty i další dělné partnery. Nejde o nějakou umělou snahu zvenčí, snažíme se tak naopak reagovat na potřeby výrobců, kteří cítí v této oblasti značný dluh a mnohdy ne příliš účelné či účinné vynakládání prostředků ze strany státu. Tak nám v tom držte palce!

*Nač byste měl chuť v souvislosti se soutěží?*

To jste mě nejen zaskočila, ale i rozesmála. Samozřejmě v dobrém. Já se ničemu novému nebráním, ale mé chuťové buňky jsou nastaveny především na tradiční českou kuchyni a tradiční poctivé české potraviny. Což sice zní možná konzervativně, ale sama dobře víte, že sehnat skutečně poctivé a „nešizené“ české potraviny není vždy tak úplně snadné. Hlavně také proto, že při někdy až neúměrném tlaku ze strany spotřebitelů a potažmo obchodu na co nejnižší ceny jsou výrobci kolikrát nuceni téměř proti své vůli dávat na trh i takové výrobky, které za chutí těch původních v leccem zaostávají. Pak lidé paradoxně sice ušetří v řetězcích, ale mnohem víc pak vydají na farmářském trhu za kolikrát předražené potraviny mnohdy i pochybné kvality a původu. Takže raději ať má Českou chuťovku co nejvíc

opravdu kvalitních potravinářských výrobků, ať už tradičních, či inovovaných, za přiměřenou cenu a lidé si je mohou koupit v běžné obchodní síti, a hlavně si na nich pochutnají!

### Čím se podle vás vyznačují české výrobky a české chutě?

Nebudu hovořit o všech českých výrobcích, ale řekněme o těch, které každoročně soutěží o Českou či Dětskou chuťovku, a to jsou pochopitelně jen takové potraviny, na které jsou výrobci opravdu hrdí a věnují jim tu nejvyšší péči. Po zkušenostech z předchozích ročníků bych je rozdělil do dvou základních skupin. Jednak to jsou potraviny, které svou povahou navazují na ty nejlepší domácí tradice a vycházejí z původních receptur, dodržují originální technologické postupy, a vycházejí tak vstříc současné nostalgii českých zákazníků po skutečně typicky českých potravinách. A na druhé straně novinky, které se snaží obohatit trh inspirací, třeba i módními světovými trendy či snahou o zdravý životní styl, ale i tam je možné pozorovat určitou snahu o návaznost v nejlepší slova smyslu na české tradice a jejich zohlednění.

Český spotřebitel je, mohu-li to říci trochu obecně, ve svých chutích poměrně konzervativní a k novinkám přistupuje spíše s určitou nedůvěrou. Hodně se to ale myslím liší podle věku – mladší generace, které už mají větší zkušenosti se světem, jsou mnohem otevřenější novým trendům než ty starší. A hodně v posunu chuťových preferencí v posledních letech dělá, myslím, velká mediální atraktivnost gastronomických témat – pod vlivem vsudypřítomných lavin, útočících denodenně na spotřebitele nejen z televize, se lidé snaží oživit svou chuťovou paměť na tradiční české potraviny, ale zároveň do toho zapojují mnohem více také raciona a snaží se své chutě přizpůsobit i trendům zdravého životního stylu.

### Můžete uvést příklad?

Preferenci domácích tradic u typicky českých výrobků mohou dobře ukázat například na pivo. Do České chuťovky se hlásí především menší a střední pivovary, které si zakládají na tom, že vaří skutečně tradiční české pivo a dodržují osvědčené typicky české technologické postupy. Zákazník tuto snahu silně vnímá – prakticky všechna piva, která získala Českou chuťovku, jsou také vysoce oceňována konzumenty a na trhu si vedou úspěšně. To nám také dělá velkou radost, že zřetelný trend jakési unifikace chutí u velkých pivovarů se zahraničními vlastníky, kde se nehledí tolik na tradice jako především na zisk akcionářů, je úspěšně vyvažován těmi menšími hráči, kteří dokáží udržovat a rozvíjet výjimečnost skutečně českého piva, což zákazník dokáže stále lépe rozlišit.

### Myslíte, že bude domácích výrobců přibývat?

Právě třeba na výrobě piva se dá dobře dokumentovat, že není nezbytné, aby globalizace vedla k likvidaci menších domácích výrobců. Například minipivovary rostou v posledních letech jako houby po dešti. Velcí hráči samozřejmě dokážou vyrábět s nižšími náklady, a prodávat tak i za nižší ceny, těch ale docilují právě i tou unifikací, kdy daný druh výrobku chutná téměř stejně za hranicemi jako

u nás, byť je třeba jinak zabalený a označený. Právě chuť je ale jedním ze základních lidských smyslů, a kdo chce prožít plnohodnotný život, snaží se i své smysly, včetně chuti, laskat různorodými zážitky. Přirovnal bych to ke známému pohybu kyvadla – když se vychýlí příliš na jednu stranu – k unifikaci, přijde zákonitě protipohyb na opačnou stranu – k různorodosti, místním specifickým. Domnívám se, že právě zažíváme to druhé období, a to je šance pro domácí výrobce. Záleží to pochopitelně také na celkovém stavu hospodářství, koupěschopnosti obyvatel, rozumné politice státu, který nemusí možná tolik do procesů zasahovat, hlavně aby neškodil, ale to už přesahuje možnosti tohoto rozhovoru.



### S jakými novými partnery v tomto roce počítáte? Mohli by se přidat i další?

Za opakované partnerství COOP i SPAR jsme rádi hlavně z toho důvodu, že jejich prostřednictvím se můžeme se značkou Česká chuťovka dostat až ke spotřebiteli. To slouží nejen těm výrobcům, kteří jsou v obou obchodních sítích zalistováni, ale nepřímo i všem ostatním, protože se zvyšuje povědomost o značce jako takové. S tím, jak se stále více lidí o značce dovídá, se přirozeně také rozšiřuje okruh partnerů, kteří mají zájem s námi spolupracovat. Každý rok vždy přibude pár dalších, s nimiž máme společné nebo podobné cíle, a dokážeme si tak synergicky navzájem pomoci především v šíření povědomosti o našich aktivitách.

Nebudu vyjmenovávat všechny, ale spolupracujeme partnersky s odbornými vydavatelskými AGRAL a RIX, s řadou specializovaných internetových serverů apod., s různými profesními a občanskými sdruženími, jako například s Asociací kuchařů a cukrářů ČR či o.s. Gastronomia Bohemica a s řadou dalších subjektů a aktivit, které se tak či onak snaží podporovat kvalitní české potravinářství. Nebráníme se spolupráci s nikým, kdo má podobné cíle, a jsme jí otevřeni, pokud nás někdo osloví. Seznam stávajících partnerů, ale i spoustu dalších užitečných informací lze nalézt na webu [www.ceskachutovka.cz](http://www.ceskachutovka.cz).

### A co vy sám? Neinspirovala vás odvaha potravinářů a nezaložíte vlastní firmu na výrobu něčeho, co spustí raketový start vaší slávy? Což takhle Sléhovy jednohubky, Sléhův venkovský bylinkový talíř, Sléhovy párty paštičky?

Líbí se mi váš smysl pro humor – opět jste mě rozesmála. Tím bych ale dobrou pověst českého potravinářství a možná i svou spolehlivě ohrozil, toto není zrovna oblast, ke které bych se cítil kvalifikován, ba právě naopak! Myslím si, že každý by se měl snažit dělat nejen to, co ho baví, ale hlavně to, co umí. Mě baví skvělé České a Dětské chuťovky nejen ochutnávat, ale hlavně pomáhat šířit slávu jejich skvělých výrobků a povědomí o jejich dobrotách, aby si je zákazníci dokázali najít. Moje jméno je naprosto nedůležité a ani nemám potřebu zviditelňovat sám sebe. Největší radost mi udělá, když na podzim opět uvidím společně se svou kolegyní Danou Kandertovou a celým týmem báječných lidí, bez nichž by Česká chuťovka nebylo, rozzářené tváře těch, kteří šíří slávu českého potravinářství prostřednictvím svých vynikajících potravin, až si za ně přeberou v důstojném prostředí Senátu ČR plakety a diplomy, a společně si pak užijí krásné slavnostní a pak i neformální odpoledne s těmi, kdo opravdu umí!

rozhovor vedla Eva Brixí





# IT je obor, kde se to vtipálky jen hemží

Zdá se mi, že se někdy humor z našich stresovaných duší vytrácí místo toho, aby nám dodával odvahy řešit kdejaký problém, průšvih, malér. Aby pomáhal tam, kde argumenty nestačí, a povzbuzoval v okamžiku, kdy setsakramentsky platí zákony zemské přitažlivosti. Strašně bych si přála, aby do každodenní rutiny přiskákaly vtipy z ulice, ty zemité, přesto plné nadsázky a nečekaných point. Aby humor léčil a pomáhal, aby nás vyváděl z omylu, když si myslíme, jací jsme úžasní, nejlepší, nejžádanější... Abychom se víc smáli, než mračili. Abychom do každodenní rutiny dostali pár úsměvů navíc. V legraci je energie, kterou potřebujeme.



Jiří Hub

Jak vidí tohle téma čeští manažeři? Je k něčemu? Je potřebné? Odpovídá Jiří Hub, místopředseda představenstva a výkonný ředitel Asseco Solutions, a.s.

## *Kdy je v IT nejvíc veselo?*

Vždy na přelomu roku. Jednak proto, že nám náš parlament téměř každoročně nadělí množství nových zákonů, které platí od 1. ledna a musí být samozřejmě včas promítnuty do našeho softwaru. Navíc posledním dnem kalendářního roku nám končí i rok fiskální, a tak vše, co se do té doby nestihlo, je třeba dohnat během několika týdnů. V takové situaci není místo pro stres či nervozitu a naopak optimistický duch pomáhá.

*Často jsem vás viděla se smát, vím, že máte rád nadsázku a humor že patří do vašeho života jako chleba a sůl. Pomáhá vám to vidět svět z jiného úhlu?*

Jsem životní optimista. Někteří lidé o mně říkají, že mám dar špatné věci nevidět. Já bych ale neřekl, že je nevidím, jen o nich zane-

douhu už prostě nevím. Mým životním postojem je nezabývat se dlouhodobě negativními věcmi nebo negativními myšlenkami. To k ničemu nevede. Podle mého názoru jde o určitou formu energie, která se pak v člověku usadí a nemůže z ní být nic dobrého. Naopak lidé od přírody optimističtí dokáží své pozitivní myšlení přetavit na mnoho užitečného a přenést je i na lidi kolem sebe.

## *Absolvoval jste v posledních měsících opravdu úsměvné firemní jednání?*

Slovo „úsměvné“ ve mně v souvislosti s firemním jednáním trochu evokuje výsměch, což by znamenalo, že to jednání nebylo příliš úspěšné. Na žádné takové tedy vzpomínat nechci. Ovšem úsměvné jednání, ve smyslu odlehčené absolvuji poměrně často, a to s lidmi, kteří mají společný zájem se dobrat řešení věcí. Taková jednání jsou pak plná úsměvů, probíhají rychle a vedou ke kýženému výsledku. Ač to tak na první pohled nevypadá, věřte mi, že takových lidí je okolo nás poměrně dost.

## *Dovedl vás humor k nějakému parádnímu obchodu?*

Nevím, který obchod bych mohl označit za „parádní“, nicméně každý je dobrý, jestliže jsou obě strany spokojeny. Ale přece jen – moje náklonnost k humoru vedla k tomu, že před lety, kdy se naše firma přestěhovala do blízkosti pražské Dobešky, jsme se dostali do blízkého kontaktu s divadlem Sklep, které od té doby podporujeme. A podpora divadla Sklep nám mimo jiné napomohla i k některým zajímavým obchodům. Takže vlastně ano, dovedl.

## *Máte rád kreslené vtipy? Nebo raději posloucháte v hospůdce u piva?*

Miluji kreslené vtipy! Takový kocour Garfield nebo vtipy Vladimíra Renčína jsou humorem, který mě doslova dokáže vystřelit ze židle. Nicméně nejlepší na světě jsou zcela jistě vyprávěné vtipy. A já je nejen rád poslouchám, ale k smrti rád je také vyprávím. Naprosto nejlepší situace nastane, když člověk narazí na podobného milovníka vtipů, jakým je on sám. To pak dokážeme stíhat jeden vtip druhým i mnoho hodin, nedá se to zastavit.

## *Ruší vás někdy smích? Kolegů, dětí, manželky?*

Nedokážu si představit situaci, kdy by mi smích kohokoli mohl vadit. A když jsem u toho – neznám lepší věc na světě, než je dětský smích.

## *Kdy vám do smíchu v poslední době moc nebylo?*

Když mi náhle umřel soused – kolega a kamarád...

## *A co vtipné ženy? Berete je? Nebo jsou lepší ženy mlčenlivé, zdrženlivé, dobré kuchařky?*

Beru kohokoli, kdo je vtipný, ženy nevyjímaje. Dobrá kuchařka je sice fajn, ale já si umím pro sebe sám obstarat vše, co potřebuji, včetně jídla. Navíc se domnívám, že dobrých kuchařek je dost. Naopak žen, s nimiž můžete projít životem s humorem a optimizmem, těch zas tolik není.

## *V jaké životní či pracovní situaci vám humor pomohl?*

Chce se mi odpovědět, že mi pomáhá neustále. Pro mě je to životní styl, pomáhá mi překonávat překážky a neutápět se v něčem, co třeba nevyšlo. Pomáhá mi naopak soustředit se na věci, které vás z takové situace rychle dostanou.





*Myslím, že patří i do marketingu a reklamy. Chystáte něco, o čem se ještě nesmí mluvit?*

Naprostou souhlasím, že humor patří do marketingu a propagace. A naopak bych si chtěl na tomto místě postěžovat, že komunikace většiny firem je v posledních letech naprosto fádní, nezajímavá a bez špetky humoru. Takový typ reklamy mi vadí, připadá mi naprosto odtržený od života.

Co se týče druhé poloviny otázky: určitě chceme i nadále v naší komunikaci udržet odlehčení. I když nápad s maketami bomb na telefonních budkách, který jsme realizovali před pár lety a který určitě přišel vtipnější nám než přivolané policii, nemáme v úmyslu zopakovat.



*Umíte si udělat legraci i sám ze sebe?*

S tím, kdo si sám ze sebe neumí udělat legraci, musí být neskuřečně těžké vyjít. Protože fakt, že si neumíte udělat sám ze sebe legraci, je jen důkazem toho, že nedokážete vyjít sám se sebou.



POŽÁDAL JSEM ŘEDITELE O TU LÉPE PLACENOU FUNKCI, JAK SIS PŘÁLA, ALE ON MI NABÍDL, ŽE MŮŽU TŘEBA ODEJÍT, KDYŽ BUDU CHTÍT. TAK JSEM TO MÍSTO PŘIJAL.

*Co byste vzkázal sucharům, zamračeným, nevlídným a zapšklým?*

To samé, co optimistům. Že pokud si budou něco opravdu hodně přát, s největší pravděpodobností se jim jejich přání vyplní.

*Je obor IT jen o jedničkách a nulách, nebo taky o srandičkách?*  
IT je jednoznačně jedním z oborů, kde se to vtipálky jen hemží. Koneckonců vtipů z oblasti IT je také přehršel. Myslím si, že to je logické. Jako v přírodě vše směřuje k vzájemnému vyrovnávání, tak i v oboru, který na první pohled působí nudně a sucharsky, je třeba hodně humoru, jako koření. Pak je vše v perfektní harmonii.

**za odpovědi poděkovala Eva Brixí**

## Na rodinný dům je možné získat až desetiletou záruku

Na českém trhu se počátkem měsíce ledna objevila novinka, která více jak třikrát prodlužuje dosavadní povinnou tříletou záruční lhůtu, v rámci které klient může reklamovat vady rodinného domu. S novinkou přišla na trh společnost Ekonomické stavby, která navíc až desetiletou záruční dobu doplňuje bezplatnými servisními prohlídkami po dobu až 30 let. Servisní prohlídky mohou výrazně prodloužit životnost domu a ušetřit na údržbě jeho majitelům až sto padesát tisíc korun.

Pravidelné servisní prohlídky jsou klíčem k udržení vysoké kvality produktů a možnosti dlouhodobé záruky. Péči o rodinné domy se výrazně prodlužuje jejich životnost. „Naše stavby jsou natolik kvalitně provedené, že věříme, že tento krok je správnou cestou, jak postupovat na trhu s nemovitostmi. Za našimi stavbami stojíme a pro případné opravy jsme plně k dispozici,“ konstatoval generální ředitel společnosti Ekonomické stavby David Mencl.

V rámci servisních prohlídek odpadá nutnost nahlašování případných záručních oprav.

Manažer stavby, který provází klienta po celou dobu samotné výstavby, bude nadále pečovat a dohlížet na kvalitu stavby. Při každé prohlídce bude jeho úkolem zjistit veškeré vady, většího, ale i drobného rázu, které by mohly v budoucnu způsobit složitější opravy.

Servisní prohlídky Ekonomických staveb slouží také k seřízení některých prvků, které častější péči vyžadují, jako např. okna a topná soustava. Tyto služby budou poskytovány zdarma i po skončení záruční doby. Zákazníkům tak v součtu společnost nabízí služby v hodnotě až 150 tisíc korun.

„Životnost každého domu se díky této péči výrazně prodlužuje. Rodinné domy jsou pro naše klienty zásadní životní investicí. Naše služba je pak skvělou investicí do spokojenosti našich zákazníků,“ zdůraznil výrobní ředitel a jeden z autorů programu Jan Černý.

(tz)

# Užívám si sladké nicnedělání

**Netušila jsem, že mi ze stejného telefonního čísla loni v prosinci neodpovídá generální ředitel, ale muž, který má „jen“ jméno a příjmení. Už nejsem ředitel, jsem doma, s Kia jsem se rozloučil, byla první slova, která na mne Ing. Vít Pěkný vychrlil.**

Pak mi sdělil, že je to tak správně a že krok, k němuž se rozhodl, nebyl chybný. Léta plného nasazení, odříkání, respektování zaměstnavatele, služba, z níž měli zákazníci, majitelé aut, radost a užitek. Dost na to, aby člověk odešel se ctí. Nevěřila jsem a patrně jsem nebyla sama. Oblíbený šéf, který jmenované značce dal kus svého já, zavřel dveře za historií, jež pomáhala psát legendu autům, jež si Češi hodně oblíbili. Víta Pěkného znám jako manažera, který umí dotahovat nápady, jako člověka, jež dokáže zaujmout řešením. Že by KIA nestála o takového šéfa? Nebo že by se takový šéf rozhodl ze dne na den, že už šéfem být nechce? To jsou otázky, na něž není nutné hledat odpověď.

Tu jsem hledala spíš na to, jak se člověk, který byl zvyklý žít v centru pozornosti a jemuž svět ležel takřka u nohou, srovnal s časem, kdy nemá před jménem žádného generálního ředitele, pouze titul, který vystudoval. Změna? Ztráta celospolečenské prestiže? Radost z vítězství, z osobní svobody po letech nadstandardní odpovědnosti? Kdoví. Smutek z toho, že nevstává ve stresu, že nestihá brát telefony ani odepisovat na mailly? Prázdnost, které by mohlo po nějaké době potlačit čínorodost?

Pro chlapa dost zásadní otázka.

*Od 1. prosince už nejste generálním ředitelem známé firmy Kia Motors Czech – významného dovozce automobilů. Rozhodli jste se a ze společnosti, již jste dal pár let života, odešel. Co nyní děláte?*

Značce KIA jsem věnoval bez asi 30 dní osm let svého života. V mnoha zemích, kde KIA měla přímé zastoupení, se na stejné pozici vystřídali klidně i čtyři kolegové. Z evropského pohledu jsem tak byl už trochu starým inventářem. Proto si po tomto obrovském nasazení užívám sladké nicnedělání. Myslím tedy výdělečnou činnost v auto branži. Jinak se věnuji domácnosti, koníčkům, zanedbaným přátelům a známým, prostě všemu, na co jsem neměl před tím čas.

*Značku, tedy prodej aut značky KIA, jste na českém trhu dovedl k vrcholu, loni byla mezi importéry na šestém místě. Umíte prodávat, autům rozumíte, dokážete jednat s lidmi, byl jste oblíbeným šéfem a dodnes v povědomí takovým jste. A máte jedno prvenství. Ve vašem případě přestalo platit: Sejde z očí, sejde z mysli...*

Nevím, jestli je to prvenství. Běžně se říká, že po opuštění vysokého pracovního postu člověku ubyde kontaktů, přátel a známých, protože prostě ztratíte atraktivitu. Samotného mě ale překvapilo, že přestože se nade mnou takzvaně zavřela voda, kolik lidí z oboru se mnou dál udržuje vřelé a přátelské vztahy. A tak zatímco jsme se dříve setkávali u mě v kanceláři, tak po mé rezignaci vařím u sebe doma denně někdy až osm káv pro návštěvy, se kterými stále diskutujeme aktuální problematiku automobilového světa.



**Ing. Vít Pěkný**

*Také mezi novináři máte stále přátele. Ne každému manažerovi se to podaří. To je docela slušný kapitál, co říkáte?*

Určitě. Jsem tomu velmi rád. Ne tomu, že to je slušný kapitál, ale tomu, že mohu s těmito zajímavými a vlivnými lidmi nepřetržitě udržovat kontakt. Některá periodika stále zajímá i můj osobní názor. A to je příjemné.

*Tím víc vám musí společenské kmitání chybět. Nebo ne? Užíváte si pauzu? Nebo nic neskončilo?*

Společenské kmitání mi určitě nechybí. Vážně. Mám totiž pocit, že se poslední dobou z akcí vytrácí ten přátelský a otevřený duch a už to není to, co to bývalo. Například vyhlášení Auta roku z devadesátých let mělo svou neopakovatelnou atmosféru a byla tam cítit moc a síla automobilového odvětví. Potkávali se tam všichni, kdož něco znamenali nebo v branži jen pracovali. V posledních letech se však tato atmosféra vytratila a nejsem si jist, zdali je šance, že se vrátí. Podobné je to s autosalonem v Brně či v Praze, které se letos už ani vlastně nekonají. Takže mi vlastně nemá skoro co chybět.

**Abych se ale udržel v kondici, tak rád a nezištně pomáhám s menšími či většími úkoly různým firmám. Dělán to zadarmo a jen proto, abych neztratil kontinuitu a nevyšel ze cviku. A taky proto, že jsem ješitný a dělá mi dobře, když mě někdo potřebuje.**

*Nicméně – jste nezaměstnaný. Eviduje vás úřad práce. Neštve vás to? Necítíte společenské ponížení?*

Bezesporu je to zvláštní pocit. Považoval jsem vcelku za logické, jsem-li bez zaměstnání, nechat se zaregistrovat. Samotný proces evidence je něco, na co se těžko asi zapomeno. Úřad s neopakovatelnou a neosobní atmosférou, kolem vás spousta lidí, u kterých absolutně nechápete smysl jejich života, jiní zase, kteří vzbuzují lítost, další pohrdání, k tomu hodiny čekání a pocit bezmoci. Je to určitě významná životní zkušenost, která člověku pomůže přehodnotit přístup k životu. Nemyslím tím samotný fakt, že jste bez práce, ale tu hustou koncentrací něčeho, s čím se člověk normálně nemá šanci setkat.

*Jaké byly ty první hodiny domácího povalování?*

První významný okamžik – ráno se nemusí vstávat na budík! Krása. Pak samozřejmě plánování, co všechno doma uděláte, koho navštívíte, kam pojedete. Prostě pocit, že dožene z normálního života všechno to, co dříve kvůli zaneprázdnění zvládat běžně nešlo. Dívám-li se ale zpětně, zatím jsem toho moc nedohnal. Asi neumím dobře plánovat!

*A tedy – váš program všedních dnů?*

Den začíná povinnou procházkou s našimi psy, nějaké tři kilometry. Pak snídání, mailly, novinky. To se asi moc nemění. Dopoledne pak strávím nějakou administrativní prací, kterou si u mě někdo objedná, nebo návštěvami



ať už u mě doma, nebo u někoho ve firmě. Následuje oběd s někým známým či kamarádem, venčení psů a odpoledne se věnuji spíš pracím doma – údržba, dodělávání toho a onoho... Často přichází na řadu i dříve zanedbávaný sport – badminton, floorbal, in line. Den končí vycházkou se psy. Je-li na pořadu dne nějaká cesta či večerní posezení s kýmkoliv, tak mnohdy večerní vycházka téměř koliduje s tou ranní.

### *Stále sbíráte knihy?*

Nepřestal jsem a pořád mě knihy velmi zajímají. Mám jich spoustu ve velké knihovně v obývacím pokoji. Přiznám se ale, že poslední dobou dávám při čtení přednost těm elektronickým. Přeci jenom je rozdíl, když vám při usínání spadne na obličej elektronická čtečka než třeba objemné vydání Malý Bobeš.

### *Dokončovací práce na novém rodinném domě, který jste postavil a do kterého se vaše rodina koncem roku nastěhovala, určitě zabírají část vašeho volného času, ale asi myslíte na spousty dalších věcí.*

Dokončovací práce na rodinném domě si opravdu teď užívám. Myslím, že majitelé a provozovatelé hobby marketů by rádi přivítali více takových klientů, jako jsem já. Jsou to aktivity, které ke mně patří, rád je dělám a těší mě i výsledek. Mám toho ale ještě spousty před sebou. A tím, že se věnuji naprosto jiné oblasti, než bylo moje původní zaměstnání, mám nyní pocit, že začínám vnímat spoustu věcí, které jsem dříve v rámci profesní slepoty nepostřehl.

### *Nevěřím, že byste ale časem začal žít jako opuštěný lev salónů a po večerech hrál sám se sebou šachy.*

Jak kdy. Někdy je to také příjemné. Ale je pravdou, že hlavně doháním zameškaná setkání za posledních osm let, takže někdy je ten týdenní harmonogram opravdu napjatý. Moje žena dokonce říká, že jsem večer doma méně, než když jsem býval zaměstnaný.

No a jak jinak – hodně času rovněž zaberou setkání s potenciálními zaměstnavateli. Protože pro ně to není zcela hlavní záležitost, odehrávají se jednání většinou koncem pracovní doby, která u mnohých společností atakuje zavírací dobu běžného pohostinství. Tím jsem možná odpověděl na nepoloženou otázku, jestli bych se chtěl vrátit do manažerského světa, nebo zůstat doma. Myslím, že by to bylo správné, na to ostatní bude ještě přece jen dost času.

### *Vždy jste byl hodně činorodý, pracovitý a výborně umíte vést tým. Špičkový manažer, který má nápady, odvahu riskovat a umí dát ostatním prostor. Tak jste se seberealizoval a mně se zdá divné, že by se vám po tom nestýskalo.*

Určitě by to tak na první pohled mohlo vypadat. Abych se ale udržel v kondici, tak rád a nezištně pomáhám s menšími či většími úkoly různým firmám. Dělán to opravdu zadarmo a jen proto, abych neztratil kontinuitu a nevyšel ze cvíku. A taky proto, že jsem ještě mladý a dělá mi dobře, když mě někdo potřebuje!

### *Zůstanete v oboru?*

Rád bych. Nic jiného neumím. Nebo spíš lépe – nic jiného jsem nikdy nedělal. Patřím k těm málo lidem, kteří měli a mají svůj obor jako koníčka, mají v něm vzdělání a pohybovali se v něm. Asi, kdybych změnil, tak by mi to později určitě chybělo.



**A tím, že se věnuji naprosto jiné oblasti, než bylo moje původní zaměstnání, mám nyní pocit, že začínám vnímat spoustu věcí, které jsem dříve v rámci profesní slepoty nevnímal.**

### *Nebo založíte vlastní firmu třeba na výrobu ptačích budek?*

Na vlastní podnikání jsem srab. Nevěřím si, že bych to dokázal. Takže nic takového zatím neplánuji.

### *Co vám ta přestávka v čase dala?*

Jsem rád, že zatím stále dává – klid, jiný pohled na svět a život, užívání si domova, čas na to, co před tím nešlo, a určitě vyšší míru pokory vůči životu samotnému.

### *Kdy tedy začnete rozdávat nové vizitky?*

No, to je dost na tělo! Původně jsem si říkal, že začnu pracovat od února. Ne, že by to nešlo nebo to nebylo možné, to určitě ne. Teď vidím reálné datum někdy od dubna. Je pravdou, že nejsem pevně rozhodnut, kde to bude. Mám několik velmi lukrativních nabídek. Která bude ta pravá, rád řeknu, až to rozhodnutí padne.

**ptala se Eva Brixl**

# Matematika jako moje nekonečno

Matematika – tolik vážená, a přesto tolik obávaná. Dodnes nechápu proč. Pravda, již nevím, co se skrývá za odbornými výrazy rovnic studentského života, s láskou však vzpomínám na množiny gymnázia. A také na dvousemestrální předmět logiku, kdy mi přišel k závěrečné zkoušce na fakultě žurnalistiky na pomoc kamarád z jiné vysoké školy převlečený za slečnu...

Strategie budoucího trapasu spočívala v tom, že mělo mást moje příjmení, z něhož se nedalo rozpoznat, zda jsem žena či muž; celé to dopadlo nakonec víc než úsměvně. Kantor nevěděl, koho vlastně zkouší, kamarád zas neuměl včas rozpoznat, zda hraje ženu či muže ve vazbě na mne a moje příjmení, a já tu šlamastí-

ku zachraňovala tak, že jsem čmárala jakési protínající se kružnice, na nichž jsem vysvětlovala něco, co nemělo logiky ani za mák. V odvážném divadle, které se mi vymklo z rukou, jsme se nevyznali posléze ani jeden, když jakási Brixí stála před profesorem a jakýsi Brixí z učebny vykřikoval formule jen zdánlivě podobné definicím. Dostala jsem za dvě jen proto, abychom to měli všichni tři už za sebou. A tak - mnoho pestrosti mi přinášela matematika po dobu studií, avšak i na základce se děly věci. Na začátku hodiny matematiky se naše učitelka místo zápisu do třídní knihy chopila našich tváří, každému vypálila preventivně facku a zkoušení začalo. Přesto vím, že matematika pro mne byla vědou, která mi nabízela nekonečno abstraktna, v němž se dalo snít, vítězit i předvídat.

## Je krásná a není těžká



PaedDr. Antonín Balnar, Ph.D.

Titulek se nevztahuje k hodnocení nějaké dámy v blízkosti ředitele Wichterlova gymnázia v Ostravě-Porubě PaedDr. Antonína Balnara, Ph.D. Pokud vás to přeci jen napadlo, je to patrně proto, že máte smysl pro humor, a také by to mohl být důkaz skutečnosti, že je titulek zvolený správně – upoutal. A to je dobře. Na vysvětlenou tedy jen to, že se těch pár titulkových slov nevztahuje k žádné miss, baletce nebo manželce přítele, ale k matematice. Antonín Balnar o ní vypovídal s vtipem, nadhledem i přehledem. Když se do jeho slov pozorně začtete, zjistíte, že ředitel gymnázia je prototyp potřebné a hledané školní autority:

*Vzpomenete si, kdy jste si nedokázal něco spočítat? V dnešním sofistikovaném světě to může být nepřehledná účtenka za nákup stejně tak jako souhrn bankovních poplatků, nástrahy daňového přiznání ani „nepočítám“...*

V přeneseném slova smyslu se pochopitelně někdy nedopočítám, nebo naopak se přepočítám. Matematicky to se mnou zase tak špatné není. Jen se mi už vytváří dost silný blok na počítání věcí, které je počítat zbytečné. Byrokracie na školách narostla do neskutečných rozměrů a schopní lidé, kteří se ve vzdělávání chtěli realizovat, odcházejí, protože jim právě na to vzdělávání nezbývá čas a energie. To se děje na všech typech

škol. Daňové přiznání je ještě krásné. Tři čtyři formuláře a je to tam. Zatím v něm nevykazujeme podpořené osoby, monitorovací indikátory, gigajouly, počet recyklovaných papírů na jednoho učitele, objem půdy ani přepočtený počet pedagogů vyučujících německý jazyk, kteří jsou kvalifikovaní, avšak ne aprobovaní...

*Vaše gymnázium proslulo zaměřením se na matematiku, obor, jehož se mladší generace stále bojí. Proč pořád tolik strachu? Proč se lidé matematice vyhýbají? Cožpak je mýtus složitosti tak silný?*

Matematika se nedá naučit jinak, než že spočítáte sto příkladů a sto prvních vám pak půjde skoro sám. Musíte ji pochopit. Musíte přemýšlet. Je to jeden z mála předmětů, který rozvíjí myšlení a ne jen paměť. A to může bolet.

Jsem přesvědčený o tom, že standardní student gymnázia by s učivem matematiky problém mít neměl. Matematika je neprávem démonizovaná. Je jasné, je krásná a není těžká. Za tím si stojím.

*Vzdor vůči této vědě vychází určitě z mnoha společenských kořenů a někdy i špatné motivace ve škole. Jak to vidíte?*

Máte naprostou pravdu. Situaci nepomáhají ani populární a „populární“ osobnosti předhánějící se v konstatování, že matematiku zavrhli po prvním týdnu v první třídě. Na druhou stranu musím upřímně říct, že matematika „přichází“ o své studenty i tím, že dnešní mládež má mnoho jiných lákadél, která kdysi nebyla. A všechno se pak stihnout nedá. Ať to je studium jazyků, informatiky, dějepisu nebo chemie. V minulém režimu měla matematika výhodu nadčasovosti. Stát ji nemohl zneužít, je „čistá“. Jen 17. listopad byl v říjnu.

*Když jsem studovala na gymnáziu, měla jsem velké štěstí. Náš matikář byl vynikající pedagog, který rozuměl duši studenta i jeho zranitelnosti či potřebě provokovat. Pochopil, kdo jsem, když jsem mu místo výsledků rovnice napsala básničku a pouštěl mne fotit, jakmile napadl v horách sníh, abych to stihla, než mi roztaje. Nemučil mne výčitkami, když jsem nevěděla, jak dál. Tušil, že se látku naučím a že je to metoda, která na mne platí. Rozhodně mi matematiku nenutil ani z ní neudělal nenáviděný předmět. Mám k ní úctu právě díky tomu kantorovi...*

Když nepomůže vysvětlování, přemlouvání a rady, pak je tady už jedině osobní příklad. Pomůže, i ten špatný. Osobnost pe-



dagoga je nenahraditelná. Charisma, životní postoje a zkušenosti. Školy mají stejnou legislativu, stejné peníze a vybírají studenty z jednoho pytle. Liší se lidmi, kteří je vytvářejí. Škola není budova, škola jsou lidé v té budově.

Mám podobnou zkušenost jako vy. Jsem ředitel na škole, kde mě mí podřízení učili a zkoušeli u maturity. Jsou to silné osobnosti. Zvládli jsme to. To oni mě naučili, co umím. Všichni chceme, aby naši studenti byli lepší než my. Jinak by na větvích už nebylo k hnutí.

**Stali jste se pořadatelem Ústředního kola Matematické olympiády kategorie A (matematika) a P (programátoři). Jaké máte jako ředitel školy v souvislosti s tímto projektem přání?**

Léčím si komplex. Nikdy jsem se do tohoto kola neprobojoval. Zápolil jsem spíše v chemii a zeměpisu. Mé přání bylo, aby mezi finalisty byl aspoň jeden náš student. Povedlo se. S nadšením jsem si přečetl výsledkovou listinu krajských kol, kterou mi předseda Ústřední komise MO doc. Šimša poslal. Máme želízko v obou kategoriích. Vše ostatní bude navíc.

Mé druhé přání bylo ukázat zbytku republiky, kde je centrum techniky, průmyslu a know-how. K soutěži se čelem postavil Moravskoslezský kraj, město Ostrava i naše obec Poruba, Vysoká škola báňská-TU, Svaz průmyslu a dopravy ČR i spousta firem, jako ArcelorMittal, Dalkia, Tieto či Kvados. A to je ohromná síla. Wichterlovo gymnázium vytváří mezi všemi partnery most, který je spojuje a v tuto chvíli moderuje vzájemné kroky dovnitř i vně. Už nyní jsme domluveni, že naše proklamace podpory technického vzdělávání tímto neskončí. Plánujeme konferenci a jiné zajímavé projekty.

$$\sqrt{JARKA + EVA = MATĚJ^2 - 0 = \sqrt{205 + 1} = 14}$$

$$\heartsuit + \heartsuit = \heartsuit_{LÁSKA} \rightarrow \infty + 3 + 1 = 18$$

**Slogan matematika se vrací domů má napovědět něco o tom, že vztah k technickému a přírodovědnému vzdělání se konečně kultivuje a že to má vztah i k průmyslové tradici Ostravska. Kdo je autorem sloganu a jak se vlastně zrodil?**

Ten slogan má symbolizovat dvousetletou průmyslovou tradici pomezí Moravy a Slezska, současnou pozici Ostravy jako centra mnoha moderních IT nadnárodních firem i trochu naší školy. Zrodil se tak, že mě napadnul. Protože jsem jím všechny v týmu překvapil, měl jsem náskok. A pak už byl všude, tak jsme ho tam nechali. Snad je výstižný, trefný a zapamatovatelný. Hovoříte o něm i vy. To mě těší!

**Matematická olympiáda má významnou záštitu řady osobností. Jak jsou ony na tom se znalostmi matematiky? Nechystáte pro ně kvíz, anketu se základními otázkami, besedu se studenty na téma legrace v matematice?**

To je vynikající nápad! Nejsm si však jistý, zda by ho takto hodnotili i tyto osobnosti. Je skvělé, že nám dokážou a chtějí pomoci, i když matematika není třeba ten jejich původní obor. To svědčí o jejich zdravých názorech.

V pedagogice nemám základní otázky rád. Je to nefér. Ono celá pedagogika je tak trochu divadlo. Učitel při zkoušení dělá, že to nezná, tak se na něco ptá. Žák stejně umně mnohdy předstírá, že to ví! Mě třeba vůbec nebaví zkoušení. Jsou to vzájemná muka.

A dovolte mi jednu malou poznámku: pana Roberta Szurmana jste se ptala, zda si myslí, že  $1+1$  bude stále dva. To přece ale už dávno neplatí! V binární soustavě to je třeba 10.

### Polemika redakce

#### Jak je to s příkladem $1+1=2$

Když vedle sebe položíte jeden rohlík a druhý rohlík, vyjde vám, že máte na stole dva rohlíky. Mě neošálíte! Skutečnost, že máte rohlíky dva, poznáte podle toho, že když sníte jeden rohlík, budete méně hladový. Když sníte i ten druhý, budete zasycen. Jedničky a nuly se však nenajít. Když sníte jedničku a budete si chtít přidat, pozřete ještě nulu, ale tím se nepřejíte, protože vlastně nesníte nic. A kde je ta vaše desítka, no? Když vedle sebe položím rohlík a nic, zbyde mi zase jen rohlík. Takže sečteno a podtrženo – ve světě hmotném a hladovém platí, že  $1+1$  jsou dvě. Ale ve světě, který je abstrakcí pojmů k pojmenování procesů myšlení, které nám přinášejí uspokojení v civilizační cestě k pozemskému blahobytu, jež jsme se naučili vnímat jiným systémem, než je hlad a potřeba ho ukojit, tam samozřejmě platí úplně jiné domino! Ale jak to myslel Robert Szurman, to vlastně nevím... Patrně otevřel novou rovníci kvality, jejíž řešení je na spadnutí!

**Co mají vaši studenti dnes v malíčku a oč jsou v matematice dál než jejich dědové?**

Zorientovat se v dnešním světě není pro studenty vůbec jednoduché. V tom jsou určitě dál. Množství vjemů, informačních kanálů a možností uplatnění je nepřehledné. Musí umět to informační znečištění filtrovat. V matematice však dál než jejich dědové nejsou. A to je škoda a chyba. Nejsm děd, ale kvadratickou rovnici jsem se učil v 7. třídě. Neměl jsem devítku. Dnešní studenti se to učí až na gymnáziu. Reforma regionálního školství se nepovedla. Osnovy se neměly opouštět.



# Věda, která „neuhne“ pocitům řešitele



**Antonín Balnar a Robert Szurman v matematickofilozofickém rozhovoru nad tím, zda  $1 + 1$  jsou či nejsou 2**

Na Wichterlově gymnáziu v Ostravě-Porubě se bude v posledním březnovém týdnu soutěžit. Uskuteční se zde 63. ročník Ústředního kola Matematické olympiády. Renezance logiky dostane zelenou a z vítěze možná časem vyroste frajer, který spočítá, že se dá vyhnout blackoutu za podmínek, kdy obyvatelstvo Ostravy začne jímat blesky na základě zvláštních řetězových reakcí zvuků, jejichž decibely se sečtou v energii, která posílí přenosovou soustavu a vyloučí škodlivost přírodního živlu. Že je to Science Fiction profesora Magora? Možná ano, ale kdo ví. Science není zas taková pavěda ani zavrženíhodná literatura budoucího faktu.



**JUDr. Ing. Robert Szurman s úctou k technice**

Pravdou ovšem je, že chválihodnou soutěž zaštitila Rada kvality ČR. Její odborníci vědí, o čem je konkurenceschopnost české ekonomiky: o technicky vzdělaných lidech.

JUDr. Ing. Robert Szurman předseda Rady kvality ČR, se z otázek nevykroutil:

*Není jistě náhodou, že Rada kvality ČR zaštitila Matematickou olympiádu. Co bylo tou hlavní motivací?*

Hlavní motivací je stěžejní zájem jedné z neúspěšnějších odborných sekcí Rady kvality ČR – Kvalita ve vzdělávání – prosazovat vysokou hodnotu ve studijních procesech základních, středních i vysokých škol s cílem vychovat špičkové odborníky pro průmysl, vědu a výzkum za účelem zvyšování kon-



kurenceschopnosti českého hospodářství jak v rámci Evropské unie, tak v zemích mimo ni.

*Vy sám máte k technickým oborům vřelý vztah. Kde jsou kořeny?*

Pozitivní vztah k technickým oborům jsem získával postupně již od raného dětství – ostatně jako většina malých kluků jsem stavěl z kostek hrady a lepil modely letadýlek. Definitivně si mě pak technika získala během mého vysokoškolského studia – jsem totiž absolventem jedné tuzemské technické univerzity. A v tom, jak je tento obor důležitý a že jsem si dobře vybral, mne nejvíce utvrzuje fakt, že čelní představitelé firem a organizací, kteří získali některou z cen za kvalitu, ve svých projevech pravidelně vyzdvihují základní kámen úspěchu – kvalitní pracovníky, absolventy škol s technickým zaměřením. A já osobně věřím, že se po „módní vlně“ ekonomických vysokých škol karta zase obrátí a mladí lidé budou mít opět chuť a najdou si svou cestu ke studiu technických oborů, aby takových vynikajících pracovníků stále jen přibývalo.

*Čím je matematika pro vás osobně krásná?*

Matematika je pro mě osobně zároveň krásná i velmi složitá. Je to věda, která „neuhne“ pocitům řešitele, ale vždy se řídí svými exaktními pravidly. Na rozdíl od některých humanitních oblastí, které se dají tzv. „okecat“.

ACHOJ, JIRKA JE PYTEL<sup>2</sup>,  
MILUJE ALENU!

*Říká se, že matematici jsou suchaři. Nevěřím tomu, vyprávějí třeba báječné vtípy, mají velkou fantazii i nadhled. Jak by se dala očistit jejich image?*

Nemohu než s vámi souhlasit! Matematici jsou zpravidla velice chytří a vtipní lidé, kteří nepokazí žádný žert. Co se vylepšení jejich image týče, obávám se, že to bude „běh na dlouhou trať“. Jak jsem zde již zmínil, matematika je krásná věda, lidmi však často není pochopena. Mnozí nedokáží docenit její logiku, její pravidla, neumí si s ní „hrát“. To je však to, co matematika na této vědě tolik přitahuje, a je to dle mého i důvod, proč je právě s těmito lidmi spojena přezdívka „suchar“. Cesta ke změně jejich image by mohla vést přes školní lavice – pokud by učitelé a profesori mnohdy jen trochu změnili svůj systém výuky, matematiku žákům a studentům více přiblížili a zvolili by tolik proklamovanou „školu hrou“, i ti nejzruptější odpůrci této vědy by v ní našli zalíbení a celý pohled na matematiku by se změnil.

*Myslíte, že bude pořád platit, že  $1 + 1 = 2$ ?*

Chci tomu věřit a v čele Rady kvality ČR budu vždy podporovat, aby  $1 + 1 = 2$ , a ne jinak. Určitě si domyslíte proč...

**připravila Eva Brix**

**Závěr diskuze nad tím, jak je to s jedničkami, nulami, případně desítkami:**

**Pravidlem je, že se v Čechách desítka vždy blíží k sedmičce...**

**?**

**Aby se dala pít, musí se chladit na sedmém schodu...**



# Radost z práce přináší úspěch

Víte, jak se rodí osobnosti? Nestačí jen umět se narodit s těmi správnými dispozicemi. Nejdůležitější je pěstovat vůli, formulovat dlouhodobou vizi a mít stále zaměřený vytčený cíl. A nepustit to ze zřetele ani jediný den. Když se ptáte úspěšných, co bylo jejich hnací silou, dostanete stejnou nebo podobnou odpověď. Je to pocit uspokojení a radosti. Osobnost obchodu, jednatele společnosti dm drogerie markt s.r.o., Ing. Pavel Kadečka v tom není výjimkou.

*Čím si myslíte, že jste si získal porotu prestižní soutěže Obchodník roku 2013?*

Abych pravdu řekl, získané ocenění mne velmi překvapilo. Nevystupuji příliš často na veřejnosti, ani se nedomnívám, že bych vymyslel něco zásadního. Spíše se mi zdá, že zafungovala značka „dm“, naše firma získala již počtvrté prestižní ocenění Obchodníka roku s drogerií a parfumerií, je možno tedy říct, že má zcela jistě určité postavení a zvuk.



Ing. Pavel Kadečka

*V současnosti nejen obchodní, ale všechny společnosti stojí a padají s tím, jak dokáží využít sektor IT k řízení a rozvoji firmy, marketingu a prodeje. Co bylo klíčové v dm?*

V dm je při nasazení nejmodernějších technologií zásadní důsledná zákaznická orientace. Všechny změny se snažíme koncipovat tak, aby odpovídaly představám o budoucí tváři našich prodejen a prostředí v nich. Velký důraz klademe na iniciativu a spolupráci příslušných oddělení, spolupracovníci se zapojují do společné činnosti v rámci mezinárodních projektů. Celkový efekt není jenom v tom, že se můžeme podílet

na koncepcích vznikajících v rámci celého koncernu, ale zároveň se kolegové pohybují v prostředí, které přispívá k jejich odbornému i osobnímu růstu.

*Firmy se prý chovají jako mužské nebo ženské. Společnost dm drogerie markt svou nabídkou vychází více vstřícně (a dětem), jak byste zhodnotil její charakter?*

Snažíme se, aby byly naše prodejny přátelské k zákazníkům a dokázaly jim nabídnout prostředí, ve kterém se budou cítit dobře. Šíře nabídky, čistota, osvětlení, správná teplota a podobně jsou zcela jistě důležité komponenty, nejdůležitější je ale vztah, který si dokáže vytvořit prodávačka se zákazníkem během krátké chvíle nákupu. Chceme, aby na našich prodejnách působili spolupracovnice a spolupracovníci, které jejich práce baví a kterým dělá radost poradit nebo pomoci. Snad se nám to postupně daří.

*Máte svůj recept na úspěch v práci? Pokud ano, prozradíte nám jej?*

Úspěch pro mě znamená mít radost z toho, co dělám. U dm jsem již 19 let, tj. téměř od jejího vzniku, pamatuji si pionýrské časy, kdy všichni dělali všechno, a musím potvrdit, že to bylo velmi pestré a motivující. Dnes je pro mě nejvíce uspokojivé vidět kolem sebe lidi, se kterými jsem měl čest blíže spolupracovat a kteří využili možnosti a své schopnosti k tomu, aby se zabývali tím, co je naplňuje. A já si mohu říci, že jsem k tomu snad také trochu přispěl.

*Jak se cítíte v převážně ženském prostředí? Krásně.*

*Muže prý dělají a utvářejí především jejich hobby. Máte koníčky, jimž věnujete hodně času?*

To by asi mohla vyprávět spíše moje manželka. Říká, že jediné, co jsem ještě nezkusil, jsou vláčky. Ale třeba i na ně ještě v penzi dojde.

**Dnes je pro mě nejvíce uspokojivé vidět kolem sebe lidi, se kterými jsem měl čest blíže spolupracovat a kteří využili možnosti a své schopnosti k tomu, aby se zabývali tím, co je naplňuje.**

*Stal jste se respektovanou Osobností obchodu. Máte před sebou další mety? A nějaká nesplněná přání?*

Děkuji za optání, jsem víceméně šťastný člověk s tím, jak to je, a s nadějí a optimizmem vyhlížím všechno nové.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

## Sedm z fondů ČSOB šlo loni meziročně více než o 10 % nahoru

Průměrný výnos korunových otevřených fondů ČSOB vloni dosáhl 7,3 %. Letos lze očekávat další růst globální ekonomiky, který by se měl projevit i v růstu na akciových trzích. Investice do fondů jsou stále výhodnou variantou zajištění na budoucnost.

Podle expertů ČSOB bude trh i nadále přát akciovým portfoliím. „Loňský rok byl v porovnání s předchozími z hlediska investování do fondů výnosově nadprůměrný. Příznivý vývoj globální ekonomiky se promítá i na finančních trzích,“ řekl Jan Barta, generální ředitel společnosti ČSOB Asset Management, a.s., investiční společnost, a dodal: „Jako nejzajímavější se ukázaly investice do vody. Kdo nám tedy naslouchal a investoval například do fondu ČSOB Akciový fond vodního bohatství, je nyní tak říkajíc, za vodou.“

Z dvaceti čtyř korunových otevřených fondů ČSOB rostl nejvýznamněji, konkrétně o 34,52 %, ČSOB Akciový fond vodního bohatství, který se zaměřuje na investice do firem zabývajících se čištěním, odsolováním, dodávkami vody a obnovou infrastruktury. Z nabídky ČSOB si vedly dobře i další otevřené fondy. O více než 25 % za posledních dvanáct mě-

síc vzrostly také fondy ČSOB Akciový fond dividendových firem (28,03 %) a ČSOB akciový mix (25,02 %). O více než 10 % rostlo sedm a o více než 4 % třináct fondů.

Bodovaly i fondy typu Portfolio Pro, jejichž výnos se pohyboval od 2,5 % u konzervativnější po více než 16 % u dynamičtější varianty s vyšším podílem akciové složky. Jejich výhodou je existence tzv. hraniční hodnoty, díky níž se lze vyhnout velkým ztrátám.

Loňský rok naopak ne zcela přál dluhopisovým fondům a komoditám v důsledku růstu dlouhodobých úroků a poptávky po rizikovějších aktivech. I letos proto budou podle ČSOB výnosnější akciové trhy. Analytici ČSOB očekávají další zlepšení v globální ekonomice, což dává naději na pokračování pozitivního vývoje na akciových trzích. Naopak se ne zcela bude stejně jako loni dařit investicím do dluhopisů. „Je však důležité uvědomit si, že investování do akcií přináší zajímavou příležitost a dlouhodobý potenciál. Krátkodobé výkyvy však mohou být poměrně významné,“ uzavřel Jan Barta.

(tz)

# Klienty bychom chtěli příjemně překvapit vždy

Nabídnout to, co zákazník potřebuje, je velké umění. Bankovní i nebankovní domy se snaží oslovit své příznivce stále řadou nových produktů a služeb tak, aby ty věrně neztratily, získaly nové tváře, a zejména poskytl to, co je pro spotřebitele opravdu užitečné. Možnosti jsou stále sofistikovanější, podle toho, jak rostou nároky nás všech, i v důsledku toho, jak se mění technologie, jež s sebou nesou přidanou hodnotu, jako je rychlost, úspora času nebo třeba bezpečnost. Zdaleka nejen o tom jsme vedli rozhovor s ředitelem Správy přímého prodeje (B2C) Cetelem Bc. Milanem Cáderem.

*Zatímco v České republice přetrvávají už dlouho ekonomické potíže, Cetelem loni dost výrazně rostl. Co pokládáte za hlavní důvody tohoto úspěchu?*

Máte pravdu, že loňský rok byl pro nás velmi úspěšným. Podařilo se nám zvýšit podíl na trhu financování automobilů. Upevnili jsme pozici lídra ve splátkovém prodeji, kdy zejména v posledním čtvrtletí loňského roku byl zájem o nákup spotřebního zboží na splátky podpořen i dalšími vlivy, zejména devizovou intervencí ČNB a příchodem nového občanského zákoníku, které vyvolaly poptávku z obavy ze zdražení, případně z úpravy záruční doby.

Hlavní důvod úspěchu však spatřuji v dlouhodobé koncepci zkvalitňování produktů a služeb nabízených našim klientům. Stále se snažíme přizpůsobovat rychle se měnícímu očekávání a individuálním požadavkům každého zákazníka. Příkladem může být možnost nastavit si vlastní výhody na kreditní kartě, kdy si klient vybírá odměny v návaznosti na preferovaný způsob využívání karty. U osobních půjček vrátíme ročně až jednu měsíční splátku za řádné splácení. Přestože jsme nebankovní společnost, dokážeme konkurovat bankovním úvěrovým produktům, což potvrzuje i řada zveřejněných srovnání.

*S tím, jak výrazně vzrůstá počet uživatelů mobilních internetových zařízení, stoupá i význam online služeb. Jak na tento vývoj reagujete v Cetelemu?*

Online služby byly pro nás vždy jedním z nejdůležitějších kanálů, kterému se neustále věnujeme a rozvíjíme ho, a nejedná se jen o možnost sjednání produktů. Například již delší dobu vycházíme vstříc uživatelům mobilních zařízení, a proto máme webové stránky a Klientskou zónu upravené pro prohlížení v chytrých telefonech a tabletech. V nedávné době jsme také zavedli usnadnění úhrady splátek pomocí QR kódů. Aktuálně uvádíme na trh novou verzi našich webových stránek.

**Hraju pravidelně badminton. V zimě rád lyžuji či vyrazím do přírody na běžkách, v létě pak rád jezdím na kole či na kolečkových bruslích. Velice rád také zajdu posedět s přáteli. Mojí další vášní je motorka a také rybaření. Na ryby přitom jezdím i mimo Českou republiku, například loni jsem byl rybařit ve Španělsku. Večer občas usínám s tabletem či knížkou v ruce.**

*I když půjčování peněz se zdá být jako zavedená a neměnná služba, vaše inovační aktivity svědčí o tom, že otevřené možnosti zdaleka nejsou vyčerpány. Co pokládáte za nejúspěšnější novinky roku 2013?*

Řadu novinek z loňského roku jsem již zmínil. Za opravdu inovativní považuji přechod na elektronický podpis u významných partnerů splátkového prodeje. Tento proces uzavírání smluv je navíc šetr-

ný k životnímu prostředí, neboť se, kromě předmluvního formuláře, nevytiskne jediný papír.

*S čím chcete klienty překvapit letos?*

Klienty bychom chtěli příjemně překvapit vždy, když se setkají s našimi produkty či službami. Nemusí se pokaždé jednat o něco zcela revolučního, také drobná zlepšení mohou přinášet dobrý pocit. A takových chceme připravit opravdu hodně. Klienti se určitě dočkají i zcela nových produktů a služeb, ale zatím nemůžeme více prozrazovat. To by pak nebylo to překvapení.

*Infolinka Cetelem má svoji žlutou, oranžovou a zelenou dobu. Obracejí se na vás zájemci především prostřednictvím telefonu, nebo jsou využívány jiné formy komunikace?*

V posledních letech výrazně narůstá počet těch, kteří využívají elektronické komunikace přes Klientskou zónu či e-mail. Výrazná většina klientů od nás dostane odpověď do jednoho dne a naším cílem je dostat se brzy na reakční dobu v řádu několika hodin.

*O tom, že jste pozitivně vnímáni odbornou a laickou veřejností, svědčí mnohá ocenění. Z loňska bych jmenoval aspoň Stříbrnou korunu nebo 2. místo ve Zlatém Měšci. Co to pro vás znamená?*

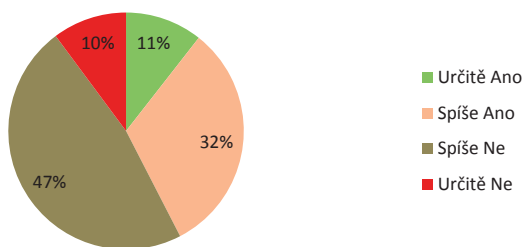
V těchto soutěžích hlasuje veřejnost a pro nás tato ocenění znamenají v základu tři věci. Za prvé je to zpětná vazba, že jdeme správným směrem. Za druhé závazek, abychom získanou důvěru



**Bc. Milan Cáder**



### Budete v letošním roce zvyšovat své výdaje?



Zdroj: Stem/Mark pro Cetelem

veřejnosti neztratili. A za třetí samozřejmě výzva k dalšímu zlepšování, respektive reagování na měnící se potřeby a přání našich příznivců.

#### Jak se v posledních letech proměnil sektor finančních služeb a co očekáváte od příštích let?

Sektor finančních služeb prošel výraznými změnami, zejména kvůli finanční krizi. Já osobně považuji tyto změny za ozdravné jak pro poskytovatele, tak pro zákazníky. Zodpovědné úvěrování se opravdu stává reálným přístupem, nikoliv jen hezkou frází. Finanční společnosti sdílejí a využívají mnohem více informací o klientech. Stoupá také úroveň finanční vzdělanosti a lidé začínají lépe řídit své finance. Příkladem je loňský boom v refinancování hypoték, ale také refinancování či konsolidace spotřebitelských úvěrů. Dobře platící klient si dnes může vyjednat individuálně lepší podmínky a tento zápas o získání a udržení dobrých klientů bude nadále pokračovat, a to i v dalších oblastech finančního trhu.

#### Podle průzkumu, který si Cetelem nechal zpracovat, si chce letos každý desátý Čech dopřát více, než v uplynulém roce. Jak se podle vás bude spotřeba vyvíjet?

První impuls směrem k vyšší spotřebě přišel s oslabením koruny, objevily se také první náznaky výraznějšího růstu HDP, tedy aktivity ekonomických subjektů. Věřím, že po dlouhém stagnačním období letos opravdu dojde k růstu ekonomiky, a tím i k vyšší spotřebě.

Část zvýšené spotřeby spolknou vyšší mandatorní výdaje domácností, ale lidé budou utrácet více i v dalších oblastech. S tím je spojené i vyšší zadlužování firem a domácností.

#### Cetelem je také jedním z významných vydavatelů kreditních karet. Jak moc už je trh kreditními kartami nasycen?

Nasycen zdaleka není. V rozvinutějších ekonomikách je penetrace kreditních karet výrazně vyšší. Také způsob jejich používání je odlišný.

#### Předpokládám správně, že vy sám patříte mezi majitele kreditních karet?

Ano, mám kreditní kartu Cetelem!

#### Platí lidé kreditními kartami u obchodníků spíše dražší zboží, nebo jde o menší sumy? Jaká je v současné době průměrná výše částky hrazené v obchodech?

Průměrná částka hrazená kreditní kartou u obchodníka se aktuálně pohybuje mezi sedmi sty až osmi sty korunami. Lidé si zvykají platit kartou i menší položky než dříve. Důležité pro nás je, že stále více používají Kreditní kartu Cetelem jako běžný platební nástroj. Počet transakcí u obchodníků, který v průměru připadá na jednu kartu, se stále zvyšuje.

#### Muži i ženy sice mívají kladný vztah k penězům, ale nakládá s nimi každý trochu jinak. Platí to i o půjčkách a jejich splácní. Jaký vztah k nim máte vy – myslím profesionální i osobní?

V obou rovinách stejný. Půjčka, úvěr, hypotéka či kreditní karta mohou být dobrými pomocníky, pokud jsou smysluplné a rozumně používány.

#### Kolik by měl mít muž u sebe peněz, kolik „na knížce“?

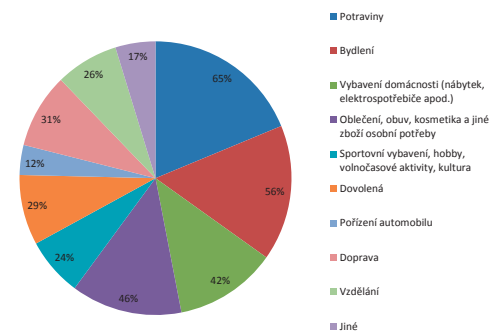
Muž by měl mít u sebe vždy tolik, aby si před ženou v určitých situacích nemusel půjčovat. Tedy například, když ji pozve do restaurace. Tzv. „na knížce“, nebo řekněme finanční rezervu, by měl mít každý ideálně na pokrytí ročních nezbytných výdajů.

**Například již delší dobu vycházíme vstříc uživatelům mobilních zařízení, a proto máme webové stránky a Klientskou zónu upravené pro prohlížení v chytrých telefonech a tabletech. V nedávné době jsme také zavedli usnadnění úhrady splátek pomocí QR kódů. Aktuálně uvádíme na trh novou verzi našich webových stránek.**

#### Co nejvíc určilo vaši profesionální dráhu a čím se v životě řídíte?

Před patnácti lety to byla náhoda, respektive nečekaná nabídka práce, která mne nasměrovala z obchodní sféry do finančního sektoru. Začínal jsem na základní pozici. Měl jsem kolem sebe vždy skvělé lidi, a to je asi důvod, proč jsem setrval a svou profesní dráhu rozvíjel právě ve finančním sektoru. V životě se snažím řídit zcela jednoduchými principy, které mohou vypadat jako klišé, ale v delším období platí, a proto znárodnily v různá pořekadla a sousloví. Nebudu je všechny jmenovat. Ale jedno uvedu, poněvadž ho považuji za jedno z nejdůležitějších a bylo vysloveno i v pohádce Mrazík. Ivánkovi tam říkají: „Před nikým se neponižuj a nad nikoho se nepovyšuj.“ Tohle moudro budí a vyjadřuje respekt a toleranci mezi lidmi.

### Za co budete v letošním roce zvyšovat své výdaje



Zdroj: Stem/Mark pro Cetelem

#### Jak byste charakterizoval, co vás na vaší práci baví?

Je to různorodost mé práce, skládající se z operativních, strategických a projektových činností. Vždy jsem v interakci s lidmi, což mi vyhovuje. Paradoxně mne baví i hledání rovnováhy mezi skupinovými zájmy, které jsou odlišné u zákazníků, zaměstnanců či akcionářů firmy. Odpovědností manažera je maximální uspokojení těchto zainteresovaných skupin, což někdy vyžaduje opravdu pevné nervy a schopnost odolávat vysokému tlaku. S nadsázkou je to do určité míry adrenalinový sport, který mám rád.

#### Máte vůbec nějaký volný čas?

Ano a snažím se ho opravdu užít. Rád cestuji s rodinou. Preferujeme poznávací dovolené a nikdy se nikam podruhé nevracíme. Nedívám se téměř na televizi. Mám rád sport. Hraju pravidelně badminton. V zimě rád lyžuji či vyrazím do přírody na běžkách, v létě pak rád jezdím na kole či na kolečkových bruslích. Velice rád také zajdu posedět s přáteli. Mojí další vášní je motorka a také rybaření. Na ryby přitom jezdím i mimo Českou republiku, například loni jsem byl rybařit ve Španělsku. Večer občas usínám s tabletem či knížkou v ruce.

vyptával se Pavel Kačer



## Vnímat moudro

Během své profese jsem poznala hodně chytrých, vlivných, moudrých, zkušených, veselých a skromných lidí. Míjela jsem se s nimi, zdravila se s nimi, hovořila s nimi, psala o nich. Mám tu neobyčejnou možnost být po jejich boku stále. A co víc – báječných osobností ve vějíři kontaktů přibývá. Opakovaně zjišťuji, že si od nich mám co brát, čemu se učit, inspirovat se. Ne, nejsou to mé vzory, ale ti, kteří prostřednictvím toho, co dělají, ukazují cestu. Vzájemně se tyto cesty kříží a vypořádají. O síle nadšení, o kladném vztahu k myšlence, která je dovedla ke štěstí, jež dokáží rozdávat ostatním, aniž to vlastně tuší. Nepíši tyhle řádky proto, že na ně mám věk. Nerada radím a mentorovat neumím. Strašně bych si ale přála, abychom všichni to moudro kolem sebe uměli vnímat a v pravý čas vstřebat. To proto, že osamocených hráčů přibývá a jinak než přes virtuální síť komunikovat skoro neumíme. Tím více však potřebujeme sdílet chuť do života a škarohlídství měnit v optimismus, jež vede k nadšení a provokaci hodnotami. Chuť do života totiž mění hejskovství v přemýšlení a nabízí oporu hrou. Přála bych si, aby mladí neopovrhovali učit se od starších, ať už si o tom myslí cokoli. Je to nejrychlejší způsob, jak dospět k určitým znalostem, k vědění, jak na to. Mít po boku zkušeného neubližuje, ba naopak, vybízí k inovačnímu pohledu, dodává odvahu jít vlastním směrem úspěchu.

**Eva Brixi, šéfredaktorka**



## Čtete s námi

### Pro aktivní otcovství

Letos je poprvé udělována nová značka kvality „Tátové vítání“. A to zaměstnavatelům, kteří podporují aktivní otcovství, a umožňují tak otcům dobře sladovat pracovní a soukromý život. Jako první ji získaly společnosti DM drogerie, Knihovna Jiřího Mahena v Brně, KPMG, SAS a Scio.

Z průzkumu v rámci projektu Tátové vítání mezi HR manažery firem vyplývá, že tři čtvrtiny firem při oslovování rodičů v rámci interní komunikace vždy myslí i na otce. Na 20 % zaměstnavatelů má pak na interní komunikaci s otci dokonce přímo vypracované vnitřní organizační normy. Nejčastějším a také nejžádanějším benefitem, který v dnešní době nabízejí společnosti svým zaměstnancům-otcům je časová flexibilita.

DM drogerii byla udělena značka Tátové vítání zejména za možnost otců vzít si neplacené volno v době narození potomka i z důvodu účasti u porodu a také za podporu možnosti zůstat s dítětem na rodičovské dovolené. Společnost KPMG byla oceněna za poskytování flexibilní pracovní doby a školení zaměstnanců v oblasti time managementu a sladování pracovního a soukromého života. Knihovna Jiřího Mahena v Brně si značku získala za udělování neplaceného volna v době narození potomka i z důvodu účasti u porodu a také nabídkou finančních půjček na zařízení bytu či v tíživých životních situacích. Firma SAS zaujala otcovskou – placeným volnem v době narození potomka a také připravovaným průzkumem individuálních potřeb zaměstnanců při tvorbě nových benefitů. Společnost Scio zase vedle poskytování časové flexibility také možností daňového či právního poradenství. Značku „Tátové vítání“ uděluje Liga otevřených mužů (LOM) a Unie center pro rodinu a komunitu (Unie). Značka vznikla za přispění Fatherhood Institute UK a českých zaměstnavatelů ze státního, soukromého i neziskového sektoru. Má podporovat aktivní otcovství a napomáhat jeho rozvoji vytvářením podmínek v pracovním prostředí.

[www.tatovevitani.cz](http://www.tatovevitani.cz)

(tz)

## Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 3, březen 2014

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

šéfredaktorka: Eva Brixi

e-mail: [brixi@iprosperita.cz](mailto:brixi@iprosperita.cz), mobil: 602 618 008

obchodní ředitel: Martin Šimek

e-mail: [martin@iprosperita.cz](mailto:martin@iprosperita.cz), mobil: 606 615 609

redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková

zlom: Karel Švihel

korektury: Mgr. Pavla Rožničková

tisk: H.R.G. spol. s r.o., distribuce: 5P Agency

[www.freshtime.cz](http://www.freshtime.cz)

šéfredaktor: Martin Šimek, internetový marketing: Media Know, [www.mediaknow.cz](http://www.mediaknow.cz)

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

# Nedostatečné vzdělání snižuje zájem o české manažery v zahraničí

Říká se, že Češi se jen neradi stěhují za prací. Nicméně z loňského výzkumu, který provedla poradenská společnost KPMG, vyplývá, že kvůli zaměstnání je nás ochotno změnit své bydliště rovných 70 procent. Samozřejmě, že se stoupajícím věkem a komplikovanějšími rodinnými závazky mobilita pracujících klesá. Existuje však jedna skupina zaměstnanců, pro něž je stěhování za prací, dokonce i do zahraničí, naprostou samozřejmostí – jsou to špičkoví manažeři.

Ve vedení největších českých firem v současné době působí čtvrtina cizinců a jejich počet stále přibývá. Roste taky stejným tempem zájem o české manažery v zahraničí?

Podle Viktora Bětíka, partnera pražské pobočky mezinárodní společnosti Stanton Chase, která se zabývá vyhledáváním kandidátů na nejvyšší manažerské pozice, tomu tak rozhodně není. Překážkou teď už nejsou nedostatečné jazykové znalosti, ale především nedostatečné vzdělání. „Češi zcela nesmyslně pokračují ve studiu takzvaných snadných oborů, především finančnictví a bankovníctví, a získávají vysokoškolské diplomy, s nimiž nemohou najít na domácím, tím méně světovém trhu uplatnění,“ tvrdí Viktor Bětík. „Firmy mají dnes největší zájem především o inženýry – strojaře, chemiky a elektrotechniky. Jen v České republice působí nejméně deset velkých chemických firem, přitom z vysokých škol odchází ročně jen pár desítek absolventů tohoto oboru. Podobně je na tom farmacie a některá další průmyslová odvětví.“ Jednu z mála výjimek představuje automobilový průmysl. Mnoho Čechů pracuje na vrcholných řídicích pozicích v ruských automobilkách. Avšak i to jsou většinou lidé, kteří studovali ještě za minulého režimu. „V současné době hledáme pro jednu významnou strojírenskou českou firmu vrcholové manažery v Německu, protože tady vhodné kandidáty na tyto pozice nejsme schopni najít,“ komentoval úsilí Viktor Bětík. „V českých farmaceutických firmách zase pracují na řídicích místech Francouzi a Italové. Přitom jde o pracovní místa, na nichž se měsíční platy pohybují od sto tisíc korun výš. Pořád spíše o rostoucí nezaměstnanosti v České republice, ale v naší praxi se setkáváme spíše s opačným jevem – odborníci prostě chybějí.“

(tz)

## Firemní úvěry s příspěvkem od EIB

Ve spolupráci s Evropskou investiční bankou (EIB) připravila ČSOB zvýhodněný úvěr EU SMART CREDIT, který podpoří projekty financování až do částky 350 milionů Kč. Splatnost úvěru se pohybuje od 2 do 6 let. Hlavní výhodou úvěru je úroková sazba zvýhodněná o 0,25 procentního bodu. ČSOB bude financovat konkrétní rozvojové projekty směřované do pořízení hmotného majetku na celém území České republiky.

EU SMART CREDIT je určen malým a středním podnikům do 250 zaměstnanců nebo velkým podnikům do 3000 zaměstnanců na konsolidované bázi za skupinu. O úvěr mohou požádat projekty zaměřené na investice do hmotného majetku pro podnikatelskou činnost v oblasti výroby či služeb s cílem podpořit růst a konkurenceschopnost podniků. Podpora se týká také investic do financování akvizice podniků v rámci generační výměny.

„Věříme, že pro klienty bude tato nabídka atraktivní zvláště z pohledu úrokového zvýhodnění. Pokud se rozhodnou financovat svůj investiční záměr úvěrem EU SMART CREDIT, je jim navíc k dispozici profesionální a kvalitní tým specialistů z ČSOB EU Centra, které je nedílnou součástí nabídky služeb pro firemní klientelu již několik let,“ řekl Petr Manda, výkonný ředitel útvaru Firemního bankovníctví ČSOB. ČSOB EU Centrum má zkušenosti z práce již na více než 400 projektech a vyznačuje se dlouhodobě vysokou úspěšností v dotačních programech přesahující 90 %. Objem získané podpory pro klienty dosáhl 11 miliard Kč.

(tz)



# Čísla o vyvlastňování drobných akcionářů

O nuceném výkupu akcií od menšinových vlastníků v období 2005 až 2013 rozhodlo necelých 500 firem a celková částka za vytěsnění drobných akcionářů za posledních 8 let přesáhla 18,2 miliardy korun. V loňském roce byl zájem o vytěsnění menšinových vlastníků z akciových společností nejvyšší za poslední čtyři roky, což souvisí s novelou obchodního zákoníku od 1. 1. 2014, která posílila postavení malých akcionářů. Statistiky vyplývají z databáze MagnusWeb a propočtu poradenské společnosti Bisnode.

„Boom vytěsnění drobných akcionářů jsme zaznamenali v roce 2005, vzápětí po platnosti novely zákona. Ke squeeze-out tehdy přistoupilo přes 40 procent společností (199) z celkového počtu firem, které se k tomuto kroku k dnešnímu dni rozhodly. V letech 2006 až 2009 došlo k výraznému poklesu zájmu, když minoritní vlastníky vyplácelo zhruba 50 firem ročně, následně v letech 2010 – 2012 proces vyvlastňování menšinových vlastníků dále ještě zbrzdila ekonomická krize. V roce 2013 zájem o vytěsnění menšinových vlastníků z akciových společností opět vzrostl a byl nejvyšší za poslední čtyři roky,“ komentovala statistiky analytička Bisnode Petra Štěpánová. K nejvýznamnějším firmám na tomto poli v roce 2013 patřily například Třinecké železárny, Severomoravská, Jihomoravská a Východočeská plynárenská.

## Vytěsnění minoritních akcionářů červenec 2005 – 2013

Rok	Počet valných hromad	Celková částka za rok
2005	199	7 453 224 399
2006	47	2 569 972 170
2007	46	3 524 813 004
2008	48	512 910 859
2009	57	510 506 047
2010	24	1 976 613 075
2011	12	135 450 597
2012	12	73 877 361
2012*	3	8 397 080
2013	22	1 443 595 128
2013*	19	139 452 846
Celkem	467	18 200 962 639
Celkem*	489	18 348 812 565

\*probíhající vytěsnění, tj. nezapsáno v obchodním rejstříku  
Zdroj: databáze MagnusWeb a vlastní výpočty Bisnode

Doposud největší vytěsnění provedla Československá obchodní banka v roce 2007 a vyplatila při něm více než 2,6 miliardy korun. Druhá příčka patří ArcelorMittal Ostrava s téměř 1,8 miliardami korun v roce 2010, následuje Česká pojišťovna s částkou téměř 1,5 miliardy korun. „Pět největších squeeze-outů představuje zhruba 44 % z celkové sumy použité na vyplacení minoritních vlastníků,“ dodala Petra Štěpánová z Bisnode.

## TOP 5 největších vytěsnění podle absolutní vyplacené částky 2005 – 2013

Rok	Celková částka v Kč	Společnost
2007	2 631 278 318	Československá obchodní banka, a. s.
2010	1 769 648 021	ArcelorMittal Ostrava a.s.
2005	1 459 547 856	Česká pojišťovna a.s.
2006	1 121 047 484	Severočeské doly a.s.
2005	1 093 091 447	Pižeňský Prazdroj, a. s.

Zdroj: Bisnode (databáze MagnusWeb)

Největší vytěsnění menšinových akcionářů v loňském roce schválily Třinecké železárny. Drobným akcionářům firma vyplatila více než 390 milionů korun.

## TOP 5 největších vytěsnění podle absolutní částky v roce 2013 (dokončené i probíhající)

Společnost	Celková částka v Kč
TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY, a. s.	390 261 300
Jihomoravská plynárenská, a.s.	173 857 741
Lučební závody Draslovka a.s. Kolín	123 231 240
Východočeská plynárenská, a.s.	84 704 924
DAKO-CZ, a.s.	63 683 556

Zdroj: Bisnode (databáze MagnusWeb)

(tz)

inzerce



## INTERNETOVÝ MARKETING

PPC kampaně

sociální sítě

optimalizace pro vyhledávače

zpracování internetových stránek na klíč

správa webových prezentací

grafické práce / vizuální identita

[www.mediaknow.cz](http://www.mediaknow.cz)





**VOLEJTE  
S COOP MOBILEM  
JEŠTĚ LEVNĚJI!**



**VOLEJTE S COOP MOBILEM O 20% LEVNĚJI!**

**Nakupte alespoň za 100Kč a získejte 20% slevu  
na volání a SMS na celý další týden!**

**Proč se připojit ke COOP Mobil?**

**Bez smlouvy a bez závazku** můžete získat výhodné volání. Nakupujete-li zároveň pravidelně v prodejnách sítě COOP může pro vás být **volání ještě výhodnější**.

Nakupte alespoň za **100 Kč a získejte 20% slevu** na volání a SMS na celý další týden!

Více informací na [www.coopmobil.cz](http://www.coopmobil.cz).

**coop**  
*Mobil*