květen 2014

fresh® TIME

PROSPERITA

Osobnosti na našich stránkách:

Jiří Stabla

Josef Vymazal

Radim Vaško

Jaromír Hájek

Robert Chvátal

David Bednář

Jiří Stabla

Ničeho se nebojím, protože si myslím, že nejsem špatný člověk

rozhovor na stranách 2–4

Ničeho se nebojím,

protože si myslím, že nejsem špatný člověk

Jednatřicetiletý podnikatel a popularizátor léčebného konopí v ČR se jmenuje Jiří Stabla. Vystudoval obor kuchař-číšník, poté pracoval pro společnost VIP, která stála u zrodu registrované kosmetické značky Carun. Společnost Carun Pharmacy, s. r. o., je výhradně českou firmou, již založil se společníkem Jiřím Vlkem v roce 2012. Provozuje síť 13 Konopných lékáren. Mezi těmi hlavními jsou lékárny v Praze, Ostravě Hrabůvce, Ostravě Mariánských horách a Hulvákách, Olomouci, Havířově, Benešově, dvě v Brně, pak Litoměřicích, Chrudimi, Frýdlantu nad Ostravicí či sezonní na zámku Konopiště, který získal své jméno právě kvůli historickým konopným polím v okolí. Konopnou péči nabízí například i v lázních ve Volarech. Společnost je vlastníkem nejznámějšího konopného portálu v ČR Konopný shop.

Jiří Stabla

Obchodní značka Carun zaštiťuje široký sortiment prověřených odborně připravených produktů z konopí, prodávaných po celé EU. V současné době se pod jejím názvem vyrábí jediný zdravotnický prostředek z konopí botanického druhu Cannabis Sativa, známá mast Carun. Na rozdíl od produktů jiných subjektů obsahuje mast extrakt ze zelené části rostliny konopí setého s povoleným obsahem THC do 0,3 procenta. Obávané psychotropní THC v ní téměř není, hlavní je spojené působení ostatních kanabinoidů. Konopný výtažek se řadí mezi nejúčinnější, nejlevnější, a dokonce nejšetrnější léky na zmírnění příznaků rakoviny. Vysoký potenciál má při léčbě cukrovky, úrazů a popálenin. Konopí nemá nežádoucí účinky jako farmaceutické léky a doposud nebyl zaznamenán jediný případ úmrtí po jeho užití.

O léčivých účincích konopí toho víte hodně a myšlenky šíříte dál, zejména prostřednictvím výrobků značky Carun. Který je nejnovější a který nejprodávanější?

Náš sortiment patří k tomu nejkomplexnějšímu, co se z konopí dá v ČR sehnat. Nejen v gastronomii, ale i kosmetice. Jsme schopni zasáhnout i do lázeňství a zajistit kompletní konopnou péči. Co se však týče jednotlivých produktů, dlouhodobě vede univerzální konopná mast, která má prokazatelné účinky díky léčivým kanabinoidům. Dále je hojně žádané i konopné semínko. Má obrovský podíl vitaminů, proteinů a prospěšných rostlinných sterolů pro lidský organizmus. Se začínajícím teplým počasím a nástupem léta mizí z pultů i intimní mycí gel či novinka v podobě ústní vody. V zimě šel hodně na odbyt i sirup, protože se doporučuje jako podpůrný prostředek při chřipkách a kašli. Do budoucna chystáme konopný šampon.

Nalezneme je ve speciálních internetových lékárnách konopnyshop.cz a také je lze dostat u smluvních franchizových partnerů v jejich „kamenných" lékárnách. Jedna taková je v Praze na Václavském náměstí v pasáži Fénix. Právě tam jste představili zajímavou novinku – konopné vložky do bot. Co je na nich ale tak úchvatného?

Na uvedení nápadu do života se podílel i jeden známý český vynálezce Josef Hanák (zajímá se o chodidlo a celkovou stavbu člověka). V budoucnu by se mohly v lékárně prodávat dokonce

i boty. Chceme, aby měly pěkný, moderní až kultovní design. Měly by být univerzální – aby je lidé mohli nosit na vycházku i k obleku. Zatím si tedy zájemce může dát do bot alespoň konopné vložky resp. biomechanickou aktivní stélku. Dobré jsou například na kyčle. Nohy navíc ani v horku „nemají problém", protože díky materiálu z konopí se nedaří bakteriím. Stélku i boty vyvíjíme ve spojitosti s autorem nápadu a zároveň i výrobcem patentované biomechanické obuvi, již zmíněným Josefem Hanákem, jehož snahy ocenil i bývalý český prezident. Stélka plně respektuje lidské chodidlo po stránce jeho funkce, morfologie i biomechaniky a dokonale nahrazuje bosou chůzi na přírodním podloží, jako byste třeba chodili po trávě.

Vložky do bot jsou jen příkladem toho, že konopí skýtá snad až nekonečné možnosti využití. Co všechno by si osvěta o této zázračné rostlině u nás zasloužila? Nač byste rád veřejnost upozornil?

Podle některých zdrojů před tisíci lety Číňané objevili pravý poklad – žádné zlato, žádné drahokamy, byla to jednoduchá rostlina, která jim zpříjemnila život. Měla rozměry menšího stromku, většinou měřila 2 až 3 metry, ale někdy dosahovala až pětimetrové výšky. Na dlouhých stoncích rostly listy, které připomínaly ruku s mnoha prsty. Jejich plody přinášely semena výborné chuti a stonky byly plné vláken, jemných a přesto nezničitelných. Dnes víme podle archeologických nálezů, že původ rostliny konopí je dokonce v oblasti naší republiky.
Rostlinu lidé nacházeli na různých druzích půdy, nejčastěji tam, kde byla hluboká půda a hodně vody. Její semena brzy sloužila jako potrava, její listy léčily bolesti a z vláken jejích stonků se dala vyrobit látka, která chránila tělo před větrem a mokrem. Konopí má skutečně široké použití, slouží jako potravina, využití má v kosmetice, jako krmivo a podestýlka pro zvířata, může být zdroj paliva a energie, také jako papír, textilie, při výrobě barev a laků, či dokonce plastů. Ano, konopím lze nahradit i umělé hmoty. Široce se dnes uplatňuje i ve stavebnictví. Rostlina je vynikající alternativou dřeva (od stavebního řeziva po překližku a dřevotřísku), které navíc dřevo svými vlastnostmi v ledasčem předčí.

Nedávno jste naznačil, že se budete podílet na jeho pěstování, protože osetých ploch je stále málo, přitom konopí se v Čechách pěstovalo kdysi zcela běžně, byla to nedílná plodina zemědělství, která patřila k samozřejmostem života našich předků. Jak jste to myslel?

Je to v souvislosti s naší možnou žádostí o licenci na pěstování konopí. Byli jsme se i podívat v Izraeli, zemi, kde mají s léčbou konopím mnohaleté zkušenosti. Naše schůzka v Izraeli více než naplnila očekávání. Konopných lékáren po celém Česku totiž přibývá, navštěvují je nemocní lidé, kteří se dotazují na možnosti využití konopí. Situaci denně monitorují desítky našich pracovníků v terénu. Poptávka tedy je. Obdobně jako v Izraeli, kde se zatím legálně léčí kolem 13 000 lidí a dalších 40 až 100 000 lidí čeká na schválení legální léčby konopím. Přibývají další zájemci. Zavázali jsme se mlčenlivostí, a tudíž mohu říci jen to, že určité know-how je cesta, jak bychom mohli konopí pěstovat a zaručit veškerou bezpečnost v Česku. Věříme, že se nám spolupráce povede. A proč Izrael? Země má dlouholeté zkušenosti s výzkumem, distribucí, ale také ochranou před zneužitím. Mají inteligentní systém pěstování, kde se při cestě od semínka až po hotový produkt k pacientovi neztratí ani gram. Navíc se odpad vrací zpět do výroby. Izraelci docílili velké tradice v legální léčbě konopím. Máme se tedy od nich co učit.
I v Izraeli však probíhá válka argumentů a emocí, kdy je potřeba vysvětlovat, že konopí není droga, ale lék. Izrael je dokonalý příklad země, která má technologie, jež i naší vládě mohou poskytnout jistotu, že se bude konopí zpracovávat naprosto dokonale. V Izraeli je vše pod kontrolou, která tady zatím chybí, a to včetně zaškolení lékařů.

Ano, stále je mnoho těch, kteří konopí nevěří a spojují ho jen s negativními projevy. Na druhé straně rychle přibývá nadšenců, kteří jeho vlastnosti docenili, ať již ve vašich přípravcích, nebo v potravinách, do nichž se přidávají. Vy sám jste autorem řady receptů na pokrmy s konopným semínkem. Proč je doporučujete jako nedílnou součást stravování?

Konopné semínko se konzumovalo tisíce let, byla to hlavní obživa lidí, než nám to před pár lety zakázali. Výborné je preventivně jako pomocník pro pacienty s mentálními poruchami či poruchami imunitního systému, třeba pro lidi s roztroušenou sklerózou. Semínko se vyznačuje vysokým obsahem bílkovin, sacharidů, prospěšných rostlinných sterolů, obsahuje všechny základní aminokyseliny a další velmi důležité látky pro lidský organizmus. Vyznačuje se ideálním poměrem (1:3) esenciálních mastných kyselin (EMK) omega-3 a omega-6, což je lidskému tělu nejbližší, takže zajišťuje správnou funkci metabolizmu. Zvyšuje množství kyseliny gamma-linolenové (GLA). Nezapomínejme také na děti, vždyť semínko hraje důležitou roli ve správném vývoji mozku, podporuje koncentraci a snadnější učení se novým věcem. Pouhá lžíce konopných semen dodá dospělému člověku minimální denní dávku všech potřebných živin. Vaří s ním i česká legenda kulinářství Roman Hadrbolec. Také je možné ho přidávat prakticky do všech jídel a je především chutnou přísadou do studených pokrmů, protože se vyznačuje příjemnou oříškovou chutí. Ve studené kuchyni si semínko zachová všechny potřebné živiny. Konopná loupaná semínka můžeme použít i na výrobu rostlinného mléka. Konopné semínko, které dodáváme na trh my, je přísně kontrolováno. Dnes se začala dovážet konopná semínka i z Číny. Ale my razíme ryze českou cestu a nadále budeme hodně přemýšlet, jaké dodavatele vybereme. Dnes máme mezi zákazníky osmdesát procent lidí, kteří jsou nemocní a potřebují kvalitní konopné semínko, a to hned.

V konopných lékárnách nebo v internetovém obchodě vaší firmy se dá koupit i konopný čaj. K čemu se zejména používá? A prý je z konopí pěstovaného na Jesenicku a Šumpersku, lístky se sbírají za úplňku... Není to už magie?

Konopí se využívá tisíce let k přípravě čajů, odvarů, nálevů, tinktur, homeopatik, parních lázní nebo aromaterapií. Nejčastěji mladý květ a lístky slouží k přípravě čaje, který je znám svými vysoce preventivními vlastnostmi na lidský organizmus. Napomáhá při léčbě migrén a nespavostí. Konopný čaj se doporučuje i dětem při astmatických potížích a celkových problémech dýchacího ústrojí. Lístky jsou ručně sbírány za úplňku a následně se suší podle dochované tradice místních obyvatel. Tento rituál se praktikuje několik staletí a v moderně známých termínech bychom ho označili za psychoenergetický. Ve všech herbářích se dočteme, že konopí a jiné byliny mají při úplňku největší energii, ta pak přechází do člověka. Konopné lístky Carun jsou pečlivě a s láskou pěstovány v Jeseníkách v nádherné panenské přírodě, kde konopí roste už tisíce let. Konopí se hojně využívalo pro domácí lázně, především pro jeho hojivé, antibakteriální, protizánětlivé, regenerační a revitalizační účinky. Pozitivně působí na kůži a imunitu. Mladé lístky

jsou velice vhodné také pro kosmetická studia, lázeňské komplexy i farmacii. V oblasti alternativních léčiv hraje konopí velkou důležitost. S pozitivními farmakologickými účinky nastupuje do role medicínské, ale také především preventní. Konopí je vhodné nejen pro děti a těhotné ženy, ale také pro kojící matky. Matka kojením automaticky předává dítěti látky, které obsahuje také rostlina konopí. Vědci zjistili, že tyto látky se starají v centrální nervové soustavě člověka o základní funkce (pohybové, rozmnožovací, informační), tyto látky se nazývají endokanabinoidy. Vědecké práce už dnes nelze zpochybnit a pravda o úžasných účincích konopí je denně vystavována veřejnosti.

Jistě připravujete další novinku. Nač se můžeme v nejbližších týdnech těšit? A podle čeho se rozhodujete, jaký výrobek na trh umístit?

Novinkou je konopná ústní voda obohacená o rostliny konopí, řepík, přeslička, šalvěj, hřebíček, skořice, máta a stévie, které působí díky účinným rostlinným látkám na dutinu ústní antibakteriálně, protizánětlivě, analgeticky a mají výrazné prevenční a zklidňující účinky. Uvedli jsme i konopný krém navíc s vzácným druhem plodu jojoba. Rozšířili jsme řadu SPA. Předpokládám, že velký úspěch začne sklízet konopný intimní mycí gel Carun. Nad jeho vývojem jsme strávili rok a půl. Chtěli jsme použít jen přírodní látky, které příliš nepění. Vynaložili jsme spoustu času hledáním nejvhodnějšího poměru složek, abychom se vyhnuli chemickým přísadám. Připravujeme šampon na vlasy či balzám na rty. Sortiment není náhodný, vyplývá z požadavků pacientů. Připravené máme i konopné sérum, o které projevili lidé obrovský zájem. Čekáme na podporu. Troufám si tvrdit, že již dnes nemáme konkurenci.

O tom, že nejste snílek, svědčí zájem zahraničních odběratelů. Kam se již konopné přípravky exportují a na jaké trhy se chystáte?

Dnes je o výrobky firmy Carun Pharmacy, s. r. o., zájem v řadě světadílů, Afriku nevyjímaje. Naše konopné loupané semínko Carun je hit. Mohu prozradit, že jsme byli nedávno na největším evropském veletrhu v Londýně, kde naše firma sklidila obrovský úspěch. Z více než 450 účastníků jsme vybojovali 2. místo v kategorii Nejlepší nový přírodní produkt (Best New Organic Product). Ocenění získala hlavně mast Carun, což považujeme za obrovský úspěch. Více na www.natural-products.co.uk/natural-organic-awards/.
Na spolupráci s námi nyní čeká 70 mezinárodních korporací, které chtějí naši značku přinést do své země. Jde například o Kuvajt, Hongkong, Spojené státy americké, Kolumbii či Portugalsko. Málokdo to ví, ale naše společnost nabízí nejkomplexnější dostupnou konopnou péči na světě a produkty budou stále přibývat.

To, že jsme jedni z mála na zeměkouli, kdo pracuje s extraktem z celé rostliny konopí, nám rozhodně pomohlo. Dnes už i veřejnost poznala, že pouhý olej ze semínek nemůže disponovat správnými účinky, kterých se dosáhne jen díky léčivým kanabinoidům obsažených v zelené části rostliny.

Se svým společníkem jste vybudoval značku Carun z ničeho, byl to nápad bez peněz. S čím jste vlastně začínali a jak?

Celý svůj život jsem se zajímal o zdravý životný styl. Před šesti lety, než jsem se pustil do podnikání s konopnými výrobky, jsem pracoval u společnosti, která se zabývala doplňky stravy. Už tehdy jsem si všiml, kolik lidí touží po zdravých přípravcích, které by jim pomohly od nemocí. Postupem času jsem si řekl, proč nezačít podnikat. Tehdy jsme s přítelkyní narazili na konopí a prostudovali si jeho příznivé účinky na lidský organizmus. Se společníkem Jiřím Vlkem jsme se tedy do toho pustili naplno. Na trhu nebyl jediný přípravek, který by měl prokazatelně dobré účinky. Také jsme si uvědomili, že o zdravých účincích konopí není v Česku žádné povědomí, převládala jen negativa. Pustili jsme se tedy do osvěty o jeho farmakologických přínosech. Tehdy vznikla rovněž myšlenka, že pokud se uvolní české zákony, na čemž jsme se chtěli aktivně podílet, budeme usilovat o pěstování legálního konopí v Česku. Za předpokladu, že nám to stát umožní. Po shromažďování informací jsme nastartovali i výrobu našich přípravků Carun, nejprve konopné masti, kterou jsme ohlásili jako první zdravotnický prostředek z léčivého konopí u Ministerstva zdravotnictví ČR.
Začali jsme s produkcí dalších výrobků, prodejem například na webu Konopnyshop.cz, což následně vedlo ke vzniku Konopných lékáren, které zaštiťují široký sortiment prověřených odborně připravených produktů z konopí. První franchisovou prodejnu jsme otevřeli na Konopišti, a protože měla úspěch, rozhodli jsme se ve franchisingu pokračovat. V současné době už franchisových Konopných lékáren máme několik, nedávno jsme otevřeli již zmiňovanou v Praze na Václavském náměstí v pasáži Fénix, která nahradila uzavřenou v Letňanech, lékárny najdete v centru Olomouce na ulici Ostružnická či ve Frýdlantu na ulici Kadlčákova, a jednu máme dokonce ve Velké Británii v Bristolu, a další pobočky jsou v plánu. Pomohli jsme při vzniku prvních konopných lázní. Dnes už máme i zaregistrovanou značku Konopná lékárna, a tak ji můžeme i používat. A naše úsilí investovat do marketingu se vyplatilo, konopné výrobky jsou čím dál tím více žádanější. Pomalu se prolamují i legislativní bariéry a my se můžeme naplno soustředit na zrealizování myšlenky pěstování konopí pro léčebné účely. Připravujeme i lázně v Německu a pobočku v Londýně.

Nezpychnul jste, jdete za svým snem. Máte ideály, ale také jste se poučil tím, že úspěch je tvrdě vykoupen, a to zejména nepřejícností hlupáků. Se svou přítelkyní navrhujete obaly, promýšlíte marketing, zdokonalujete prodej, cestujete za budoucími odběrateli do ciziny. Nemáte management, jen PR agenturu. Dá se to pořád ještě zvládnout?

Upřímně – ano, ale to se již opakuji. Zvládám to proto, že jsem vegan. Spím tři hodiny denně místo osmi. Ale ve skutečnosti nejsem sám. Je tisíce lidí, kteří o Carunu ví a pomáhají. Můj nápad to být může, ale k realizaci jsou další lidé potřeba. Zároveň je potřeba hlídat naši pozici v tom, že nejsme jen prodejci, ale hlavně poradci. V týmu jsou vědečtí pracovníci, lékaři, kteří zjišťují účinky konopí a našich produktů. Rovněž máme výbornou mediální podporu díky PR agentuře Just Communication. Několik fandů, kteří se z jejích informací o nás mohli dozvědět, s námi spolupracují a pomáhají nám. Důležité je vše tvořit s láskou a poctivě. Základní pravidlo úspěchu, které mě žene kupředu, je dělat vše beze strachu. Ničeho se nebojím, protože si myslím, že nejsem špatný člověk. A mám skvělý tým. Navíc rozjíždím i projekt na Ibize, i tam se mi plní sny.

ptala se Eva Brixi

Mám touhu se naučit hebrejsky

Muž několika mozků? Člověk, který pokouší osud? Osobnost, která provokuje sebe sama na cestě otázek, čeho lze ještě dosáhnout? Dobrodruh? Neřízená střela? Nebo vyškolený odborník na svém místě a nadmíru zodpovědný občan? Nevím, co se hodí více. Možná by se jeho příběh, odvaha i schopnost nést rizika měly předkládat středoškolákům jako lék proti pohodlnosti a lenosti či jako inspirace k samostatnosti. Na scéně je prof. MUDr. Josef Vymazal, DSc., náměstek pro zdravotní péči Ministerstva zdravotnictví ČR, lékař Radiodiagnostického oddělení Nemocnice Na Homolce.

Prof. MUDr. Josef Vymazal, DSc.

Jste náměstkem pro zdravotní péči Ministerstva zdravotnictví ČR. Váš život však nešel jen spirálou úspěchu. Kdy jste si vydělával jako řidič tramvaje?

Jako řidič tramvaje jsem si vydělával čtyři roky, a to v letech 1982–1986. Byla to pro mne veliká životní zkušenost, která mne mimo jiné učila pocitu zodpovědnosti. Dva vozy, které jsem obvykle řídil, vážily prázdné 32 tun, a k tomu připočtěte i 300 pasažérů. Nikdy jsem této zkušenosti nelitoval a velmi rád na tuto dobu vzpomínám. Nakonec slovo „minister“ znamená v latině „služebník“. Takže jsem vlastně jen vyměnil jednu službu lidem za jinou.

Ve svých 29 letech jste se vydal se dvěma kufry do země nevídaných možností, do USA. To jste už měl diplom v kapse. Jenže vám nebyl nic moc platný...

Do USA jsem se vydal s dvěma kufry, 200 dolary v kapse a obrovskou touhou se prosadit v jiné zemi. Vlastně jsem si tím plnil jeden ze svých dětských snů, a to žít dlouhodobě v cizině. Lékařský diplom mi byl platný, protože jsem mohl od prvého dne pracovat v lékařském výzkumu, a dokonce na jednom z nejprestižnějších výzkumných ústavů na světě. Nicméně abych mohl pracovat plně i s pacienty, tak jsem si musel dodělat všechny lékařské zkoušky znovu. Musím přiznat, že když jsem je všechny udělal napoprvé, byl jsem na sebe i trochu hrdý, ale také na Karlovu Univerzitu, která mi poskytla velmi kvalitní vzdělání.

Ještě nedávno jste působil jako primář Radiodiagnostického oddělení Nemocnice Na Homolce. Čím se toto centrum liší od jiných pracovišť u nás? Homolka je opředena nejrůznějšími mýty o tom, že je nej nej. Jak to vnímáte?

Nemocnice Na Homolce měla to štěstí, že se zde po revoluci sešla skupina lékařů a sester, kteří měli veliký entuziazmus, a k tomu se v té době stal ředitelem MUDr. Šubrt, který nemocnici vedl velmi osvíceným způsobem. Takže vzniklo unikátní kardiovaskulární a neurologicko-neurochirurgické centrum. To jsou také hlavní stěžejní programy nemocnice. V těchto oborech je snad Homolka stále „nej, nej...“. Jsou pochopitelně obory medicíny, které pro Homolku nejsou zásadní, například ortopedie či pediatrie. Jiné obory zde nejsou vůbec, třeba porodnice nebo plastická chirurgie.

K jakému životnímu poznání vás dosavadní zkušenosti dovedly? A jak byste to rád v nynější pozici zúročil?

Na tuto otázku mám vcelku jednoduchou odpověď: zůstat svůj, nebát se a nekrást, používat zdravý „selský“ rozum a kritické myšlení. I zažité „pravdy“ nemusí být správné. Vše je nutno ověřit vlastní zkušeností či rozumem. Nic nebrat jako „dogma“, že to tak zkrátka je. A toto vše se snažím aplikovat i ve své současné pozici.

Dva vozy, které jsem obvykle řídil, vážily prázdné 32 tun, a k tomu připočtěte i tři stovky pasažérů. Nikdy jsem této zkušenosti nelitoval a velmi rád na tuto dobu vzpomínám. Nakonec slovo „minister“ znamená v latině „služebník“. Takže jsem vlastně jen vyměnil jednu službu lidem za jinou.

Váží si Češi svého zdraví?

Dle mého názoru si Češi svého zdraví váží méně než některé jiné národy, ale možná více než národy jiné. Máme určitě hodně veliké rezervy v prevenci, ve zdravé výživě, ale také v následné péči. Vidím zde však jiný problém: jako člověk, který strávil část svého života mimo tuto zemi, mohu potvrdit, že Češi berou řadu věcí ze zdravotního systému jako samozřejmost. Mám na mysli například lékařské pohotovosti, včetně těch nemocničních, čekací doby na různá vyšetření apod. V řadě bohatších zemí je situace daleko složitější.

Kdy vám osobně bylo hodně úzko? Bojoval jste s nějakou zákeřnou nemocí?

Hodně úzko mi bylo v 25 letech, ale to bylo z důvodu ryze osobních. Mám na mysli něco, co bych nazval partnerským zklamáním. Vzpamatovával jsem se z toho řadu let. Vážné onemocnění jsem naštěstí nezažil. I když před deseti lety jsem měl na základě laboratorních výsledků podezření na zhoubný nádor, a to mi bylo také docela úzko. Než kontrolní vyšetření asi za měsíc prokázalo, že se naštěstí jednalo o neškodný zánět.

Vaše zájmy jsou rozmanité – hrajete na varhany, běháte maratony, máte mořské kapitánské zkoušky. Přidal byste k tomu ještě něco?

Můj otec a moje sestra výborně zpívali. Bohužel už nejsou mezi námi. Jejich talent jsem však nepodědil. A to mne po celý život trochu mrzí. Měl jsem ještě před pár lety myšlenku zkusit běhat ultra maratony, třeba tak do sta kilometrů. Ale nevím, zda je to ještě reálné. V současné době mám touhu se naučit hebrejsky. Můj prastrýc napsal učebnice 28 jazyků. Takže mám co dohánět.

ptala se Eva Brixi
www.mzcr.cz

Úspěch je v businessu nejlepší motivací

Ing. Radim Vaško

Nápady, houževnatost, odhodlání, nesmlouvavost, vysoký stupeň nasazení, jasné cíle, inovativní strategie – nejen tyto přívlastky se dají přiřadit k firmě, s níž se v našich titulech často setkáváte. Firma GASCONTROL, společnost s r. o., vznikla v Havířově v roce 1992 a za bezmála 22 let úspěšné činnosti se stala významným výrobcem a dodavatelem zařízení, nejrůznějších technologií a služeb pro energetiku, plynárenství, strojírenství i další obory. V uplynulých desetiletích vzniklo pod hlavičkou GASCONTROL také seskupení více než dvacítky firem – GASCONTROL GROUP – působících v energetice a v řadě oborů, včetně plastických hmot a výrobků z nich, výroby a dodávek energetických úsporných řešení s využitím mikroturbín Capstone, bioplynových stanic a dalších inovativních řešení, která již nacházejí své odběratele i v zahraničí.

A proč v úvodu tak obsáhlý výčet? Protože ještě jednou po krátké přestávce zveme na naše stránky jednoho z top manažerů GASCONTROLU, který se na úspěších firmy i skupiny podílí. Je jím Ing. Radim Vaško, výkonný ředitel pro výrobu a obchod, který byl nominován do prestižní soutěže Manažer roku a stal se jedním z finalistů. Letošní ročník soutěže, jejíž vyhodnocení se uskutečnilo v Praze 24. dubna, opět potvrdil, že čeští manažeři a podnikatelé nemají úplně jednoduchý život a že si přejí, aby jejich názory, myšlenky i návrhy řešení prezentované prostřednictvím zaměstnavatelských uskupení vnímala vláda poněkud vážněji, než se zatím děje. Nestýskají si, jen se domnívají, že zkušenosti, selský rozum a chuť tvořit hodnoty, které mají smysl, by měly mít patřičné místo na slunci, tedy v naší ekonomice.

Je to ale život; nedá se totiž stále jen stoupat vzhůru, nádech přirozeně musí střídat i výdech.

Co jste si odnesl z diskuze o konkurenceschopnosti naší země?

Tato debata byla velmi zajímavá, protože se hovořilo zejména o nedostatcích naší konkurenceschopnosti, o nastavení energetiky a školství, tedy o potřebách, které nás budou výrazně ovlivňovat v budoucnosti. Myslím, že zodpovědní lidé ve vládě mají plno podnětů a návrhů, které podstatné problémy je nutno prioritně řešit. Bohužel většina dle mého názoru často končí pouze u tvrzení, jak si to všichni uvědomujeme. V současné době jsem toho názoru, že cestou k naplnění těchto systémových potřeb pro budoucnost v naší zemi může být pouze business (pokud mu to bude dávat podnikatelskou logiku) nebo velmi silný závazek odpovědných vládních činitelů, který se v průběhu a na konci jejich práce musí zodpovědně a jmenovitě hodnotit. Je to princip s orientací na výsledek jako u většiny nás v našich zaměstnáních.

Seznámil jste se s některými osobnostmi, manažery či podnikateli, kteří se žofínského setkání zúčastnily, a inspirovaly vás rozhovory s nimi?

Mluvil jsem například s některými lidmi z businessu z asijského kontinentu a velmi se mi líbily jejich názory na podnikání a jeho principy vedoucí k prosperitě.

GASCONTROL vždy patřil k firmám, které si dokázaly zajistit trvalý rozvoj. K prvému výraznějšímu poklesu zakázek došlo až loni. Jak se vám daří nyní? Analytici tvrdí, že se naše hospodářství pomalu zase dostává do tempa...

Zaznamenali jsme pokles zakázek, což bylo ve srovnání s růstovou expanzí předešlých let výraznou změnou. Vlivem problémů v našem Moravskoslezském regionu jsme přišli také o zakázky získané ve veřejných soutěžích, na které jsme již měli rezervované výrobní kapacity. Investor se totiž rozhodl, že je nakonec nebude realizovat. Část tohoto výpadku objemu zakázek se nám sice podařilo dohnat, ale nebyl to již onen růst, na který jsme byli zvyklí. Je to ale život; nedá se totiž stále jen stoupat vzhůru, nádech přirozeně musí střídat i výdech.

Centrální klimatizace ČSM

Rozšiřování nabídky výrobků a služeb patřilo vždy k vašim prioritám, a asi i proto nebyly důsledky snížení počtu zakázek nikterak fatální. Kam tedy více směřujete, do kterých segmentů?

Naše skupina firem má své výrobní portfolio značně diverzifikováno, což je strategická výhoda. Je tedy možné intenzivněji a přednostně rozvíjet i to, v čem vidíme potřebu trhu v horizontu do tří let. Naše základní segmenty neopouštíme a zabýváme se rozvojem specializací, kam patří například energetický komplex, který na vstupu zplyňuje dřevní štěpky a na výstupu vyrábí elektrickou energii, teplo a dřevěné uhlí, a to s mnohem vyšší účinností než u pouhého spalování dřevní štěpky. Kromě toho se snažíme intenzivněji směrovat naše produkty a služby mimo náš region a náš stát.

Existence uskupení firem pod vedením GASCONTROL je jistě výhodou. Jak se vám ale synergii daří co nejlépe využívat?

V příbuzných segmentech je to využití technologií a kapacitní výpomoc. Vše ale musí být založeno na zdravých tržních podmínkách i v rámci uskupení firem, jinak by naše podnikatelské snažení nemělo dlouhou budoucnost.

V rámci skupiny jste kromě jiného dodavateli energeticky úsporných řešení pro průmyslové a jiné objekty například i s využitím mikroturbín CAPSTONE. Prostřednictvím GGC Energy jste se podíleli na výstavbě energetického centra v Soči v souvislosti se zimní olympiádou 2014. Jak se vaše řešení osvědčilo a nakolik přispělo k získání dalších zahraničních zakázek?

Jsme velice rádi za tuto referenční příležitost. Zařízení splňuje očekávané parametry v ostrovním režimu dodávek elektrické energie, tepla a chladu. Jsou zde i další rozpracované poptávky na technologie v obdobném uspořádaní. Doufám jen, že současná situace s Ukrajinou nepřeroste k vytracení příležitostí uplatnění dodávek našich firem v Ruské federaci. Pro nás je tato země velmi zajímavým partnerem.

Hodně se v poslední době hovoří o předpokládaném boomu ve využívání stlačeného zemního plynu, tedy CNG i LNG, jeho zkapalněné obdobě, což by mělo významně ovlivnit dopravu. Jak jste na tyto výzvy připraveni?

V oblasti CNG pracujeme stále na tom, abychom tuto odbornost dodávali na špičkové úrovni. Jsem přesvědčen, že se nám to i daří. Nabízíme celou řadu plnicích stanic od malých podnikových řešení až po veřejné čerpací stanice. Připravujeme zde rovněž další řešení pro tuto alternativu pohonných hmot, ve kterých vidíme rovněž smysl.

Naše základní segmenty neopouštíme a zabýváme se rozvojem specializací, kam patří například energetický komplex, který na vstupu zplyňuje dřevní štěpky a na výstupu vyrábí elektrickou energii, teplo a dřevěné uhlí, a to s mnohem vyšší účinností než u pouhého spalování dřevní štěpky.

Na manažerskou pozici jsou dnes kladeny mimořádné nároky. Co se vám v řízení týmů nejvíce osvědčuje? Máte nějaký vlastní princip, který se ukázal jako příjemně efektivní?

Já nejsem tím řídicím pracovníkem, který emotivně zvyšuje hlas, aby zdůraznil co chce nebo vytknul chybu. Není to o tom, že bych v některých chvílích takovým nechtěl být, spíše to osobnostně nemám takto dáno. Musím tedy ten důraz v komunikacích s kolegy vyvážit spíše přesvědčením a jasným podtržením toho, co po nich požaduji. U rozumných a pracovitých lidí vnímám tento způsob řízení za vysoce přínosný.

Není asi jednoduché nést tíhu odpovědnosti za výrobu a obchod v mateřské firmě a současně i za celou skupinu. Co vám nejvíce pomáhá zachovat si klid, zdravý úsudek a získávat energii?

Pozitivní energie určitě na mne výrazně působí z každého úspěchu, co se nám ve skupině podaří. Je to i motivace k tomu, aby se kráčelo stále kupředu. Tyto úspěchy totiž s sebou přinášejí další efekty směrem k pracovnímu týmu v podobě vyššího klidu a jistoty v tom, co dělá, a naději, že se úspěch bude opakovat. Pochopitelně se nepotkávám pouze s úspěchem. Zde se snažím zapamatovat si danou chybu nebo slepou uličku a v budoucnu se jich vyvarovat.

Výroba i obchod fungují v rámci tržních pravidel a v daných podmínkách pro podnikání, které vždy nejsou ideální. Jak vnímáte tyto souvislosti, co by podle vás prospělo firmám a jejich dobrému fungování?

Ve stabilním tržním prostředí výroba i obchod u výrobně zaměřené firmy jsou rovnocenné činnosti. Bez vyvážených priorit to nemá dlouhou budoucnost. Je to o strategiích, kam chce firma směřovat, zda například posílí obchod a osloví zákazníky s širším sortimentem, než sama vyrábí. Velmi těžko se dá obecně tvrdit, co by firmám prospělo, je to totiž mnohdy velice individuální. Každopádně jedno pravidlo platí obecně, a to, že bez práce to samo nepůjde.

rozmlouval Jiří Novotný

Mezinárodní hokej v Plzni na plný plyn organizoval VEMEX

Hokej už dávno není jen sport. Utkání bývají zároveň společenskou událostí, na kterou se rádo vzpomíná. Ani marketing nezůstává stranou – prezentují se významní partneři, posiluje se image jejich i celé akce. I tyto atributy patřily k datu 25. až 26. dubna. To se totiž v ČEZ Aréně v Plzni uskutečnil již 14. ročník Mezinárodního hokejového turnaje mužstev plynárenských společností. Letos jej za podpory Českého plynárenského svazu, Moravských naftových dolů a E.On v roli Hlavních partnerů, a společností Benzina, Lukoil a Hotel Marriott jako partnerů, zorganizovala společnost VEMEX, s. r. o.

Stalo se tak za významné pomoci dalších plynárenských společnosti – Net4Gas ČR a Gasum Finsko. Gasum a VEMEX dokonce od roku 2009 tvoří pod názvem Gasumex společný hokejový tým.

V prvém dni se spolu utkala mužstva ruského Gazprom, české Net4Gas, slovenské Gas SK, jehož tým tvoří hráči plynárenských společností SPP, Nafta Gbely a Eustream, a Gasumex. Následující den se bojovalo o první tři místa. A jaký byl konečný výsledek? Na třetím místě skončil tým Net4Gas, který v utkání s týmem Gas SK po remíze 6:6 zvítězil po samostatných nájezdech. Ve finále se v doslova lítém boji střetla mužstva Gasumex a Gazprom. Po nerozhodném výsledku 2:2 měli při samostatných nájezdech nakonec více štěstí hráči Gazprom.

Hokejový turnaj týmů plynárenských společností oslaví příští rok již 15leté jubileum. Jak vznikl a postupně se vyprofiloval do dnešní podoby, to bylo otázkou pro Ing. Hugo Kysilku, ředitele marketingu společnosti VEMEX, s. r. o., který byl jedním z jeho zakladatelů:

„S nápadem zahrát si hokej na úrovni úředníků přišlo v roce 2001 pár lidí z Gazprom exportu Moskva, Gasumu Finsko a Transgasu ČR. Stalo se tak v Moskvě, kde se také sehrál i první turnaj ukončený malou oslavou vítězství Gazprom exportu v restauraci Českého domu při našem velvyslanectví. Tehdy tvořil

Trumpetky v rukou malých diváků umocňovaly atmosféru

Alespoň symbolickým rozehráním v duelu o puk se Ing. Hugo Kysilka zúčastnil finálového zápasu

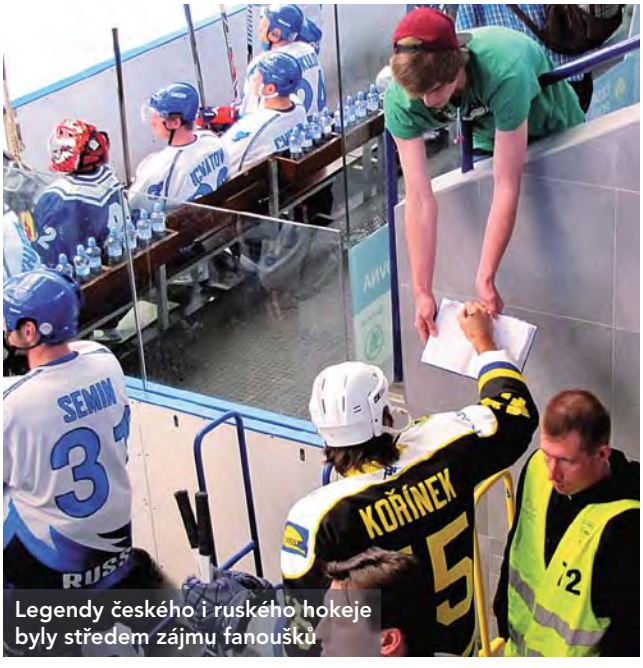
Jeden ze samostatných nájezdů na branku, který rozhodl o vítězi turnaje

český tým pod hlavičkou Transgas jeden představitel Transgas v Moskvě spolu s tehdejšími pracovníky našeho Zastupitelského úřadu v Moskvě. Druhý ročník proběhl v Praze na základě pozvání generální ředitelky s. p. Transgas Aleny Vitáskové. Za tým Gazpromexportu již nastoupil i jeho generální ředitel Alexandr Ivanovič Medvěděv a pozvání přijalo i SPP Bratislava, čímž se stal turnaj přelomovým – plně mezinárodním. Za finský Gasum nastoupily dokonce dvě hokejistky... Třetí turnaj zorganizoval v roce 2004 SPP Bratislava a konal se v Rožumberoku. Další pak následovaly v Moskvě, třikrát se turnaj uskutečnilv Helsinkách, dvakrát v Praze a Bratislavě, a dále v Petrohradě, rakouském Poltzu a ve Vídni. Turnaj se postupně rozrostl o další týmy, jako Nafta Gbely ze Slovenska či Centrex z Rakouska. Postupně se měnilo i složení jednotlivých týmů, kdy namísto „bílých límečků“ se stále více zapojovali i hokejoví veteráni zúčastněných zemí. Za český tým například takové legendy jako Pavel Richter, Stanislav Hajdůšek, František Kučera nebo Dušan Salfický, za tým Gazexport například Andrej Kovalenko, Lev Berdyčevský v čele s kapitánem mužstva, generálním ředitelem Gazprom exportu a prezidentem KHL v jedné osobě A. I. Medvěděvem.“

Letošní 14. ročník, který se konal v Plzni, městě světoznámého piva a tradičního strojírenství, pod záštitou Plzeňského kraje a Hejtmana Václava Šlajse, byl v mnoha směrech výjimečný. Kromě lásky k hokeji ukázal i jednotu v plynárenském oboru, a to nejen samotnou účastí týmů plynárenských společností na hřišti, ale i přispěním dalších plynárenských organizací jako Hlavních partnerů a partnerů, jejichž řady letos doplnila společnost Benzina, Lukoil a Hotel Marriott. Průběh turnaje podpořili svou účastí nejen obyvatelé Plzně a hokejoví fandové, ale i žáci některých plzeňských škol spolu s dětmi ze tří dětských domovů z plzeňského regionu. Nejen proto zde ale panovala báječná atmosféra. Velcí, malí, dospěláci i nezletilci, Češi i cizinci, šéfové i nešéfové – zkrátka ti, kteří na hokej a dobrou náladu nedají dopustit. Letos se v roli pozorovatelů akce zúčastnili i plynárenští partneři z firmy Kaztransgaz z Kazachstánu. Jistě by to byla pro všechny dobrá zpráva, kdyby se 15. ročníku zúčastnili i oni.

Jiří Novotný

Turnaji přihlíželi také představitelé VEMEXu (zleva) Václav Lerch, ředitel úseku nákupu, logistiky a skladování plynu, a JUDr. Vladimir Ermakov, CSc., jednatel a generální ředitel, s radou Obchodního zastupitelství Ruské federace v ČR Alexandrem Turovem



Legendy českého i ruského hokeje byly středem zájmu fanoušků

Olomoucké tvarůžky

jsou českou specialitou, na niž vlastenec nedá dopustit

Češi konzumovali sice tvarůžky na Olomoucku už v polovině 15. století, ale až v roce 2010 získaly Olomoucké tvarůžky ochranu Evropské unie, přesně Chráněné zeměpisné označení. Olomoucké tvarůžky jsou jedním ze tří sýrů, po Jihočeské nivě a Jihočeské Zlaté nivě, které toto označení vlastní a řadí se k dalším desítkám produktů u nás, jež evropskou ochranu používají.

„O zápis do rejstříku chráněných označení jsme museli dlouze bojovat, i přes letitou historii a tradici výroby a kvalitu produktu, a díky námitkám vznesenými některými členskými zeměmi EU se proces protáhl až na šest let," sdělil Ing. Jaroslav Kovář, jednatel A. W., spol. s r. o., Loštice a dodal: „Olomoucké tvarůžky jsou jediným původním českým sýrem se specifickou chutí a vůní. Výroba tohoto sýru se dlouhodobě pohybuje na úrovni 2000 tun za rok, přičemž 10–15 % produkce se vyváží, např. na Slovensko, do Maďarska anebo Polska."

Know-how receptury Olomouckých tvarůžků jakožto zrajícího sýru vyrobeného z odstředěného mléka, s ojedinělou pikantní chutí, typickou vůní a typickým povrchem se zlatožlutým mazem a soudržnou poloměkkou až měkkou konzistencí s patrným světlejším jádrem, je nenapodobitelné. Díky nízkému obsahu tuku se řadí mezi jedny z nejlepších sýrů u nás. Chutnají však i Francouzům, jejich obchodníci se však obávají jedné z předností – nízkého obsahu tuku, a tvrdí, že by takový výrobek nešel u nich na odbyt, ježto je francouzský strávník zvyklý na sýry tučné. Při výrobě se nepoužívají geneticky modifikované suroviny. Tvarůžky se vyrábějí bez přídavků syřidel, barviv, aromat a stabilizátorů. Neobsahují látky, které způsobují celiakii, a jsou tedy vhodné pro bezlepkovou dietu. Rovněž v nich nenajdete prvky způsobující fenylketonurii. Chuť a vůně se nejlépe rozvinou při pokojové teplotě, proto je nejíme hned po vyjmutí z chladničky, ale chvíli posečkáme. **(tz, rix)**

www.oznaceni-eu.cz
www.tvaruzky.cz

Olomoucké tvarůžky, čerstvý chléb s máslem, vychlazené pivo... To zná asi každý milovník tohoto sýra. Ale tento původně stolní sýr má v české kuchyni mnohem širší využití. Proto několik inspirativních receptů.

Plněná vejce

4 natvrdo uvařená vejce
60 g Olomouckých tvarůžků
50 g másla
pažitka, sůl, ledový salát,
1 větší cibule, olivový olej

Vejce podélně rozkrojíme, vyjmeme žloutky, utřeme je s máslem, postrouhanými tvarůžky i nasekanou pažitkou a podle chuti dosolíme. Touto směsí naplníme poloviny uvařených bílků. Cibuli nakrájíme na kolečka a krátce orestujeme. Naplněná vejce pokládáme na list ledového salátu, který jsme pokladli opečenou cibulí, lehce zakápneme olivovým olejem a přizdobíme plátky rajčat.

Loštická česnečka

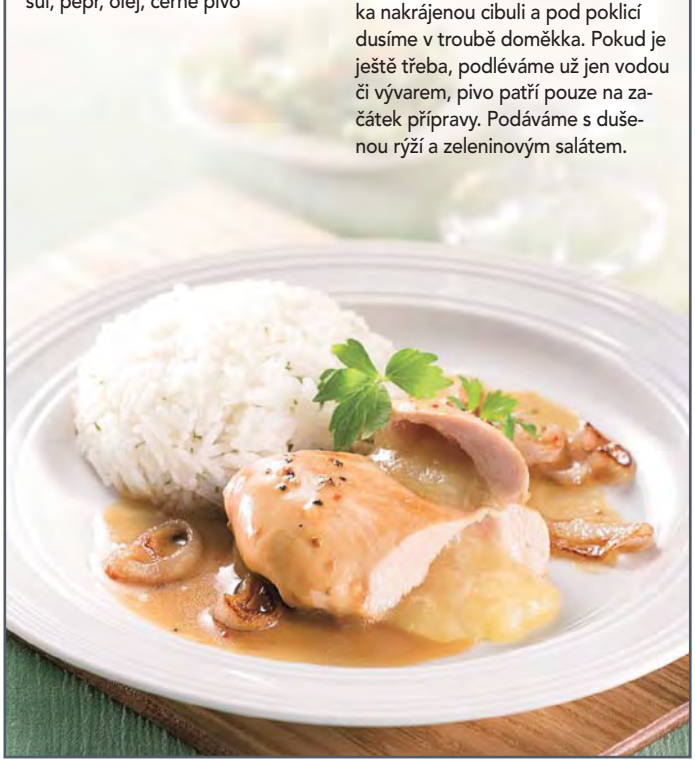
3 cibule
3 větší brambory
30 g Olomouckých tvarůžků
150 g slaniny
palička česneku
sůl, pepř, majoránka, kmín
1,5 l vody

Na slanině osmahneme na plátky nakrájenou cibuli, zalijeme ji vodou, přidáme na kostičky nakrájené brambory, kmín, sůl a uvaříme doměkka. Ochutíme pepřem, majoránkou a česnekem, rozdělíme do misek, do jednotlivých porcí přidáme nakrájené tvarůžky a v předehřáté troubě krátce zprudka zapečeme.

Plněná kuřecí prsíčka

4 porce kuřecích prsou
100 g Olomouckých tvarůžků
1 cibule
sůl, pepř, olej, černé pivo

Do jednotlivých kousků prsíček nařízneme kapsu a naplníme ji pokrájenými tvarůžky. Porce spíchneme jehlou nebo párátky, mírně osolíme, opepříme a opečeme je na rozpáleném oleji ze všech stran. Potom je podlijeme pivem, přidáme na kolečka nakrájenou cibuli a pod poklicí dusíme v troubě doměkka. Pokud je ještě třeba, podléváme už jen vodou či vývarem, pivo patří pouze na začátek přípravy. Podáváme s dušenou rýží a zeleninovým salátem.



Tvarůžkové lívanečky

8 ks Olomouckých tvarůžků
150 g hladké mouky
1 dl mléka
1 vejce
sůl, olej, borůvkový džem, šlehačka, kompotované nebo čerstvé ovoce

Z mouky, mléka, vejce a soli ušleháme husté těstíčko. Do lívanečníku nalijeme trošku oleje, naběračkou trochu těsta, vložíme tvarůžek a opět zalijeme těstem. Pomalu smažíme, než zezlátnou. Hotové lívanečky zdobíme borůvkovým džemem, šlehačkou a ovocem dle vlastní chuti.

Na internetu platíme kartou hlavně za cestování

V loňském roce zaznamenala ČSOB včetně své obchodní značky Ery 4,5 milionu internetových transakcí v celkovém objemu přesahujícím 5,5 mld. Kč. Velkou měrou se na internetových transakcích podílejí obchodníci v cestovním ruchu, což svědčí o rostoucí oblibě nakupování letenek nebo rezervování hotelů přes internet. Další významnou kategorii tvoří herní a sázkové portály, prodejci filmů, hudby a knih. Klienti si také oblíbili české i slovenské slevové portály a mnoho uživatelů si pro transakce na internetu zřídilo internetové peněženky.

„Velký podíl internetových transakcí sledujeme u podniků cestovního ruchu – cestovní kanceláře, aerolinie, provozovatelé trajektů, prodejci jízdenek a letenek, hotely i jiná ubytovací zařízení se velmi významně zapisují do statistik. Podílejí se na celkovém počtu 850 000 transakcemi (19 %) a z pohledu objemu transakcí je to dokonce 1,65 miliardy Kč (téměř 30 %),“ řekl Peter Demjanovič, ředitel útvaru Karty ČSOB a Ery.

Z obchodníků na našem trhu si dle statistik ČSOB a Ery nejlépe vede společnost Student Agency, která obsadila první místo v počtu i objemu transakcí. Dalším dopravcem, u kterého klienti často platí jízdenky kartou přes internet, jsou České dráhy. Z hlediska počtu transakcí dosáhla na druhé místo společnost Apple se svým iTunes Store, kde zákazníci stahují hudbu či filmy. Naopak v objemu transakcí se umístila na páté pozici s internetovým obchodem, který se věnuje prodeji vybavení a softwaru. Mnoho uživatelů karet si pro transakce na internetu zřídilo různé internetové peněženky, jako jsou např. PayPal, PayU nebo GoPay. Při platbě těmito nástroji nelze poznat, kdo byl koncovým obchodníkem. O oblibě těchto bezpečných platebních nástrojů svědčí, že v celoročním balíku internetových transakcí zaznamenaly přibližně 920 000 transakcí (přes 20 %) v objemu přes 715 milionů Kč (přes 12,5 %).

Klienti ČSOB a Ery využívají v případě plateb přes internet většinou debetní karty. Kreditními kartami zaplatili pouze v 6 % případů. Specifickou skupinu tvoří mladí klienti, kteří nejvíce utrácejí za cestování, internetové sázení a mobilní komunikaci. **(tz)**

	Podíl na objemech	Podíl na počtu transakcí
„Internetové peněženky“	12,6 %	20,2 %
Cestovní ruch	29,3 %	18,7 %
aerolinie	11,6 %	2,3 %
hotely	7,0 %	1,3 %
Sázky/Casina/Poker	9,0 %	10,1 %
Počítačové a video hry	1,2 %	4,5 %
Hudba, filmy, knihy, e-knihy	1,8 %	7,2 %
Mobilní komunikace + internet	3,1 %	5,4 %
Slevové portály	2,5 %	4,2 %

Majetek klientů za rok čtyřnásobný

Úspěšný model investičních strategií začala společnost Cyrrus ve velké míře rozvíjet v roce 2013. Z tehdejší úrovně majetku kolem 180 milionů korun se hlavně díky zájmu o růstové strategie podařilo celkový objem majetku klientů zvýšit na více než čtyřnásobek, jde o sumu přes 800 milionů Kč. Silný příliv nových zákazníků dokazuje, že investiční strategie jsou správnou reakcí na měnící se potřeby klientů a regulatorní prostředí.

„Klíčový rozdíl oproti systému aktivního obchodování je ve způsobu, jakým klienti platí poplatky. Dříve museli zaplatit každý jednotlivý obchod, zatímco dnes uhradí paušál a mohou obchodovat podle libosti," sdělil hlavní analytik společnosti Cyrrus Marek Hatlapatka. „Jednou z hlavních výhod pro klienta je možnost využít kombinace individuálního přístupu jako u aktivního obchodování a služeb investičního stratéga, které se podobají službám portfolio manažera, jak je známe z prostředí fondů."

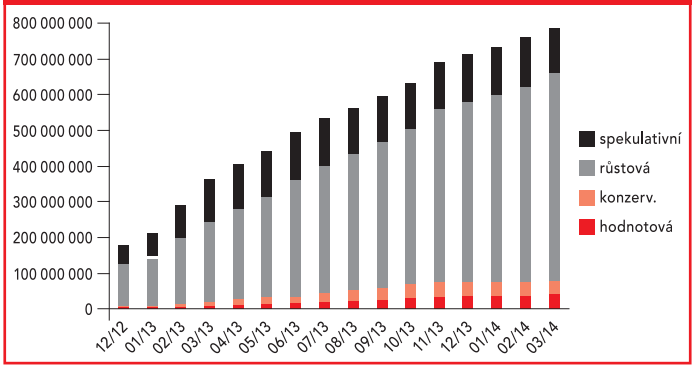
Základem úspěšného zhodnocení jsou čtyři investiční strategie, které jsou rozdělené podle stupně rizikovosti (viz graf 1). Nejvíce klientů, plných sedmdesát procent, se přitom rozhoduje pro růstovou strategii. Ta nepovoluje obchody na páku nebo marži. Dalších patnáct procent klientů se soustředí na konzervativnější strategie zaměřené na dluhopisy, garantované produkty, nebo dividendové akcie. Pouhých patnáct procent majetku klientů se nachází ve spekulativních obchodech.

„Kromě toho, že se tuzemští investoři chovají konzervativněji, vidíme u našich klientů i další zajímavé trendy. Především jde o naprostý obrat v geografickém rozložení investic. Zatímco před finanční krizí klienti naprostou většinu majetku investovali na domácím trhu, nyní již více než čtyři pětiny klientských obchodů realizujeme na zahraničních trzích," uvádí Hatlapatka. Za úspěchem investičních strategií stojí i jejich striktní řízení. Úvodní portfolia klientů sestavuje investiční stratég ve spolupráci s dalšími analytiky. Makléři poté musejí dodržovat přísnou metodiku, která se týká zařazování jednotlivých cenných papírů do portfolií, nastavování takzvaných stop-lossů, diverzifikace a pravidelné komunikace s klienty. Prostor pro selhání jednotlivce je tak výrazně nižší než v minulosti. Cyrrus dlouhodobě prosazuje konzervativnější přístup k obchodování a postupuje v souladu s novými podmínkami regulace trhu. Sázka na důvěryhodnost se však i podle reakcí klientů vyplatila.

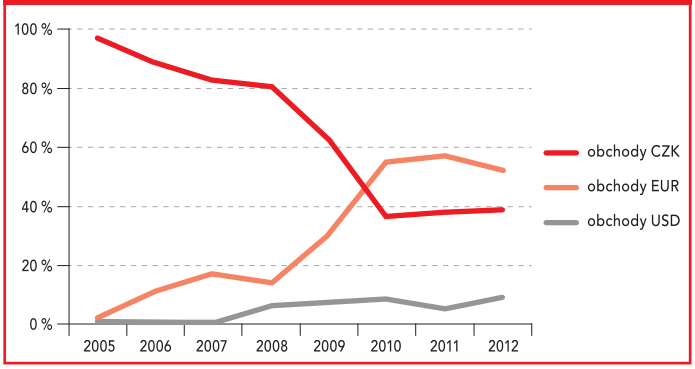
„I my jsme vnímali nutnost změny kvůli novým regulatorním podmínkám a nijak jsme se jí nebránili. Naopak, po uplynulém roce si můžeme říci, že to byla změna k lepšímu. Potvrzuje to také rostoucí zájem klientů o naše produkty a služby," řekl Martin Kozumplík, předseda představenstva společnosti Cyrrus.

Jeho slova dokládá fakt, že společnost Cyrrus v průběhu uplynulého roku úspěšně emitovala několik strukturovaných produktů nastavených přesně na míru jednotlivým zákazníkům. Jednalo se hlavně o bonusové certifikáty a takzvané reverse convertibles, které obvykle dosahují 8–9 % ročního výnosu a mají vysokou ochrannou bariéru. Zájem byl obrovský a hodnota prodaných produktů výrazně přesáhla 100 milionů korun. Na letošní rok plánuje Cyrrus pokračovat v emisích a ještě je rozšířit o jiné typy moderních strukturovaných produktů. **(tz)**

Podíl investičních strategií na hodnotě majetku klientů



Rozložení investic podle měny



Vtipný nápad zvítězil – uvnitř velkého ještě malý toaletní papír

Taková věcička, o níž se moc nemluví. A když ano, tak s malým uzarděním, jakoby jen tak mezi řečí, mimochodem, nenápadně. Přesto jde o předmět každodenní potřeby v civilizované společnosti, bez níž bychom byli takřka nesvéprávní. Neobejdeme se bez ní, potřebujeme ji, patří k samozřejmostem běžného hygienického komfortu. Ano, je to toaletní papír!

A právě ten dm značky Sanft & Sicher s cestovní miniruličkou uprostřed získal prestižní ocenění Nejlepší novinka roku 2014 ve 14. ročníku marketingového programu Volba spotřebitelů. Společnost dm drogerie markt tak navázala na předchozí úspěchy zmíněného klání, kdy byla oceněna výborná kvalita produktů dm značky Balea Cell Energy a vlasové kosmetiky Balea Professional Oil Repair. O cenách rozhodují samotní spotřebitelé, a to v rámci průzkumu společnosti STEM/MARK prováděného v České republice na reprezentativním vzorku 4000 respondentů. Zmíněný toaletní papír Sanft&Sicher s cestovní miniruličkou uprostřed zaujal i porotu zejména mírou své inovace. Minibalení papíru s 25 útržky, které vyplňuje prázdný prostor uprostřed role toaletního papíru, je možné vyjmout a využít na cesty, mít ho v baťohu nebo v kabelce – zkrátka po ruce. Papír je třívrstvý a je vyroben ze stoprocentní celulózy a není bělen chlorem. Řekněte sami – není to fórek, který zahýbe světem? **(tz)**

Parádní novinka: auta levněji, bez starostí a s komfortem

Je na trhu doslova pár dní. Ty ale napovídají, že půjde o žádaný produkt, který přinese malým firmám a drobným podnikatelům pohodlí, finanční úspory a méně starostí o firemní automobily. Jmenuje se LeasePlan Go a prostřednictvím prvního tuzemského e-shopu s auty, u nichž dodavatel garantuje náklady na jejich provoz až po dobu pěti let, ho bude nabízet společnost LeasePlan. Jak to funguje?

Zákazník si na stránkách www.LeasePlanGo.cz vybere automobil a také doplňkové služby, které firma nabízí v přednastavených balíčcích. Ty mu zásadně usnadní užívání vozidla, zároveň mu pomohou od administrativy, která je se služebními auty spojena.
Klient bude platit konstantní měsíční splátku, která zahrnuje financování vozu, ale i sjednané služby: pojištění auta a jeho předepsaný servis, sezonní pneumatiky, dálniční známku, vystavení palivové karty, non-stop asistenční službu a podobně. Jejich cenu dodavatel garantuje po celou dobu smlouvy. Ta může trvat až pět let, záleží na úvaze klienta. Po skončení pronájmu vrátí vozidlo externí společnosti, a to bez dodatečných nákladů. Dodavatel navíc garantuje i zůstatkovou cenu vozu, na rozdíl od úvěru anebo finančního leasingu proto zákazník zaplatí ve splátkách pouze rozdíl mezi pořizovací cenou automobilu a jeho cenou na konci smlouvy. Po vrácení auta si ihned může objednat nové. V nabídce jsou všechny značky a modely, které jsou významněji zastoupeny v tuzemských firemních autoparcích. Většina řidičů tak může do týdne jezdit.
O podrobnostech jsem hovořila s generálním ředitelem společnosti LeasePlan Česká republika Jaromírem Hájkem:

LeasePlan Go

www.leaseplango.cz

Leasingový trh jste právě v těchto dnech překvapili atraktivní novinkou. Je jí e-shop určený pro auta k podnikání a produkt pojmenovaný LeasePlan Go. Už máte první zájemce?

V době, kdy spolu mluvíme, funguje e-shop www.leaseplango.cz teprve několik dní. Přesto už se nám ozvali první vážní zájemci. Do konce roku bychom chtěli prostřednictvím produktu LeasePlan Go dodat řádově stovky vozů. První reakce napovídají, že to není nereálný cíl. Podnikatelům se naše novinka líbí – pomocí LeasePlan Go převedou starost o auta na nás a v měsíční splátce zaplatí pouze rozdíl mezi pořizovací cenou vozu a jeho zůstatkovou cenou na konci pronájmu.

Nabídka je určena menším firmám, podnikatelům, živnostníkům, tedy těm, kteří dosud například o operativní leasing příliš nestáli, byl pro ně drahý. Tento argument nyní padl, služba by měla být naopak velmi cenově výhodná. Je to tak?

Spočítali jsme si, že když si koupíte za hotové třeba Škodu Octavia 1.6 TDI 77 kW ve verzi Ambition, což je takové typické firemní auto, pak vás při ročním nájezdu 15 000 kilometrů vyjde každý měsíc na téměř 13 000 korun. Jestli si ji pořídíte na pětiletý finanční leasing, musíte si připravit téměř 11 000 korun, v případě úvěru asi o 900 korun méně. Ale když si vůz objednáte na pět let prostřednictvím LeasePlan Go, vyjde vás i se všemi službami jen na 7603 koruny měsíčně. Všechny vozy i doprovodné služby, které si klienti objednávají v přednastavených balíčcích, nabízíme za zvýhodněných podmínek. Profitujeme totiž ze své pozice na trhu: v České republice provozujeme téměř 18 000 vozidel, a to je pro všechny obchodní partnery atraktivní číslo.

Z jakých oborů očekáváte největší zájem?

Typickými zákazníky LeasePlan Go budou nejspíše firmy, které nemají více než deset aut, a drobní podnikatelé – advokátní nebo realitní kanceláře, menší IT společnosti, soukromí lékaři, finanční poradci, ale třeba i řemeslníci.

Vyhovíte ale i velké firmě, která má rozsáhlejší vozový park?

Pro velké firmy, které mají ve flotile desítky nebo stovky vozů, máme připravené jiné produkty. Díky nim mohou využívat služby, které jdou nad rámec LeasePlan Go, třeba propracovanou elektronickou knihu jízd, podrobný on-line reporting a podobně. Navíc jim poskytujeme odborné poradenství při správě autoparků, časté jsou osobní konzultace přímo u klienta. To vše ale vyžaduje jeho aktivní spolupráci. Naproti tomu LeasePlan Go je sestaven tak, aby veškerá komunikace byla co nejsnazší a nejrychlejší.

Jaromír Hájek

Služba by mohla být velmi zajímavá pro ženy – majitelky firem, které někdy k technice a administrativě týkající se aut příliš netíhnou. Chystáte se tento segment oslovit nějakou cílenější nabídkou?

Speciální variantu LeasePlan Go jenom pro ženy nechystáme. Ale máte pravdu, že právě podnikatelky by tento produkt mohly ocenit. Ačkoli ženská emancipace postupuje překotným tempem, přece jen snad ještě platí, že starost o auto je mužská záležitost a ženy spíše obtěžuje. LeasePlan Go jim prakticky od všech povinností spojených s vozy uleví – budou platit konstantní měsíční splátku a o všechno ostatní se postará LeasePlan. To by se ženám, které se věnují svému businessu, mohlo líbit.

Dá se spekulovat i o tom, že možnosti, které jste představili, napomohou alespoň nepatrně obměně vozového parku u nás? Auta na našich silnicích v porovnání se stářím automobilů v zemích Evropské unie jsou spíše veteráni než ukázka zodpovědného vztahu k bezpečnosti silničního provozu...

Operativní leasing obecně, a tedy i LeasePlan Go, určitě napomáhá omlazování vozového parku. Typický klient si totiž auto pronajme nejvýše na pět let a pak je vymění za nové. Tím se vyhne vysokým nákladům, které jsou s provozem staršího vozu spojeny, a navíc má jistotu, že svým automobilem skutečně reprezentuje. To je v podnikání velmi důležité.

otázky připravila Eva Brixi

Foto Shutterstock

Přibude milionářů, to se vsaďte!

Nemám dvě věci – nemám peníze a nemám strach – tvrzení, s nímž jsem se setkala v poslední době několikrát. Patřilo kupodivu známým podnikatelům. Jejich jména nevyzradím, ale otázku, která mi takříkajíc vrtá hlavou, ano: Budou sázet? Jestli si někdy vsadili, na to jsem se jich nezeptala, a zda si vsadí, to už je jenom jejich věc. Nicméně odvážnému štěstí přeje, a tak si myslím, že zkusit se má v životě takřka všechno – třeba i s tiketem v ruce. Řeči o pravděpodobnosti nechme stranou. Ona i ta pravděpodobnost se může na člověka usmát, ani nevíte jak. Od května je větší šance stát se milionářem než doposud. Možná to bude i vaší motivací. Protože:

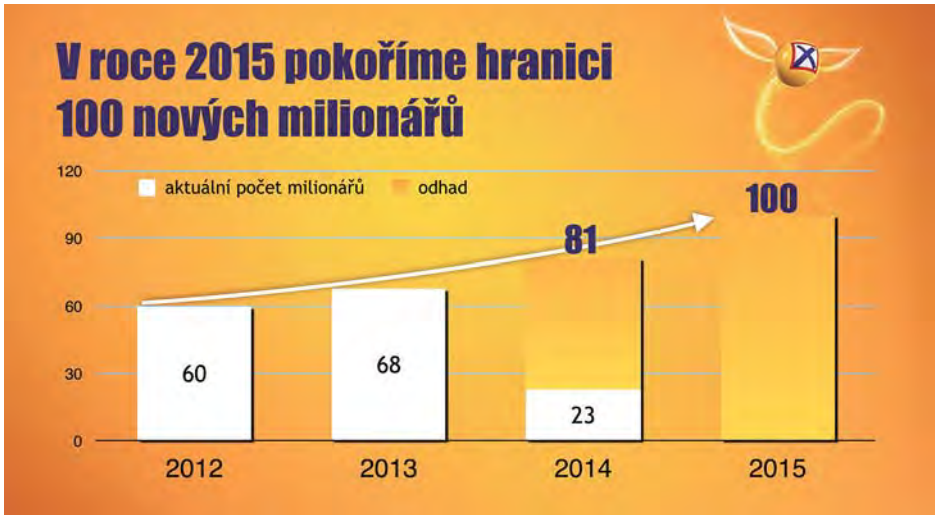
Vyšší výhry, jackpot i ve druhém pořadí, více milionářů, možnost ověření sázenky načtením chytrým telefonem – to vše přinesla úprava Sportky – nejstarší a nejoblíbenější hry v portfoliu Sazky právě v těchto dnech. Jsou to významné změny, které vás určitě příjemně naladí.

„S rostoucím zájmem veřejnosti o Sportku se stupňuje i touha sázejících získávat vyšší výhry a nečekat pouze na jednu mnohasetmilionovou. Současná úprava Sportky tuto možnost vyšších výher lidem nabídne, jednoduše řečeno – vygenerujeme ročně o několik desítek milionářů víc, než bylo dosud běžné," řekl Robert Chvátal, generální ředitel Sazky na nedávné tiskové konferenci v Praze.

Úprava Sportky přináší zákazníkům především tyto benefity:

Vyšší výhry

Ve všech pořadích se výhry zvýší v průměru o 25 %. V doplňkové hře Šance se výhry zdvojnásobí, v posledním pořadí Šance vzroste výhra ze současných 20 Kč dokonce na 50 Kč.



Větší šance stát se milionářem

V roce 2013 padlo ve Sportce 68 milionových a vyšších výher, už letos jich bude výrazně víc. I ve druhém pořadí bude totiž zaveden jackpot, který může často generovat milionové a vyšší výhry. Například letos se výhry ve druhém pořadí v průměru pohybují kolem 440 000 Kč, po úpravě budou převyšovat 1 000 000 Kč.

Snadnější kontrola

Mobilní aplikace pro chytré telefony umožní sázejícím skenovat čárový kód Potvrzení o sázce, a okamžitě tak zjistit, zda a kolik vyhráli. Dostupná bude pro Android i iOS.

Nová je i cena Sportky, která se neměnila od roku 2004 (sloupeček 16 Kč a Šance 10 Kč). Nyní přijde jeden sloupeček Sportky na 20 Kč a doplňková hra Šance také na 20 Kč. Plný tiket s deseti sloupci a Šancí pak vyjde na 220 korun. Zvýšením ceny se zvedne hodnota všech výher. Tyto avizované změny začaly platit od 21. týdne letošního roku, poprvé při středečním losování Sportky 21. května 2014.

Sportka, která už slaví 57 let, dovoluje ve srovnání s ostatními tuzemskými loteriemi nejvíc milionových a statisícových výher. V porovnání se zahraničím zůstane sázka ve Sportce stále jednou z nejlevnějších loterií v Evropě. Bylo by jen škoda toho nevyužít. **(tz, rix)**

Ideální výhra?

Čechům stačí 10 milionů, zjistil průzkum

Výhra 10 milionů korun pro většinu z nás znamená splnění snu a kvalitativní změnu života. Abychom nemuseli do konce života pracovat, potřebovala by většina z nás milionů nejméně 30. Psychologická hranice, kterou si dokážeme představit, je 100 milionů. S větším množstvím peněz často už nevíme, co bychom dělali. To vše vyplývá z exkluzivního průzkumu, který pro společnost Sazka realizovala agentura NMS market research. Zajímavé je, že lidé se základním vzděláním uváděli v průzkumu částku nejvyšší, a to 150 mil. Kč. Ze studie dále vyplynulo, že Češi myslí i na charitu. Další zajímavé zjištění bylo, že v případě výhry by se naprostá většina Čechů svěřila pouze svým nejbližším. Jako první bychom se my, Češi, obrátili na životního partnera.

„V případě výhry velké částky peněz v loterii se u lidí probouzí silné emoce. Výherci mají radost, touží si užít a výhru pořádně oslavit. Přesto lidé bezprostředně začínají kalkulovat a plánovat, než začnou utrácet svůj nově nabitý rozpočet," řekl Robert Chvátal, generální ředitel Sazka, a potvrdil, že u vysokých výher myslí výherci také na charitu. Takové, byť pouze v roli teoretické, vnímání možné výhry Robert Chvátal ocenil: „Sociální cítění občanů je znatelné, a to si určitě zaslouží ocenění."

Pozor! Peníze ale nezaručí domácí pohodu

Peníze sice mohou pomáhat plnit sny, ne vždy ale mají všichni členové rodiny sny stejné. A proto ani rozpočet nabitý k prasknutí rodinné štěstí zaručit nemůže.

Lucian Kantor, odborník v oblasti partnerských vztahů, se ve své praxi setkal s několika případy, kdy výhra převyšovala životní úroveň páru. „Ve chvíli, kdy partneři neumějí s částkou nakládat, ocitají se v pozici naivních dětí. Jejich představy nejsou ukotveny v realitě. Mají pocit, že jim výhra změní život a upínají se k ní. Do mé poradny přišli manželé, kteří se přestěhovali do vyšší cenové lokality, kde ale neuměli žít. Muž jezdil do práce a žena absolutně nezapadla do nové sociální skupiny. Cítila se odříznutá a o to více se upínala na svého muže. Situace vygradovala výčitkami, že se partner o ni málo zajímá a on jí naopak vyčítal, že doma nic kloudného nedělá," takto popsal možný negativní důsledek nabytí většího množství peněz Lucian Kantor.

Polovina Čechů by při výhře 30 milionů uvažovala o odchodu z práce

Průzkum Sazky také zjišťoval názory respondentů, při jaké výhře by mohli přestat chodit do zaměstnání. „Každému pátému stačí obnos ve výši 10 milionů. Polovina potřebuje 30 milionů. Asi třetina populace by potřebovala vyhrát 100 milionů, aby už nemusela do konce života pracovat," prozradil Robert Chvátal, zároveň ale dodal, že křivky ideální výhry a částky, kdy lidé už nebudou vědět, co s penězi, jsou odlišné. „Pro většinu lidí by byla ideální výhra 10 milionů. Taková suma pro ně znamená možnost svobodnějšího a jistějšího života. Není to však částka, která by pro ně znamenala radikální změnu."

Výzkum také prokázal, že Češi myslí na charitu. Čím vyšší by byla výhra v loterii, tím vyšší částku by lidé věnovali na charitu. U výhry ve výši 1 milion Kč by 90 % respondentů věnovalo na dobročinné účely méně než 10 % vyhrané částky. U výhry ve výši 100 milionů by přibližně u třetiny respondentů přesáhla věnovaná částka 10 % výhry.

Robert Chvátal, generální ředitel Sazka sázková kancelář, a. s.

Lucian Kantor, odborník v oblasti partnerských vztahů

O výhře informujeme pouze své nejbližší

Někteří lidé si chtějí nechat zprávu o pohádkové výhře jen pro sebe. Naprostá většina by se ale svěřila svým nejbližším. „Bála bych se, kdo všechno zjistí, kolik peněz jsem vyhrála a kolik lidí mně a mé rodině bude chtít kvůli tomu ublížit," uvedla jedna z respondentek studie. „Jako první bychom se svěřili partnerovi. Méně než pětina výherců by prvně informovala rodiče a jen 8 % výherců by výhru úplně tajilo. Snaha neposkytovat informace je samozřejmě patrnější u vyšších částek," prozradil Robert Chvátal. Nesdělovat okolí přesnou výši výhry radí i Lucian Kantor. „Zejména na vesnici vzniká pak velký tlak okolí a přátel, aby se šťastný výherce o peníze podělil. Lidé by peníze z výhry měli utrácet za věci, které nejsou tolik vidět. Obyvatelé měst se po výhře často stěhují do jiné lokality, nejsou tak sociálně vázaní. Musí si ale pak vybudovat nový okruh známých. Aby se necítili vykořenění, radím jim neztratit svůj běžný život a chodit dále do práce. Lidé se musí naučit brát peníze jako prostředek k naplnění cílů, a ne jako cíl samotný." **(tz)**

Foto Shutterstock

Kuře do dnešního jídelníčku patří

Zahrady a dvorky restaurací, hotelů, a především rodinných domků ožívají, o víkendech se z nich line neodolatelná vůně široko daleko. Grilování je tady. Neodoláte. Avšak pozor, úspěch této příjemné volnočasové aktivity je zaručen jen tehdy, máte-li kvalitní suroviny. Jako jedno z nejvhodnějších mas se jeví kuřecí. Sezoně, která přeje našim chutím, se každý rok přizpůsobuje také Drůbežářský závod Klatovy. Firma patří mezi špičku v oboru, o tom jsem se přesvědčila osobně. Zaujala mne především vášeň zdejšího týmu být nejlepší, ať už jde o hygienu, zájem jít cestou zdravého životního stylu, smysl pro inovace a uplatňování zdravého rozumu. Generálnímu řediteli Ing. Davidu Bednářovi jsem nabídla pár otázek.

Dovolila bych si tvrdit, že Drůbežářský závod Klatovy má velmi pěknou image. Je to spíš uvážlivou péčí o dobré jméno, nebo nekompromisní cesta kvality?

Myslím si, že obojí. Historie DZ Klatovy spadá do 70. let minulého století, od té doby se vlastně na našem dobrém jméně pracuje. S tím šla v ruku v ruce image a kvalita našich produktů. Takže od všeho kousek.

Spotřeba kuřecího masa u nás v posledních dvaceti letech roste. A je předpoklad, že bude dál stoupat, nebo jsme již takříkajíc za zenitem?

Dle mého názoru bude spotřeba drůbežího masa stoupat z důvodů zdravého životního stylu. Pro jeho nutriční vlastnosti, jako je vysoký obsah bílkovin, nízký obsah sacharidů a tuku, variabilitu při kulinářské úpravě a v neposlední řadě pro příznivou cenu.

Chutná více ženám, než mužům? Díky tomu, jak jsou ženy vnímavější k principům zdravé výživy, bych si dovolila odhadnout, že jsou to právě ony, které tento druh bílkovin konzumují více a raději.

Pokud mohu srovnávat v mém okolí, nevidím rozdíl mezi muži a ženami v konzumaci kuřecího masa. Trend zdravé výživy a rozumnější životní styl vyznávají jak muži, tak ženy.

Ing. David Bednář

Jak je tomu v jiných zemích Evropy?

Domnívám se, že je to v zemích EU podobné. V žebříčku konzumace masa vede maso vepřové následované právě kuřecím, dále hovězí, ryby atd.

Vědecké poznatky přibývají – čím je dnes pro náš jídelníček kuřecí zajímavé a co jsme o něm dříve nevěděli?

Kuřecí maso obsahuje především lehce stravitelné bílkoviny – ve 100 g syrového masa je 25 g bílkovin, 1 g tuku, 0 g sacharidů. A co je důležité – nezatěžuje trávicí trakt jako maso hovězí a vepřové. Kulinářsky je rychle upravitelné s různými variacemi. Co víc si přát! A to neříkám jako reprezentant firmy, která kuřecím masem a výrobky z něj zásobuje trh, taková jsou prostě fakta.

Člověk je už tak nastaven, aby si snažil vše usnadňovat. Také vaření. Přesto řada nápadů na výrobu polotovarů zůstává ležet ladem, a to, co jste zkoušeli zavést na pulty prodejen, nebylo tak úspěšné, jak by sami kupující chtěli. Proč? Zákazníci volají po dobrotách i úspoře času...

Naše řada výrobků bez E měla a má velký ohlas, zejména dětské párky a dětský junior bez E, dále také marinády bez E, které jsou určeny pro grilovací sezonu.

Pro naše zákazníky se snažíme vyrábět produkty, které by splňovaly jejich náročné požadavky na kvalitu a výrazně uspořily čas. Inspirovali jsme se v Holandsku, kde lidé kupují polotovary jako běžnou věc v jejich všedním životě. Uvedli jsme na trh několik výrobků – polotovarů, ale bohužel se nám nepodařilo veřejnost přesvědčit, aby je kupovala. Je to patrně dáno tím, že trh v České republice není ještě připraven na tento segment a také k tomu neblaze přispívá negativní reklama o marinování mas před koncem záruky apod.

Jako jedni z prvních potravinářů jste se pustili do produkce kuřecích výrobků bez éček a omezili jste solení. Jak to spotřebitelé vnímají?

Naše řada výrobků bez E měla a má velký ohlas, zejména dětské párky a dětský junior bez E, dále také marinády bez E, které jsou určeny pro grilovací sezonu. Chtěli jsme zákazníkům nabídnout sortiment, který bude určen i pro naše nejmenší a bude bez dusitanové

soli a fosfátů, které nepříznivě ovlivňují vývoj dětí. Jsem pyšný na to, že jsme byli a stále jsme první v ČR, kteří tyto produkty na bázi přírodních konzervantů vyrábějí.

Grilovací sezona je tady. Co jste připravili nového?

V grilovací sezoně jsme připravili opět výrobky bez E a marinády bez E, mezi nejúspěšnější a nejoblíbenější marinády řady „bez E“ patří Brusinková marináda. Dlouhá léta používanou, oblíbenou a nyní obměněnou marinádou s novým složením je Marináda Green Herbs. Oblíbené jsou také běžné marinády jako například Čardáš, Texas, Flamengo nebo Pepř. V loňském roce byla do portfolia zařazena marináda s velmi zajímavou chutí – Mango Chilli s jemně nasládlým pikantním nádechem. Zajímavým produktem je špíz z prsních řízků s datlí s chutí této marinády.

Na druhé straně – nezdá se vám, že Češi nezřízeně propadli jídlu? Všichni vaříme, od celebrit až po děti, velebíme zahraniční kuchyni a vzkřísili jsme i tu českou. Nepřeháníme to?

Významné je spíše to, že český spotřebitel začíná vnímat, co vlastně jí. Sledujeme složení výrobků a jejich vliv na naše zdraví a je velmi důležité, že začínáme u stravy našich dětí. Tento trend bude mít pozitivní dopad na snížení dětské obezity a pokles rakoviny tlustého střeva u starší populace.

Ctíte zdravou výživu, nebo jste naprostý hříšník? Nepřivedl vás nedostatek času na pozici generálního ředitele ke špatným návykům?

Kuřecí maso je v mém jídelníčku každý den, a to minimálně dvě až tři porce. Jako poslední porci masa dávám buď hovězí,

Významné je spíše to, že český spotřebitel začíná vnímat, co vlastně jí.

nebo rybu. Asi nejsem běžný vzorek naší populace, ale díky mému koníčku, klasické kulturistice, to ani jinak nejde. Maso je základ mé stravy. Připravuji si ho na různé způsoby pečené, vařené se zeleninou, grilované, je opravdu mnoho možností. Sport mě naučil naprosté disciplíně, také co se stravování týče, a proto mohu s klidným svědomím říci, že žiji zdravě.

Čím se váš tým dnes zabývá? Jakou máte pro rok 2014 strategii?

Udržet se na českém trhu, produkovat kvalitní výrobky za přijatelnou cenu pro naše klienty a nadále budovat dobré jméno Drůbežářského závodu Klatovy. Je to velmi prosté, ale pravdivé.

ptala se Eva Brixi

Fakta na talíři

Drůbežářský závod Klatovy, a. s., zaměstnává přes 600 osob. Roční obrat firmy dosahuje dvou miliard korun. Společnost má vlastní výkrm živých kuřat s odchovem 320 000 kuřat v jednom turnusu a vlastní porážku. Mezi hlavní podnikatelské aktivity Drůbežářského závodu Klatovy, a. s., patří produkce chlazeného a mraženého kuřecího masa, uzenin a polotovarů.

Odbyt nacházejí produkty nejen v tuzemských obchodních sítích, ale i v Německu, Rakousku, Švýcarsku či Holandsku. Podíl struktury distribuce do prodejních sítí a řetězců jsou u Drůbežářského závodu Klatovy, a. s., následující: 80 % produkce jde do sítí a řetězců (Ahold, Billa, Globus, Interspar, Lidl, Kaufland, Makro, Norma, Penny Market, Tesco, Zimbo), 15 % do Retailu (COOP, MO sítí) a 5 % do HORECA. Kromě těchto prodejních kanálů mohou spotřebitelé výrobky zakoupit přímo v podnikových prodejnách v Klatovech u závodu a na Pražské ulici.
Firma dlouhodobě investuje do modernizace chovů živých kuřat a výstavby nových hal a spolupracuje pouze s prověřenými a osvědčenými dodavateli. Drůbež pochází výhradně z českých uzavřených chovů a její zpracování probíhá při zachování vysokého technologického a hygienického standardu v rámci celé výroby. Stěžejním produktem Drůbežářského závodu Klatovy je chlazené (čerstvé) a mražené kuřecí maso. Nedílnou součást výroby dnes tvoří uzeniny (salámy, šunky, uzená masa, drobně sekané masné výrobky, tlačenky a aspiky), polotovary a tradičně již každé léto výrobky pro grilovací sezonu, které jsou plně bez chemických aditiv, tedy na bázi přírodních barviv a konzervantů.
Pro uvedení nové řady „bez E“ musel Drůbežářský závod Klatovy, a. s., propojit stanovený požadavek na výrobek, při jehož výrobě by se nepoužíval drůbeží separát, syntetická potravinářská aditiva a alergeny, spolu s mikrobiologickými, texturními a senzorickými parametry a udržitelnou cenou výrobku. Tento nelehký úkol se ve spolupráci s českými a německými technology společnosti RAPS po celé řadě testů a provozních zkoušek podařilo splnit. Část výrobních testů se uskutečnila i v technologické dílně Ústavu hygieny a technologie masa Veterinární a farmaceutické univerzity Brno, kde probíhaly i některé další analýzy. Výsledkem technologických zkoušek se postupně stala nová řada výrobků „bez E“, mezi něž patří uzeniny, marinované výrobky určené ke grilování a marinády.

Mezi uzeninami této řady jednoznačně vedou Kuřecí dětské párky „bez E“ a patří k oceňovaným a prověřeným výrobkům. V roce 2011 se staly vítězi v soutěži Regionální potravina v kategorii masné výrobky. V této řadě výrobků nalezneme i Kuřecí párky Extra „bez E“, Kuřecí Junior „bez E“, Kuřecí šunka „bez E“ a Kuřecí grilovací klobásky „bez E“.
Hlavní novinkou letošní grilovací sezony jsou jemně pikantní Kuřecí dábelské párečky s příchutí Chorizo. Jde o poctivý výrobek s 90% obsahem kuřecího masa z prsních a stehenních řízků, které jsou vhodné nejen na gril, ale i pro jednoduchý ohřev.
V nabídce marinovaných výrobků, které jsou vhodné zejména na gril, nalezneme Kuřecí marinované díly s kostí a bez kosti, které jsou vyrobené z kuřecího masa bez použití syntetických aditiv alergenních složek, jejichž místo zaujaly čistě přírodní látky.

O pověstné pokoře mužů s příběhem

Imponují mi muži chytří a odvážní. Takoví, kteří neztrácí smysl pro humor ani v nejtěžších chvílích života. Muži sebejistí, patřičně sebevědomí, odhodlaní rozumně riskovat, podnikat kroky do neznáma. A vítězit. Protože muž bez vítězství je jako člověk bez pocty.

Jsou mi sympatičtí takoví muži, kteří mají názor na věc, ale nenutí ho ostatním. Kteří dokáží pokorně naslouchat a učit se z toho. Kteří jdou svojí vlastní cestou a neobtěžují tím ostatní. Takových – třeba šéfů, majitelů firem i jejich ředitelů, je docela dost. Mnohé z takových osobností se sešly v dubnu na pražském Žofíně u příležitosti vyhodnocení soutěže Manažer roku. Jedno jim bylo společné – dramatický manažerský či podnikatelský příběh, zpravidla obé. Přesto si o sobě nemyslí, že jsou výjimeční. Vadí jim jediná věc: pokud někdo škrtí tvořivý potenciál možností, bez něhož nemohou vznikat hodnoty. A přidané hodnoty. Pokud se zbytečnostmi, třeba rozbujelou byrokracií, vyplňuje prostor pro práci a krátí čas, který by měl patřit seberealizaci šikovných. Co s tím? Odpovědí prý bude postupně přibývat.

Eva Brixi, šéfredaktorka

ČMSS poradí i s výběrem řemeslníků

Výběr vhodné stavební firmy je zase o něco snadnější. Ulehčí ho VIP servis Českomoravské stavební spořitelny. Díky stránkám www.ziskejteulisky.cz mohou všichni zájemci získat na portále nejremeslnici.cz přednostní obsloužení a extra poradenský servis při hledání osvědčených řemeslníků všech stavebních profesí. Návštěvníci webu mohou získat i zajímavé slevy na nákup výrobků a vybavení potřebných při zařizování bydlení. „Sehnat profesionálního řemeslníka je často náročné, proto chceme ve spolupráci s portálem Nejremeslnici.cz všem zájemcům pomoci," sdělil Rostislav Trávníček, ředitel komunikace Českomoravské stavební spořitelny. Získat VIP servis je jednoduché. Stačí se zaregistrovat na www.ziskejteulisky.cz. „Zájemci obdrží e-mail s unikátním kódem a budou přesměrováni na stránku nejremeslnici.cz. Poté již mohou zadat konkrétní poptávku," vysvětlil postup využití VIP servisu Rostislav Trávníček a dodal: „S případným financováním úprav pak pomůže náš obchodní zástupce." Jedním z nejvýhodnějších způsobů, jak zaplatit přestavbu, stále zůstává úvěr ze stavebního spoření, kde je navíc možnost státní podpory až do výše 2000 Kč ročně. „Dokazují to i statistiky. Největší díl z celkového počtu poskytnutých úvěrů, tedy více než 44 %, použili klienti právě na úpravy a modernizace svých domovů," upřesnil Rostislav Trávníček. Úvěr pokryje nákup potřebného stavebního materiálu i práci kvalitní firmy. Na stránkách www.ziskejteulisky.cz mohou navíc nejen klienti, ale všichni jejich návštěvníci využívat slevy na nákup vybavení domova. Slevu 35 % na spořič vody, perlátor od JR Engineering, může využít každý. Klienti ČMSS mohou ušetřit i 45 % při nákupu oken a dveří od společnosti VEKRA a od věci není ani 10% dodatečná sleva při pořízení kuchyně a 15 % sleva na vybavení koupelen od firmy SIKO. **(tz)**

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 3, květen 2014

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Šéfredaktorka: Eva Brixi, e-mail: brixi@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008
Obchodní ředitel: Martin Šimek, e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609
Redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková
Grafický design: Michal Schneidewind
Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková
Tisk: H.R.G., spol. s r. o., **Distribuce:** 5 P Agency
Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem
www.freshtime.cz

Důchodové systémy a rizika: Česko si pohoršilo

Podle aktuálních výsledků demografické studie Allianz patří Česká republika k zemím se zvyšující se mírou rizika neudržitelnosti důchodového systému. Zatímco situace Rumunska, Řecka a Turecka se za uplynulé tři roky rapidně zlepšila, v žebříčku sestaveném odborníky na demografii z Allianz Česko o tři příčky pokleslo. Oproti roku 2011, kdy se umístilo na 16. místě, je dnes na místě 19. Nejlépe si vede Austrálie a nejhůře Thajsko. „Dobrá pozice na žebříčku nutně neznamená, že občané dané země mají přímo štědré důchody, ale napovídá, že stávající penzijní systém tohoto státu bude funkční i v budoucnosti, dojde-li k předpovídaným demografickým změnám," vysvětlila vedoucí autorka studie Renate Finke. K těmto šťastným zemím ale podle Allianz Česko nepatří.

Ze srovnání 50 států vyšla nejlépe Austrálie, za ní se umístilo Švédsko a na třetím místě skončil Nový Zéland. Naopak nejhůře dopadlo Thajsko, které ve sledovaném období postihly ničivé povodně, a penzijní reforma tak na čas ztratila prioritu. Špatně dopadla i Brazílie, která skončila na druhém nejhorším místě, a dobře neskončilo ani vysoce rozvinuté Japonsko, které obsadilo pozici těsně před Brazílií.

Za vznikem Žebříčku udržitelnosti penzí stojí komplexní metodologie. Odborníci z Allianz zkoumali jak očekávané demografické změny, tak stav veřejných financí daných zemí a formu jejich penzijního systému. Umístění Japonska na třetím místě od konce dokazuje, nakolik je udržitelnost penzijních systémů skutečně závislá na prognózách demografického vývoje. Japonsko má totiž jednu z nejstarších populací na planetě a její stárnutí rychle pokračuje.

Foto Shutterstock

„Vzhledem ke zvyšujícímu se počtu důchodců v poměru k lidem v produktivním věku je již dnes jasné, že soukromé pojištění či spoření na penzi bude v systému udržitelného zajištění starobních důchodů hrát stále větší roli," uvedl ředitel úseku produktového managementu Allianz pojišťovny Libor Novák. Tento model je už dnes značně rozvinutý v Austrálii i dalších zemích, které se nacházejí na vrcholu žebříčku.

Podstatnou roli v případě špatného umístění Japonska, ale i poklesu České republiky v uvedeném žebříčku však kromě stárnutí populace hrál také rychle narůstající státní dluh. Pro představu – v poměru k výši hrubého domácího produktu stoupl ten český mezi roky 2007 a 2012 téměř o 20 %, a přiblížil se tak k 50 % HDP. Přitom už v roce 2010 tvořily náklady na důchody pro české občany více než 9 % HDP.

Co se České republiky a jejích sousedů týká, obě německy mluvící země si pohoršily. Spolková republika, která v žebříčku z roku 2011 zaujala 19. místo jako dnes Česko, spadla na 23. pozici. Hned za ní se umístilo Rakousko, které zaznamenalo pád o tři příčky. Polsko skončilo těsně za Českem a umístilo se jako 20., stejně jako v předchozím období. Nejhůře ze sousedních zemí Česka dopadlo Slovensko, i když si o tři místa polepšilo a dnes je na 32. místě. Z regionu střední, východní Evropy a Pobaltí se nejlépe daří Litvě, která se dostala do první desítky. Skončila devátá. (Pozn.: Do srovnání nebylo zahrnuto šest zemí, se kterými letošní studie pracovala poprvé.)

Na náhlé hospodářské výkyvy typu hospodářské krize, které udržitelnost důchodových systémů značně ovlivňují, se lze připravit jen velmi obtížně. Stárnutí populace je však dlouhodobým trendem, na který Allianz jako globální poskytovatel finančních služeb opakovaně upozorňuje právě v souvislosti s udržitelností penzijních systémů.

Z dlouhodobých výsledků studie je už v některých případech patrné, že snahy o penzijní reformy přešly od plánování k praxi. Například Řecko po zavedení přísných opatření poskočilo o šest míst vzhůru. Podobného úspěchu při pohybu v žebříčku dosáhlo také Irsko, Lucembursko, Rumunsko, Singapur, Turecko a USA. **(tz)**

Nesprávní lidé na nesprávných místech stojí světovou ekonomiku miliardy dolarů

Globální studie poradenské společnosti PwC a LinkedIn, největší profesní sociální sítě na světě, odhalila, kolik firmy zbytečně zaplatí za přijímání nevhodných zaměstnanců. Nízká schopnost zaměstnanců se rekvalifikovat či malá ochota přejít do jiného odvětví stojí globální ekonomiku miliardy dolarů. Plné využití potenciálu sociálních sítí, které v současnosti stále více propojují globální trh práce, by přitom firmám pomohlo náklady značně snížit.

„I české firmy se postupně učí, jak správně plánovat svoji budoucí pracovní sílu. Musejí si jasně definovat požadavky na své zaměstnance – nejenom jejich počty a náklady s nimi spojené, ale hlavně znalosti a dovednosti, které od nich budou v budoucnu vyžadovat. Tomu musí přizpůsobit programy na jejich doškolení či rekvalifikace, popř. na získání nových zaměstnanců," uvedl Daniel Soukup, manažer v HR oddělení PwC Česká republika. Neschopnost zaměstnanců rychle se přizpůsobit požadavkům zaměstnavatele značně snižuje výkon firem. Pokud by firmy umístily vhodného zaměstnance na správnou pozici, vydělaly by v 11 zkoumaných ekonomikách o 150 miliard dolarů více. Zbytečné náklady na vyhledávání nových vhodnějších kandidátů a odchody těch nesprávných činí v 11 zkoumaných ekonomikách (např. Německo, USA, Čína) 20 miliard dolarů.

„Nárůst produktivity a úspora nákladů na nábor jsou jen částí přínosů, které by přijímání těch správných kandidátů přineslo. Samotnou kapitolou je dopad na firemní kulturu. Jsem si jistý, že zde by byly přínosy ještě mnohem vyšší," upozornil Patrik Horný, partner PwC Česká republika.

Celosvětová nezaměstnanost paradoxně narůstá i přesto, že zaměstnavatelé otevírají nová místa. Nemohou však pro ně najít vhodné kandidáty. Ke snížení nezaměstnanosti by přitom mohlo pomoci plné využívání moderních technologií jak zaměstnavateli, tak potenciálními zaměstnanci. Zvýšení informovanosti na obou stranách díky sociálním sítím a novým analytickým nástrojům by zvedlo také pravděpodobnost zaměstnání toho nejvhodnějšího kandidáta.

„Opět se potvrzuje význam sociálních sítí v dnešním světě, kdy stále více propojují globální trh práce. Zaměstnavatelům umožňují vytipovat nejvhodnější kandidáty dle specifických požadavků, a to nejen ty, kteří práci aktivně vyhledávají, ale také ty, kteří sice zaměstnání nehledají, ale nejsou se svou současnou pozicí spokojeni. Teprve až zaměstnavatelé správně definují klíčové vlastnosti ideálního kandidáta a zvolí pro jeho hledání vhodné analytické nástroje, plně využijí potenciálu sociální sítí," dodal Daniel Soukup.

Studie Adapt to Survive analyzovala interakce více než 277 milionů uživatelů sítě LinkedIn a informace o 2600 zaměstnavatelích v databázi PwC Saratoga, která patří mezi nejobsáhlejší svého druhu na světě. K základním faktorům, které studie porovnávala, patřil například průměrný počet pozic, které zaměstnanec za kariéru vystřídal, průměrný počet povýšení v rámci jedné firmy na daném trhu či průměrný počet přesunů zaměstnance mezi různými odvětvími. **(tz)**

Bar je nápojový set, který slaví 80. narozeniny

Také si rádi dáte něco na povzbuzení z krásného, designově úchvatného skla s příběhem? Pro radost, pro pocit výjimečnosti, pro okamžik, který se nedá ošidit? Pak si jistě čas od času připijete ze značkové skleničky, jež pochází z dílny Moser.

K 80. narozeninám barového nápojového setu „Bar" sklárna zvučného jména vytvořila pro tento klenot funkcionalizmu zcela nový typ živého brusu a do hry o nový design navíc zapojila i jeho budoucí majitele. Jak? O tom již více autor návrhu Lukáš Jabůrek, sklářský výtvarník a umělecký ředitel sklárny Moser: „ U příležitosti 80. výročí tohoto souboru jsme se zamýšleli nad tím, jakým způsobem ozdobit novým kabátem v podstatě již dokonalé dílo. Proto jsme se zaměřili z hranařského brusu na kuličský. A to broušený motiv leštěných kamenů, což jsou vlastně různě velké čočky, které se navzájem propojují a tvoří reliéfní strukturu.Vzniká tak krásná zrcadlová optika evokující včelí plástve. Každý budoucí majitel setu si může sám pohrát s designem a ke křišťálové karafě zvolit barvu zátky. Zátky může mít samozřejmě ve všech základních barvách moserovské skloviny a pak má možnost je vtipně obměňovat podle potřeby, druhu nápoje nebo podle momentální nálady. Geometrická jednoduchost tvarů setu Bar dává vyniknout čistotě a zářivosti skloviny Moser. Přesný čtyřhranný brus ve spodní části sklenky vyvolává zajímavý optický efekt přítomnosti ledu. Vrstva skloviny od tenčího okraje až po masivní dno umožňuje obdivovat krásu odstínů vzácných barevných sklovin od jemné až po sytou.

Jednotlivé výrobky mohou být navíc doplňovány širším ornamentálním pásem a tenkou linkou ve zlatě nebo platině. **(tz)**

Muž, který ví, co chce

Čechům na pojistky nezbývají peníze, cigaret se ale nevzdávají

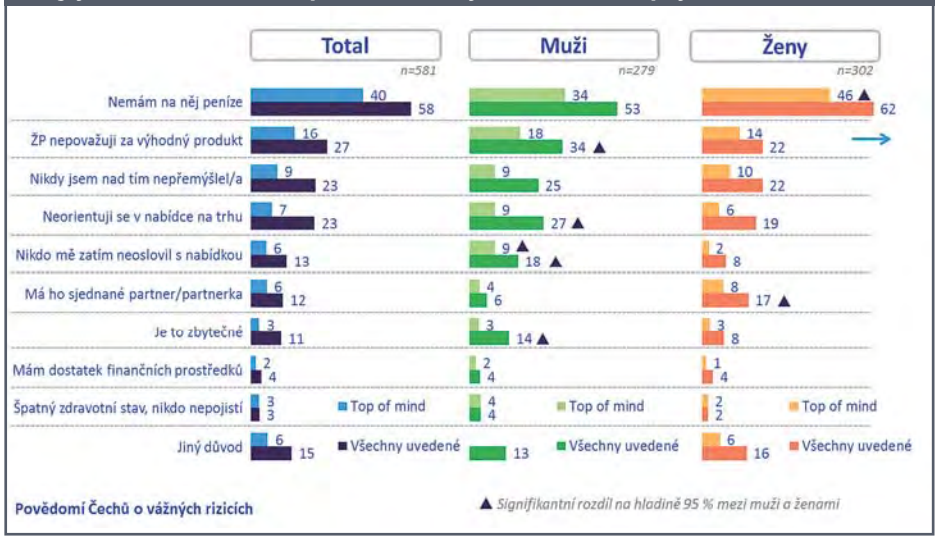
Nedostatek finančních prostředků Češi uvádějí jako hlavní důvod, proč nemají životní pojištění. Polovina těch, co tvrdí, že nemají peníze, ale kouří. Pětina lidí bez životní pojistky produkt nepovažuje za výhodný a každý desátý nad pojištěním nepřemýšlel. Jen čtyři lidé ze sta mají dost velký finanční polštář a životní pojištění nepotřebují. To říkají výsledky výzkumu, který pro Pojišťovnu České spořitelny zpracovala společnost Ipsos.

„Peněz na životní pojistku se nedostává hlavně nezaměstnaným, nepracujícím důchodcům a ženám s příjmem do 10 000 korun měsíčně. Polovina těch, kdo tvrdí, že na pojistku nemá, ale kouří. Kdyby si dávali peníze na cigarety stranou, měli by za pár krabiček měsíčně dostatečnou pojistnou ochranu," upozornila na možnou úsporu Jana Jirásková, tisková mluvčí Pojišťovny České spořitelny. „Studenti a mladí lidé do 25 let nad významem životního pojištění ještě nepřemýšlejí nebo se neorientují v nabídce trhu. O sjednání uvažují hlavně singles a mladí živitelé rodin."

Že nezbývají peníze na životní pojištění, říká 34 % mužů a 46 % žen. Polovina z nich přitom přiznala, že pravidelně kouří. Produkt za nevýhodný označili ve 45 % případů živnostníci a zaměstnanci v administrativě. V nabídce trhu se neorientuje 7 % těch, co životní pojištění nemají, 9 % pak nad významem životní pojistky ani neuvažuje. Dostatek finančních prostředků na pokrytí rizika ztráty příjmů z důvodu úrazu či nemoci mají jen čtyři lidé ze sta.

On-line výzkum pro Pojišťovnu České spořitelny realizovala společnost Ipsos. Dotazníkového šetření se účastnilo 1030 respondentů ve věku od 18 do 65 let. Sjednané životní pojištění nemělo celkem 581 dotázaných. **(tz)**

Jaký je váš hlavní důvod, proč nemáte sjednané životní pojištění?



INZERCE