

srpen 2014

# fresh<sup>®</sup> TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Mieczyslaw Molenda

Pavel Procházka

Bedřich Danda

Petra Škopová

František Janíček

Josef Paulík

Martin Hrach

Jiří Čařourek



## Mieczyslaw Molenda

**Na lidi mám štěstí**

rozhovor na stranách 2–3

# Na lidi mám štěstí

Přemýšleli jste nad tím, jaký je váš šéf? Proč je takový a makový, co ovlivnilo jeho životní dráhu, postoje a způsob rozhodování? Lidé, i když pracují ve stejných pozicích, stejném oboru a se stejným výsledkem, bývají různí a jsou za nimi všelijaké příběhy. U Mieczysława Molendy, spolumajitele firmy GASCONTROL, společnost s r. o., z Havířova, která dala základ mnoha dalším společnostem skupiny GASCONTROL GROUP, tomu není jinak...

**Na počátku vaší podnikatelské cesty byla práce pro plynárenskou společnost a posléze působení v zahraniční firmě, kde jste se rozhodl osamostatnit se. Co vás přimělo k tak závažnému kroku a co obsahoval pomyslný uzlíček sbalený na cestu businessem?**

Nikdy jsem si nemyslel, že budu podnikat. Když jsem začínal jako manažer v roce 1988 v česko-dánské firmě Danko, byl jsem přesvědčen, že teď to bude to pravé ořechové. Překvapením pro mne bylo, že se v dánské firmě plánuje víc než v socialistickém Československu. Dostali jsme čtvrtletní plány obratu a hospodářského výsledku, které jsme museli splnit. Pokud se to nepodařilo, museli jsme navrhnout, co uděláme pro nápravu. Když se nic nezměnilo, dostali jsme ještě další tři měsíce času. Když se nezdařilo, co se zdařit mělo, vedoucí si balili kufry. Pracoval jsem na úseku neplastikářských produktů, kam patřily přechodky, svařovací stroje LPE potrubí, regulační stanice, montáže kogeneračních jednotek a podobné produkty. Dánové se usnesli v roce 1991 odprodat svůj podíl společnosti Wawin, výrobci plastových potrubních systémů. Nový vlastník se rozhodl všechny ostatní činnosti kromě plastů zrušit. Dostal jsem nevděčný úkol, abych všechny své lidi propustil. Já sám mohl ve firmě zůstat. Řekl jsem si, že pokud odejdou ostatní, půjdu s nimi. To bylo důvodem, proč jsem se začal ohlížet po něčem jiném. Možnosti se nabízelo víc, ale s kolegy, s nimiž jsme později založili GASCONTROL,

**Ve firmě máme etický kodex, který zahrnuje tři základní pravidla: Když neumíš, naučíme tě. Když nezvládáš, pomůžeme ti. Nechceš-li pracovat, rozejdeme se.**

jsem se rozhodl pro výrobu regulačních stanic. A to je začátek i konec mého příběhu. Letos je to tedy již můj 23. rok v businessu.

**Co bylo v té chvíli nejdůležitější? Kapitál, odborné zkušenosti, spolupracovníci, od nichž jste věděl, co můžete čekat, nebo něco jiného?**

Nejvíce nám zahrálo do noty pár náhod, tak už to občas bývá. Nabídla se nám vhodná příležitost, tehdy vzrostla poptávka po našich výrobcích a službách. Byli jsme mladší a neměli jsme strach

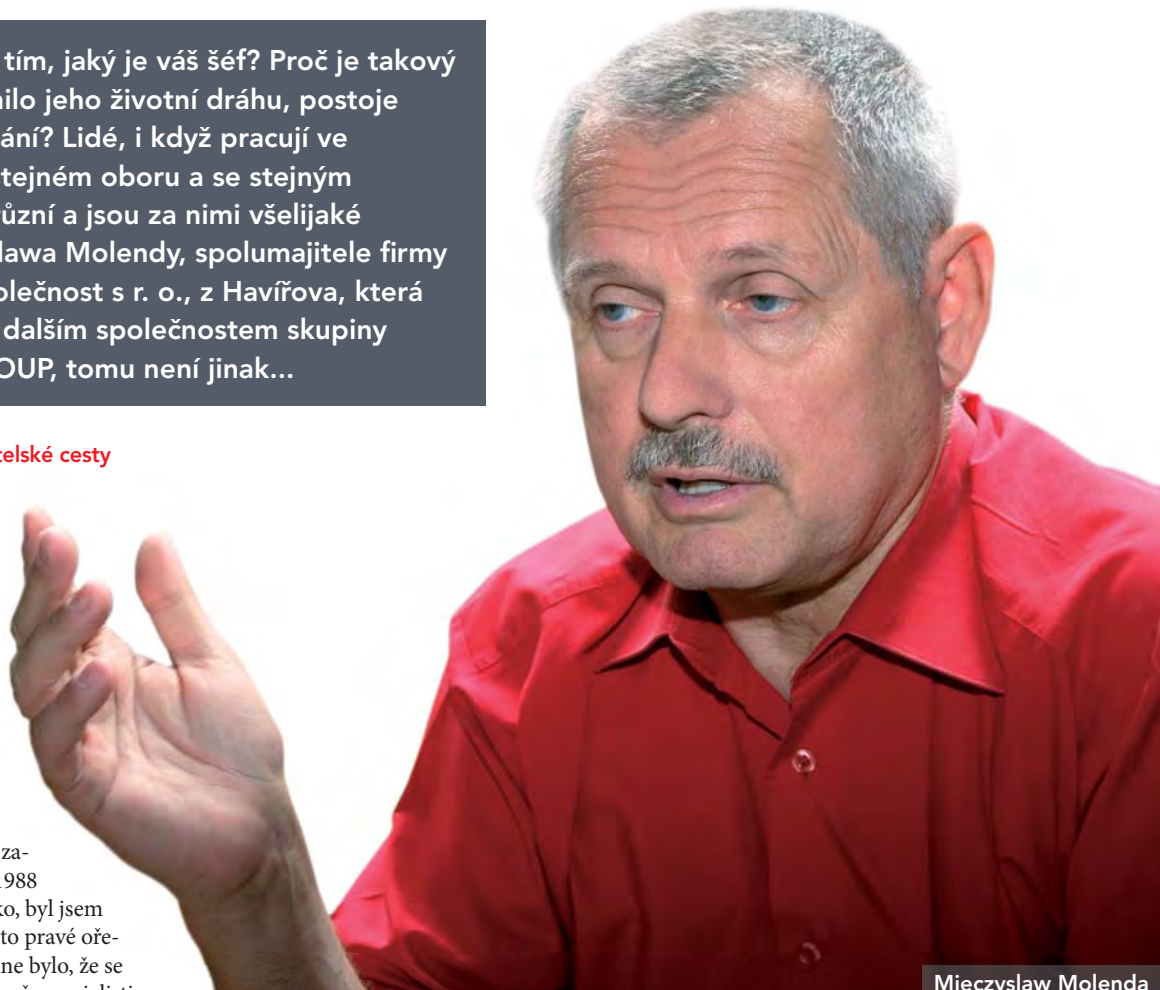
přijmout určité riziko, ani jsme ho vlastně neviděli. Nechyběla nám chuť do práce. Také jsem prvních deset let, co jsem začal podnikat, nevěděl, co je dovolená. Plyne z toho, že na začátku musí člověk dát do toho všeho obrovské nasazení. Stále platí staré české přísloví, že bez práce nejsou koláče.

**Na počátku byla malá skupinka plynárenských specialistů odhodlaná vzít na sebe všechny výzvy. Rozrůstali jste se spolu s každou významnou zakázkou, až vzniklo silné zázemí plynárenské společnosti schopné velkých projektů. Měli jste již na počátku tyto ambice?**

Nejprve jsme chtěli mít firmu do 25 zaměstnanců a působit v omezenějším rozsahu tam, kde tomu rozumíme. V tomto počtu ještě dokáže člověk kolektiv ukočírovat. Věděl jsem, co kdo přesně dělá, každého jsem dobře znal. S dalším růstem a novými lidmi už musíte delegovat pravomoci na ostatní a už nemůžete mít veškeré rozhodování sám pod kontrolou. Ambice jsme tedy neměli, potřeba rozvíjet podnikání přišla sama sebou.

**Skutečnost překonala vaše představy...**

Měli jsme štěstí i v tom, že vláda vydávala nemalé prostředky na plynofikaci a náš hlavní produkt – regulační stanice – provázal boom. Poptávka stále dosahovala takové výše, že jsme neměli problém seberealizovat se na trhu



Mieczyslaw Molenda

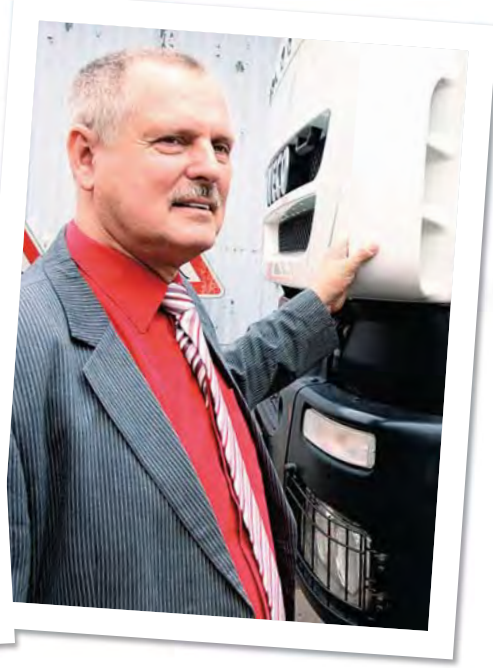
bez nějakých velkých překážek. Dnes by se řeklo – zlaté časy.

**Před pěti lety vznikla myšlenka spojit snahy o trvalé inovace v rámci skupiny s vlastním vědecko-výzkumným vývojem. Vzniklo specializované dobře vybavené výzkumné centrum a výsledky na sebe nedaly dlouho čekat. Byli byste dnes na téže úrovni nebýt tohoto kroku? Vyplatilo by se kupovat „rozum“ od jiných?**

My jsme celou tu dobu samozřejmě pracovali na inovaci našich produktů, ale vždy jsme byli limitováni množstvím prostředků, jež jsme mohli do vývoje vložit. I tak šlo o nemalé částky. Pro představu – poslední inovace do tvárníc si vyžádala investici 50 milionů korun. Ano, pomohla nám i podpora z evropských fondů, jako velká firma jsme čerpali asi 37 % z celkové investice. Potřeba jít kupředu a inovovat je v dnešní době naprosto nevyhnutelná. Zatím se nám daří držet s požadavky na inovace krok. Ale jak říkám, je to vždycky také v lidech, nejen v penězích. Ne každá inovace hned přinese firmě prospěch. Někdy inovujete výrobek, i když si to trh právě nežadá a trochu předběhnete dobu. Dám příklad: ještě před založením GASCONTROLU jsem chtěl vyrábět elektrokola. Začal jsem se touto myšlenkou více zabývat, ale zjistil jsem, že trh na ně dosud není připraven, že chybí poptávka, to byl rok 1990. Od nápadu jsem musel ustoupit, neprodalo by se jediné kolo. Nebyl jsem sám. Stává se, že přijdete s něčím, co lidé nechtějí, ale za pět, sedm let je po tom sháňka. Načasovat výrobu je velké podnikatelské umění. A kupovat rozum od jiných – to je otázka. Ve světě je to časté, ale musíte k tomu mít prostředky.

**Máte prototypy, které jste uložili do šuplíku a po letech vytáhli a oprášili?**

Naše inovace si především dávají za cíl zefektivnit výrobu. Neprodukujeme spotřební zboží, ale technologická zařízení. Někdy se dostaneme



do situace, kdy na stávajícím výrobku nelze již inovovat nic a musíme přijít s něčím od základu novým. Vývoj často odpovídá na změny legislativy. Jako dodavatel se snažíme vhodným způsobem působit na zákonodárce, normy a předpisy, takže vstupujeme i do legislativního procesu. Spíše než o prototypech se dá hovořit o záměrech, které se odloží, a realizují později, kdy vzniká větší potřeba.

**Bez dovolené, s nemezenou pracovní dobou a pod vysokou psychickou zátěží musí každý manažer pocívat úbytek sil, stres. Jak jste mu dokázal čelit?**

Důležité je, aby se práce stala vašim koníčkem. Pokud se vám to nepodaří, prostě vás business semele. To je první a zásadní věc. A také to nezvládnete bez dobrého zázemí v rodině, protože tam obnovujete energii. Nemůžete žít jen pro firmu, ale musíte mít i svůj soukromý život, třebaže jen v omezeném měřítku. Já dříve trávil hodně času s malým vnukem, často jsme spolu jezdili na kole. Vždycky se na mě těšil, čekal, až se navečer vrátím. Pak jsme šli ven, třeba sbírat kaštany.

**Vím, že máte taky své koníčky, šachy, zahrádku...**

Na zahrádkářství mi moc času nezbyvá, udělám jen to, co je opravdu nezbytné. Třeba posekám trávu. Vnuk už vyrostl a má svůj život a mne denně vedle sebe již nepotřebuje. Často mi ale na zahradě pomáhá třeba s tím trávníkem. Šachy jsem nehrál už dlouho. Protože musíte mít s kým hrát. Manželka šachy nehraje, a to znamená zajít za kamarády. A shánět partnera do hry nebývá tak snadné. Se šachy ale začíná vnučka. Možná, že budeme hrávat spolu. Rád chodím do

přírody, to nezapřu. Se stálou partou jezdíme na dovolené, v posledních letech na Slovensko, kde jsme už procestovali kde co. Nezanedbáváme ani Čechy, v červnu jsme byli v Konstantinových lázních. Vždycky si objednáme autobus tak pro třicetku lidí, sbalíme se, a jedeme. Bez okázalosti, jen tak, jako dobří známí.

**Důležité je, aby se práce stala vašim koníčkem. Pokud se vám to nepodaří, prostě vás business semele. To je první a zásadní věc.**

**Jako šéf firmy, která má hodně blízko ke stlačenému zemnímu plynu, jezdíte autem na plyn?**

V GASCONTROLU provozujeme patnáct vozidel na CNG, ale sám zatím jezdím na naftu. Když jsem firemní auto před sedmi lety pořizoval, nebyla ještě taková nabídka vozů na plynový pohon. A tak mám sedmiletou Octavii s najetými 350 000 kilometrů.

**Všechno odřídíte sám?**

Ročně za volantem absolvuji až 70 000 kilometrů, doba služebních řídiců už dávno skončila. Řídím rád, když ale jedu třeba po jednání pozdě v noci z Prahy, bývám už přeci jen unavený.

**Slovo dělá muže. Co dělá manažera?**

Ve firmě máme etický kodex, který zahrnuje tři základní pravidla: Když neumíš, naučíme tě. Když nezvládáš, pomůžeme ti. Nechceš-li pracovat, rozejdeme se. Můj osobní slogan zní: Co je ano, je ano. Co je ne, je ne. Tvé ano, ať je ANO a tvé ne, ať je NE.

**Máte štěstí na lidi?**

Myslím, že ano. Nemyslím, vím to, jsem o tom přesvědčen! Kdybych neměl štěstí na lidi, nemohl bych tu sedět.

ptal se Pavel Kačer



# Víno, meruňky, nápady

# a investoři

**Na zahradě nám rostla kdysi jedna Velkopavlovická meruňka. Strom, k němuž jsme vzhlíželi jako ke kapličce, u níž se neznaboh občas zastaví a pokloní, protože podvědomě hodí zpátečku a začne vnímat, co jindy pomíjí. Ten strom byl zázračný, dával meruňky nad očekávání velké, plody byly až tmavě rudé, buketní, nadmíru šťavnaté, prostě výstavní kousky. Ovoce bývalo z jediného stromu tolik, že patřilo k našim samozřejmostem. Od doby, kdy jsme museli strom pokácet kvůli přístavbě rodinného domu, se nám příroda vysmívá do očí. Nic. Meruňky u nás už nejdou.**

O to neuvěřitelnější byl pohled na tyhle rozčuchané stromy sem tam rozházené po návsi, po zahradách, na lukách na okraji Velkých Pavlovic v době, kdy začínaly meruňky letos zrát. Božská barva oranžových míčků, vůně nezaměnitelná s ničím jiným, to v člověku vzbuzuje snad i lásku k bližnímu. Starosta Velkých Pavlovic Ing. Pavel Procházka to ví. I on je jedním z místních, kteří se snaží dát meruňkám podporu, nejen jako ovoci, které patří k nejzdravějším, ale i z hlediska tradice, úcty i podnikání. Ale nejen jim. Meruňky, víno, využití půdy, cestovní ruch, gastronomie, investoři, to všechno propojeno nápady oživuje region:

**Letní vůně meruněk a Velké Pavlovice, to k sobě neodmyslitelně patří. Vidět stromy obsypané oranžovými korálky je jako žít jen pro krásu a vůni. Přesto začíná být obtíž s pěstováním i odbytém. Město se rozhodlo to změnit. Jak?**

Velké Pavlovice byly vždy spojovány s vínem a meruňkami. Zatímco společně s místními vinaři se nám podařilo díky mnoha akcím oživit zájem o vinařství v našem městečku, meruňky byly až doposud opomíjeny. Přitom nejznámější odrůda meruněk pěstovaná v ČR se nazývá Velkopavlovická, což jasně dokládá místní původ a vynikající podmínky pro pěstování. V minulém roce jsme zrealizovali projekt na podporu meruněk v rámci přeshraniční spolupráce s rakouskými partnery z Klosterneuburgu a Michelhausenu. Výsledkem byla nejen vzájemná setkání studentů a občanů partnerských měst, ale také např. vydání brožury s meruňkovými recepty, realizace poetického dokumentárního filmu o meruňkách či expozice propagující toto jedinečné ovoce. Letos poprvé jsme uspořádali meruňkobraní. Akci, jejíž základní myšlenkou je představení meruněk a jejich využití nejen v gastronomii. Významnou součástí prvního ročníku této slavnosti byla zároveň soutěž o nejlepší ovocný knedlík v ČR. Rovněž pak výstava více než 30 odrůd meruněk. Návštěvníci mohli ochutnat celou řadu místních gastronomických specialit. Meruňkové knedlí-

ky, kynutý meruňkový táč, meruňkový džem, koktejl, ale třeba i meruňkové víno a skvělou meruňkovicí.

**Kraj vína láká turisty a podporuje domácí cestovní ruch. Připomenete, co jste připravili na letošek?**

Místní vinaři jsou velmi pracovití a aktivní nejen ve svých vinicích a sklípčích. Do činnosti spolku vinařů Víno z Velkých Pavlovic se bě-



hem roku radí i pořádání různých vinařských akcí. Třikrát do roka jsou široké veřejnosti otevřeny vinné sklepy. Na jaře vítají návštěvníky Májové otevřené sklepy. O prvním červencovém víkend, o letní noci, je pořádáno noční putování za vínem – Vino v oranžovém. V listopadu, na svátek sv. Martina, jsou otevřeny příznivcům moravských vín Svatomartinské sklepy. Ve spolupráci s okolními obcemi jsou pořádány další turistickovinařské akce např. Májové putování po Modrých Horách, Putování za burčákem či Expedice krajem André. Největší oslavou vína je pro místní vinaře Velkopavlovické vinobraní, které se v letošním roce uskuteční ve dnech 12.–13. září. Tentokrát bude slavnost doprovázena podzimní výstavou ovoce, zeleniny, květin a hroznů. Pestrá nabídka místních folklórních souborů, vín a burčáků určitě potěší všechny návštěvníky.

### **Kdo navštíví sklípky místních vinařů i nádherné podzemní prostory Vinné sklepy Františka Lotrinského, jehož je město jedním z akcionářů, vrací se. Čím to?**

Vinné sklípky všeobecně nabízejí úžasnou atmosféru a je jedno, zda jsou ve Velkých Pavlovicích, či v některé jiné obci. Proto je Morava tak kouzelná a srdečná a předkládá stále nová místa k poznání, která lákají k návštěvám. Ve Velkých Pavlovicích se většina vinných sklepů nachází přímo v rodinných domech a rovněž většina z nich není běžně přístupná. Přesto je během celé sezony střídavě otevřeno hned několik sklepů vinařů zdejšího vinařského spolku, takže návštěvníci mohou vždy zavítat a poznat, zažít jejich atmosféru a odhalit tajemství, které každý z nich v sobě ukrývá. V roce 2012 se městu podařilo zrealizovat za pomoci soukromých investorů ojedinělý projekt výstavby Vinných sklepů Františka Lotrinského. Jde o reprezentační prostory, kde můžete ochutnat vína od různých vinařů, můžete si zde připít se svými přáteli při různých slavnostních příležitostech, či jen tak si zajít na pár skleniček vína. Labyrint podzemních chodeb



s rotundami a vinnými boxy ukrývá i jednu vzácnost, sochu Bohyni vína, kterou stvořil italský řezbář Roberto Merotto.

### **Za evropské peníze jste dali do pořádku někdejší zámek, dnes je to ekocentrum Trkmanka. Co všechno se tam odehrává?**

Jsmo velmi rádi, že přestavba bývalého zámku byla podpořena dotací ze SFŽP. Objekt s č. p. 1 ve Velkých Pavlovicích byl ve velmi zchátralém stavu a v podstatě byl již téměř opuštěný. Přestavbou v centrum pro environmentální vzdělávání se ho podařilo dokonale oživit. Slouží



Ing. Pavel Procházka

především školám pro naučné pobytové aktivity. V objektu se nachází rovněž ubytování pro 40 dětí, v apartmánech pro 12 dospělých osob. Celé okolí Velkých Pavlovic je protkáno sítí cyklostezek, naučných stezek. V sousedství je krásný sportovní areál s rybníkem a rozhlednou Slunečná. V nejbližším okolí se nachází i Lednicko-valtický areál či Novomlýnské nádrže. Ekocentrum na jižní Moravě je svým zaměřením odlišné od většiny podobných zařízení, která stojí uprostřed lesů. Právě proto je lákavou nabídkou a návštěvníci bývají velmi příjemně překvapeni, co vše zdejší kraj může nabídnout.

### **A jak město spolupracuje s firmami Velkých Pavlovic a těmi z nedalekého okolí? Vycházíte si vstříc? Vymýšlíte, jak městu pomoci?**

Vedení města si je velmi dobře vědomo toho, že bez spolupráce s podnikateli a bez vzájemné spolupráce zůstanou Velké Pavlovice průměrným městečkem s pomalým posunem kupředu. Ceníme si příchodu podnikatelů, kteří investují především do vinařství a cestovního ruchu. Během uplynulých let u nás bylo realizováno několik nádherných projektů. Jedním z nich je rozsáhlá přestavba a rekonstrukce bývalé Šlechtitelské stanice vinařské na Rodinné vinařství Poliakovi a Vinařský penzion André. Dalším je pak výstavba Opilé uličky ve vinařské lokalitě Stará Hora. Chceme vytvářet podmínky pro další příchod investorů do této oblasti činnosti. Usi-

lujeme o to, aby Velké Pavlovice byly i v budoucnu známým a příjemným vinařským městečkem se značkou výborných moravských vín a vynikajících meruněk. Nezapomínáme ani na ostatní podnikatele. Dnes jsou připraveny pozemky (necelých 5 ha) pro příchod investorů. Máme zájem o menší firmy, které by zaměstnaly naše občany. Bohužel, v této oblasti se nám zatím příliš nedaří naše záměry uskutečňovat.

### **Na to, kolik je u vás obyvatel, se zdá, že světu dáváte o sobě vědět až až. Je ctízdost zastupitelstva přivábit i cizince? Tedy nabídnout atrakce, které budou dobře vydělávat a pečovat o proslulost místa?**

Velké Pavlovice bývaly v minulosti v oblasti cestovního ruchu opomíjeny. Zatím asi nejsme na příchod zahraničních návštěvníků dostatečně připraveni. V posledním roce jsem měl možnost několik zahraničních návštěv provázet zdejším krajem a s hrdoostí mohu říci, že byli okouzleni místní krajinou, čistotou a pořádkem. Chybí nám zatím více kvalitních ubytovacích kapacit s tradiční místní gastronomií, nutně potřebujeme hotel či další pěkný penzion. Věřím tomu, že se časem Velké Pavlovice stanou pro zahraniční investory i návštěvníky velmi zajímavou a perspektivní příležitostí.

### **Možností, jak se tu ubytovat, ale přibýlo, čínorodosti k propagaci meruněk a vína je také dost, určitě nechybí vize a strategie. Nevím, jak je to s penězi...**

Asi jako všude jinde. Peněz není nikdy dost, snažíme se využívat dotací, pokud tedy tato možnost je. Investujeme do projektů, které by měly našim občanům zabezpečit spokojený život. Do projektů, které mají do Velkých Pavlovic přivádět návštěvníky, aby i oni byli s nabídkou zdejších poskytovaných služeb spokojeni a rádi se k nám vraceli. Snažíme se být zajímavým městem pro investory a poskytovat jim takové podmínky, aby i oni svou investicí u nás v našem kraji nebyli zklamáni.

### **Kdyby prostředků nečekaně přibýlo, třeba od bohatého sponzora, zahraničního investora, co byste za ně pořídili?**

Nevěřím na zázraky. Pokud by však měl někdo zájem investovat do našeho městečka, určitě mu rádi poradíme. Připravujeme projekt výstavby nového náměstí. Možná by mohla být zajímavá možnost výstavby jednoho z domů právě na tomto vinařském náměstíčku, které by se mělo stát místem s úžasnou atmosférou. Místem, na které lidé nezapomínají a přijedou znovu. Další investice by mohly být určité směřovány do další lokality vinných sklepů. Jejich vize se teprve chystají, ale jsou to určitě zajímavé náměty. A pokud by někdo chtěl investovat do zařízení pro sport, do veřejné zeleně či životního prostředí, i zde jsme připraveni všechny projekty podpořit a společně uvádět do života.

ptala se Eva Brixová  
www.velke-pavlovice.cz

# Bedřich Danda:

## svědomí malého podnikání u nás



Bedřich Danda

Zastihli jsme Bedřicha Dandu po jednání vedení Společenství autodopravců Čech a Moravy před jeho přesunem na další štaci a zaznamenali některé drobné postřehy člověka podnikajícího již 26 let, dlouholetého bojovníka za rovné podmínky pro malé firmy a podnikatele na trhu, do letošního ledna také ministerského úředníka po čtyři roky v roli náměstka ministra průmyslu a obchodu.

### Jak jste se vlastně dostal k podnikání?

Uvrtala mě do toho dcera v létě 1989. To se již dalo podnikat pod národními výbory. Potřebovala sehnat prostory pro prodej dětských šatů, které začala šít. Bylo to někde v Korunovačnické ulici. Ale skutečně jsem začal podnikat založením Student servisu, kdy jsme posléze poskytovali služby až 15 000 studentů.

### Na co z počátků podnikání vzpomínáte nerad?

Je toho víc, ale nejhorší pro mě byla zkušenost s malou privatizací. V roce 1991 jsem vydražil nebytové prostory na náměstí Republiky, kde od roku 1926 až do revoluce sídlila Mototechna. Vyšlo mě to na 11,3 milionu korun půjčených bankou s 18% úrokem. Provozoval jsem tam pod názvem Autokultura s 22 zaměstnanci prodej autodílů, příslušenství a doplňků celých deset let. Pak jsem o prostory přišel.

### Co se stalo?

Velká chyba, která se stala v českých podmínkách nevratnou. Měl jsem listinu prokazující, že zmíněné prostory jsou mým majetkem. Avšak jak to v podnikání bývá, pod nápořem práce a starostí jsem zapomněl nahlásit tuto významnou změnu do katastru nemovitostí a netušil nic o tehdy stanoveném termínu, který jsem propásl. Záležitost šla nakonec k soudu a přes všechny logické argumenty, včetně doložení důkazů o nabití majetku, jsem při prohrál. Doba tehdy nepřála ani logice, ani právu. Šlo prostě o majetek, který mohl náhle patřit někomu jinému.

### Působil jste také ve funkci náměstka ministra. Co vám daly čtyři roky působení ve státní správě?

Pro mne jako podnikatele tam bylo mnoho nového a neznámého. Třeba styl úřednické práce, způsob řešení problémů a mnoho jiných. Soukromník, když narazí na problém, hledá příčiny, způsob změny práce či systému, aby se záležitost rychle vyřešila. Jenže můj postup v tomto



**SDRUŽENÍ PODNIKATELŮ  
A ŽIVNOSTNÍKŮ  
ČESKÉ REPUBLIKY**

**Bedřich Danda,  
známý pražský  
podnikatel v oblasti  
automobilizmu,  
zakladatel akciové**

společnosti Transcentrum, spoluzakladatel, dlouholetý místopředseda a stávající předseda Sdružení podnikatelů a živnostníků ČR, předseda Společenství autodopravců Čech a Moravy, člověk, který stál u zrodu tripartitního orgánu RHSD – Rady hospodářské a sociální dohody fungující dodnes, a samozřejmě milovník automobilových veteránů, první viceprezident Ústředního automotoklubu ČR, muzikant a prima chlap, slaví 75. narozeniny.

stylu byl na poradách u ministra označován za partyzánštinu. Nemohl jsem pochopit, že je pro toto prostředí důležitější připravit ke všemu nějaké řízení a posléze i výběrové... Ke snížení administrativní zátěže jsem na požádání obdržel ze strany úředníků jeden jediný podnět. Tak jsem sestavil expertní skupinu z řad zaměstnavatelů a problémů náhle vyvstalo kolem sto čtyřiceti. Horší to bylo s nápravou. Například kolize zákona se zákonem, což bylo a stále je dosti častým jevem, se prakticky nedá řešit. To by o změnu musely mít zájem všechny subjekty, kterých se to týká.

**To jste si spíše postěžoval, ale bylo tam i něco pozitivního?**

Nikdy jsem netušil, kolik zajímavých informací se v tomto prostředí pochytil, kolik dobrých kontaktů. Jenže zatímco jsem o toto bohatší, za čtyři roky působení ve státní správě jsem přišel o všechny klienty, s nimiž jsem jako podnikající fyzická osoba dlouhodobě spolupracoval. A tak od letošního ledna začínám vlastně od nuly.

**Co vám v poslední době nejvíce zvedlo žluč?**

V tripartitě jsme se po dlouhých jednáních dohodli, že vláda předloží návrh zvýšení minimálního platu o 500 Kč. Probíralo se vše, možnosti, návaznosti a shodou nakonec bylo, že výš se

v minimální mzdě zatím prostě nedá jít. Jaké pak bylo mé překvapení, když vláda nakonec předložila návrh o 200 korun smělejší, než bylo v tripartitě dohodnuto. Ne že bych lidem nepřál



takové navýšení minimální mzdy, ale z principu nechápu tuto změnu, když se před tím argumentovalo a všichni si stáli za tím, že jít výš prostě není možné. Jak vidět, možné to je.

**Za Sdružení podnikatelů a živnostníků ČR jste předal Andreji Babišovi pět či šest bodů ke zlepšení podnikatelského prostředí u nás. Můžete je v kostce přiblížit? A děje se v tom již něco?**

Návrh obdržel i premiér Sobotka a nešlo o nic jiného než rozklíčování námi stále kritizovaných nešvarů, jako chybějící povinnou registraci podnikatelů k placení DPH bez ohledu na dosažený obrát či předmět a rozsah podnikání, jednoznačné stanovení 30denní splatnosti faktur, zprůhlednění a dohledatelnost podnikajících subjektů nebo odstranění administrativní zátěže či zpřísnění vydávání tzv. volných živnostenských listů a koncesí a další, jako třeba povinné členství podnikatelů v odborných společenstvích, kam z hlediska zaměření činnosti přísluší, nebo praktický vzorec pro výpočet nákladů pro autodopravce. To by totiž vedlo k překonání řady stále kritizovaných problémů od potírání práce na černo přes odhalování nekvalitní, předražené či nápadně pod cenou provedené práce až po podvody a další nešvary. Co se zde již konkrétně děje, na to nedokážu odpovědět,

ale snad jsme alespoň zasedli semínko, z něhož rostlinka nakonec vzejde.

rozmlouval Jiří Novotný

## Lidé touží po zábavě, ale jsou také škodolibí

**Téměř tři čtvrtiny lidí přiznávají, že mají ve stolních hrách rádi prvek škodolibosti. Trend takzvaných univerzálních her, které zaručují zábavu na večírcích nebo v rodinném kruhu, navazuje na nejoblíbenější hru v historii Člověče, nezlob se! Podle průzkumu společnosti EFKO, českého výrobce společenských her a hraček, má 73 % hráčích rádo, když mohou při hře soupeřům alespoň trochu zaškodit. Nejdůležitější je však při výběru hry zábava. Po té touží celých 98 % respondentů. Na třetím místě se v průzkumu umístila jednoduchost hry, ta je důležitá pro 65 % dotázaných.**

„Není náhoda, že jednou z neúspěšnějších her historie je Člověče, nezlob se! Tu všichni hrajeme nejen proto, abychom se zasmáli, ale také abychom soupeřům cestou nevinně zaškodili,“ komentoval preference zákazníků Miroslav Kotík, majitel společnosti EFKO. „Zákazníci hledají hry, které kombinují zábavu, strategické prvky a třeba právě zmíněnou škodolibost. Důležité pro ně také je, aby hra

nebyla příliš komplikovaná a dlouhá. Lidé chtějí otevřít krabici a hned se bavit,“ doplnil Miroslav Kotík.

Přestože by se mohlo zdát, že v digitální době nastane odklon od klasických deskových her, není tomu tak. Kromě tradičně silné pozice her pro děti (Kloboučku, hop!, Člověče, nezlob se!) se objevují nové univerzální hry, jejichž účelem je zajistit zábavu jak v rodinném kruhu, tak i na večírku s přáteli. Nově uvedená hra Kup si krávu od společnosti EFKO vychází z požadavků zákazníků vstříc. Díky snadným pravidlům odpadá nepopulární a zdoluhavý rituál studování složitého návodu, který následuje po otevření nové hry. Po otevření hry Kup si krávu jsou hráči připraveni rozehrát partii během chvilky. A to nejen tak ledajakou. Originální herní princip totiž hráče okamžitě do hry vtáhne. Nakupování krav se během chvíle stane zálibou každého u stolu. Jediná otázka, která bude hráče trápit, je, kterou ze stračen si přidá do svého stáda. Slibovaný prvek škodolibosti pak může přijít na řadu nečekaně každou chvíli, a soupeř tak může během okamžiku přijít nejen o peníze, ale třeba i o svou dobře opečovávanou dojnici.

Návyková hra Kup si krávu si rychle získává oblibu mezi dětmi i dospělými. Všechny pobaví bláznivé ilustrace a vtipné texty, které hrou provázejí. Připraveny jsou dvě varianty pravidel, které lze libovolně střídát tak, aby hra neměla šanci hráče nikdy omrzet, a užili si tak společně ještě více zábavy.

Ve hře Kup si krávu si prověřte i vy svoji bystrost, postřeh, pozornost a také schopnost si dobře spočítat nejen drobné v kapse. Pokud k tomu budete mít ještě pořádnou dávku štěstí, vítězství vás nemůže minout. Tak podojte soupeře a kupte si krávu!

(tz)



# Pivovar původně pro vlastní potřebu, nyní pro radost



Pavel Propper a Petra Škopová

Až si přečtete následující řádky, rozjedete se do Praskačky 71 poblíž Hradce Králové. V pátek otevřete dveře restaurace a minipivovaru v jednom, usednete, objednáte, a ani v neděli večer se vám nebude chtít domů. Přeháním, ale záměrně. Obdivuji totiž nejen vaše prolnutou uvážlivým podnikatelským plánem, ale i chuť smísit různé druhy businessu pod taktovkou plnou energie a chuti dělat něco zajímavého, naladit klienta, jít za jeho přízní. Ing. Petra Škopová, MBA, v roli spolujitelky rodinného pivovaru a jednatelky firmy 5P Brand Production spol. s r. o., stejně tak jako manžel Pavel Propper, se vydali cestou experimentu a pohody. Myslím, že slova Petry Škopové zaujmou i vás:

**Ochutnávat speciálky v minipivovarech se stalo bohužel módou. Kultivuje to domácí cestovní ruch, vede k věrnosti místních štamgastů a vypovídá o tom, že je něco pravdy na tvrzení, že se vyplácí, když si místní podnikatelé a firmy dokáží pomáhat. Co vy na to?**

Asi bych s tímto tvrzením úplně nesouhlasila. Náš pivovárček provozujeme na malé vesnici (1000 obyvatel) a více jak 50 % hostů jsou lidé mimo naši a okolní vesnice. V Čechách

i jinde se rozmáhá zvláštní fenomén „pivní turistika“ a náš pivovar, stejně jako mnoho dalších pivovárků, navštěvují znalci, kteří mapují malé pivovary a jejich hodnocení jsou pro nás velmi cenná. Pravidelně k nám jezdí pivaři z Polska i z dalších zemí. Jejich zájem je pro nás hodně motivující. Když jsme se v roce 2008 na vesnici stěhovali, tak jsme také byli přesvědčení, že vesnice jsou pospolitě a žijí různými společnými akcemi. Bohužel takto to funguje ve velmi málo oblastech. Nicméně jsme rádi, že náš pivová-

rek s restaurací vzali za své i mnozí místní obyvatelé a stali se z nich postupně přátelé. Co na vesnici určitě funguje, je vzájemná výpomoc. To je něco, co ve městě těžko zažijete. Stačí se zmínit, že potřebujete něco odvézt a určitě se najde někdo s vhodným autem a ochotou.

**Vyšli jste však z toho, že manžel vařil nejprve pivo pro kamarády, ale ti měli stále větší žízeň...**

Manžel je velký milovník piva, a když v Hradci Králové zrušili pivovar, velmi ho to mrzelo, a tak si začal vařit pivo sám v kuchyni. Pak jsme začali rekonstruovat relativně velký dům v Praskačce a zbylo místo i na posezení s přáteli a na pivní tanky. Naučit se vařit dobré pivo trvá několik let. A jak se kvalita piva zlepšovala, přibývalo zájemců o toto pivo a kapacitně jsme překročili limit pro domácí vaření piva, což je na Čechy velmi málo, a to 200 litrů za rok. Takže jsme se rozhodli udělat ten velký krok a provoz pivovaru převést do normálního režimu s prodejem pro veřejnost.



**Založila jste s manželem rodinný pivovárěk s restaurací v roce 2012 s vědomím, že to bude stát hodně úsilí, než si na sebe začne vydělávat?**

Malé pivovary mají velký potenciál, a pokud najdou šikovného sládku a vyberou vhodné místo pro pivovar, může být návratnost investic relativně rychlá – několik let. My jsme pivovar primárně nezakládali jako business, ale jako pivovar pro vlastní potřebu, a proto je v našem vlastním domě, kde také bydlíme. Místo to asi není ideální vzhledem k velikosti okolních obcí a jejich kupnímu potenciálu. Proto také máme otevřeno jen pátek až neděle. Takže s ohledem na tyto skutečnosti si zatím pivovar s restaurací vydělá na vlastní provoz a na investice začne vydělávat snad příští rok. Naštěstí máme i jiné zdroje příjmů, které mohou investice do pivovaru dotovat, a tak jsme si nemuseli brát investiční ani provozní úvěr.

**Takže dnes nabííte různé druhy pivního potěšení, loni na jaře to bylo například pivo s třtinovým cukrem. Zákazníci vyhledávají vaše silná černá piva a jemnou extravagancí je i pivo rakytníkové. Je to stále ještě hra, nebo už také business?**

Zákazníci minipivovarů vyžadují větší výběr piv a rádi se vracejí ochutnat novinky. Naše standardní nabídka je světlá jedenáctka, polotmavá čtrnáctka a černá třináctka. V létě se vaří také pšeničná dvanáctka a je stále populárnější. Vše je podřízeno výrobní kapacitě a počtu tanků. Rakytníkové pivo vyrábíme na zakázku pro firmu Rakyt, která zpracovává rakytník na mnoho produktů a pivo bylo zajímavé jako rozšíření jejich sortimentu. Pro nás to je dobrá zkušenost, jak udělat z něčeho, co je primárně kyselé a masné, dobré pivo. Po mnoha pokusech to sládek zvládnul a výsledek stojí za ochutnání.

**Kvasnicové nepasterované pivo má omezenou trvanlivost, na druhé straně fandí zdravé výživě. Nezkusíte nějaké vyložené zdravotní pivečko? Třeba pro zralé ženy? Určitě by mi chutnalo perníkové pivo, nedaleko jsou Pardubice...**

Definici zdravého piva by určitě splnilo rakytníkové pivo a toto pivo chutná hlavně dámám, a pokud je nepasterizova-

né, tak je to ohromný zdroj vitaminů B i C. Perníkové pivo je zajímavý nápad. Máme v plánu vyzkoušet zázvorové pivo a na podzim děláme pravidelně višňové, svrchně kvašené pivo belgického typu. To mám velmi ráda, protože to je dobře pitelné pivo s jemnou višňovou příchutí.

**Znají vás lidé více v roli sládkové, nebo jako odborníka na marketing, nebo finančního specialistu? Ostatně žen sládkových je v České republice tolik, co prstů na jedné ruce...**

Já se pohybuji v několika prostředích a každé mě vnímá asi jinak. Je to zajímavá změna. Přes týden funguji jako pojišťovací makléř hlavně v oblasti zemědělství a přes víkend si užívám manuální práce a kontaktu s lidmi v pivovaru.

Jsem zde v pozici spolumajitelky a provozní, takže zvládat musím všechno. Jen vaření piva je výsadou manžela – sládky. Do tohoto umění se mu nepletu a musím říct, a doufám, že nejenom já, že se mu to daří.

**Ovšem to, že je marketing vaše druhé já, to se pozná už podle strategie pivovaru – otevřeno je v pátek, sobotu a neděli, na webových stránkách zveřejňujete jídelníček, pečujete o to, aby strážníci byli nadmíru spokojeni kvalitou i množstvím pokrmů, pro sběratele jste připravili nabídku etiket, a zvládáte i rozmanité programy, abyste naladili nové příchozí i věrné hosty.**

Marketing mě vždy bavil a jsem ráda, že ho dnes mohu uplatnit i ve vlastním podnikání. I když vše je o penězích, a tak velmi vážím, do čeho investujeme prostředky. Vše je podřízeno naší výrobní kapacitě, a pokud

nezvedneme významně výstav, nemá cenu dělat příliš velkou propagaci, protože by nebylo co nabídnout. Velmi nás těší, že funguje nejúčinnější a také nejlevnější propagace, a to je doporučení od spokojených zákazníků. Často přijede třeba manželský pár a za pár dnů k nám přivedou celou rodinu a kamarády. To je pro nás největší pochvala a zpětná vazba, že u nás získají kvalitní pivo, jídlo a dobrý servis. Občas zpestříme víkend hudebním vystoupením. Na podzim tradičně připravujeme Svatomartinskou husu, v zimě masopust atd.

**Takže rodinné slavnosti, firemní posezení, ochutnávka piva jako milý závěr celodenního semináře, vánoční večírky pro firmy – to vše zde probíhá?**

Rodinné a firemní akce jsou velmi oblíbené, protože nabízíme rodinné prostředí a naprosté soukromí, pokud to klient vyžaduje. Jsme schopni připravit širokou nabídku jídel od výborného pivovarského guláše z kvalitní hovězí kůže až po 12kilovou pečenou krůtu s mandlovou a šunkovou nádivkou. To je opravdu zlatý hřeb každé oslavy! V zimě, kvůli omezené kapacitě, máme většinou všechna místa rezervována tak 2–3 dny dopředu. To je pro toto podnikání vynikající stav, protože s předstihem víte, kolik vám přijde lidí do restaurace a je možné na to připravit vše potřebné. Protože vaříme z čerstvých, kvalitních surovin od místních řezníků (Toro Hlavečnická a Zepo Bohuslavice) a nakupujeme u zdejších pekařů (Praskatecká pekárna a Pekárna BEAS Lično), je velmi složité odhadnout správnou objednávku.



Zákazníci minipivovarů vyžadují větší výběr piv a rádi se vracejí ochutnat novinky. Naše standardní nabídka je světlá jedenáctka, polotmavá čtrnáctka a černá třináctka. V létě se vaří také pšeničná dvanáctka a je stále populárnější.



V nabídce máte také originální pivní kosmetiku, takže můžete zájemcům připravit jako dárek na odchodnou i dárkový balíček, nebo také mužům, kteří u vás probdělí noc, podstrčíte něco s sebou domů na usmířenou?

Pivní kosmetika tvoří pouze doplňující prodejní sortiment a opravdu slouží jako zajímavý dárek z návštěvy pivovaru, a poptávka je hlavně na Vánoce. Také se již několikrát stalo, že pánové koupili domů něco z kosmetické nabídky proto, aby měli pro partnerku omluvenku.

Do vybavení minipivovaru a restaurace jste vložili nemalé prostředky. Měly by se vám časem vrátit. Znamená to, že se snažíte prorazit i za hranice Praskačky, třeba i do některých restaurací v Praze a jiných městech, zavážíte sudy nebo PET lahve na rozličné oslavy domácího typu?

Prodej v sudech a PET lahvích je velmi zajímavý. Pokud nám kapacita pivovaru dovolí, tak dodáváme do pivních klubů a restaurací. V Hradci Králové je to např. Pivovarská brána a v Praze Kulový blesk. Část produkce prodáme v menších soudkách na rodinné party. Pravidelně k nám jezdí pivaři z Polska a kupují pivo v lahvích. V Polsku je po pivech z malých pivovarů velký zájem.



kých investic v současných prostorech. Obecně mám pocit, že poptávka trhu se nepotkává s tím, co nabízejí odborné školy, a s představami absolventů o pracovní činnosti. Je to problém většiny restauračních provozů a myslím, že to je jeden z limitujících faktorů pro rozvoj tohoto podnikání. Protože i když někoho seženete, tak kvalita odvedené práce velmi často neodpovídá požadovanému standardu, a to ani v Praze. Takže pokud bychom našli spolupracovníka, který by splňoval naše představy, asi bychom se dovoje pustili. Zatím jsme spokojeni s pozvolným nárůstem, který jsme schopni financovat z vlastních prostředků. Díky tomu, že podnikáme ve vlastních prostorách, je to asi jednodušší než vydělávat na někdy nepřiměřený nájem. Jinak asi není problém sehnat úvěr od banky za podmínek, které by byly akceptovatelné. O úvěru bychom uvažovali ve chvíli, kdyby

**Co dál? Pokud se o tom již může mluvit? Pomýšlíte na další investice? Třeba na úvěr? Sama jste bývala ředitelkou střední firmy, a tak máte přehled, kdy se úvěr vyplácí a kdy ne. V jakém případě byste si půjčila?**

Zvažovali jsme rozvoj v rámci naší nemovitosti. Rozšířit výrobu piva i zvětšit restauraci. Nicméně narazili jsme na nedostatek vhodných pracovních sil. Již rok hledáme pracovníka, který by byl schopen řídit jak provoz restaurace, tak také přiložit ruku k dílu. Provoz naší velikosti vyžaduje univerzální pracovníky, kteří jsou schopni, a hlavně ochotni dělat jak manuálně, tak v manažerské pozici. Bohužel, práce o víkendech a výše zmíněná kombinace je tak limitující, že nemáme odvahu se pustit do vel-

vanému standardu, a to ani v Praze. Takže pokud bychom našli spolupracovníka, který by splňoval naše představy, asi bychom se dovoje pustili. Zatím jsme spokojeni s pozvolným nárůstem, který jsme schopni financovat z vlastních prostředků. Díky tomu, že podnikáme ve vlastních prostorách, je to asi jednodušší než vydělávat na někdy nepřiměřený nájem. Jinak asi není problém sehnat úvěr od banky za podmínek, které by byly akceptovatelné. O úvěru bychom uvažovali ve chvíli, kdyby

se našel ideální objekt na toto podnikání v Hradci Králové a měli bychom kvalitní pracovníky do tohoto provozu.

**Velmi nás těší, že funguje nejúčinnější a také nejlevnější propagace, a to je doporučení od spokojených zákazníků. Často přijede třeba manželský pár a za pár dnů k nám přivedou celou rodinu a kamarády. To je pro nás největší pochvala a zpětná vazba, že u nás získají kvalitní pivo, jídlo a dobrý servis.**

za odpovědi poděkovala Eva Brixl ■■■  
www.pivovarpropper.cz

# Do podnikání bez úvěru? **Těžko!**

František Janíček je Rytíř české chuti. Toto ocenění získal v soutěži Česká chuťovka vloni v prostorách pražského Senátu jako první v historii zmíněné soutěže. Uzeniny a nápady firmy Janíček & Čupa, speciální výroba uzenin, s. r. o., ze Židlochovic, jak obohatit trh a přimět zákazníka rozumně utráčet a stravovat se jakostně, jsou ze života.

**\*artesa**  
SPOŘITELNÍ DRUŽSTVO



Když se zeptáte těch, kteří oboru trochu rozumí, nedají na Janíčkovy výrobky dopustit. Je to bašta, kterou jen tak někde nemáte šanci ochutnat. Masná výroba představuje 20 tun specialit měsíčně. V roce 2007 začala firma jako druhá v republice produkovat salámy uherákovitého typu s ušlechtilou plísní na povrchu. V nabídce jsou úžasné dárkové balíčky. A hluboko v jeho duši přesvědčení, že pojem kvalita není rohožka na čištění zablácených bot. Aby všechno to, co postavil, pořídil, dokázal, bylo možné, musel hodně investovat. Doslova krást svůj volný čas a hazardovat se zdravím. Přesto setrval. I když mu často mizí úsměv ze rtů. Štve ho spousta věcí, které protřečí zdravému sešlému rozumu. Přesto si myslím, že jde správnou cestou:

**Vaše podnikání je kus vašeho osudu. Jak jste již několikrát popisoval, začínal jste z ničeho, pracoval takřka ve dne v noci, ale výsledky přišly. Kdo u vás ochutnal, tak se vrátil. To je přece to nejlepší, co jste si mohl přát...**

Začátky byly tvrdé, ale bylo nadšení a touha něco dokázat. Ani nám nevadilo, že se dělalo 16–18 hodin denně, i soboty a neděle. Změnila se však ekonomika a u většiny obyvatel se tak na kvalitu moc nehledí. Díky tomu, že se stále rozrůstá prodejní plocha masa a uzenin, začíná spousta dotovaných pojiždných prodejen a také na každé vesnici a městečku trhy. Říkám si, ať žije systém HACCP. Na jedné straně se vyžaduje chodit pomalu v rouškách a na druhé – mouchy, vítr něco přinese. Myslím si, po velkém rozmachu obchodních řetězců nás nyní likvidují trhy

a zmíněné pojiždné prodejny (povedlo se, co se mělo povést, ať se likvidují malí mezi sebou). Ano, i toto je demokracie, ale z hlediska hospodáře – nemám slov.

**Zdá se, že propadáte pesimismu... Ale není proč – nabízíte skvělé uzeniny, polotovary, které šetří čas, smažíte řízky. Při tom všem sázíte na kvalitu, která má svou cenu. Úspěch se dostavil, ví se o vás a v prodejnách máte plno. Co dál?**

Sázet jsem vždy na kvalitu a to chtějí téměř všichni zákazníci, ale mnozí už za ni nemohou zaplatit. Dnes se vůbec nevyplácí dělat poctivou uzeninu, protože většina výrobců začala dělat střední kvalitu, takže po období výroby těch doslova nejedlých uzenin přišla ta střední varianta, která je dostupnější cenově, a ta zatím vítězí. Výhled do budoucna – nevím, nechci předpovídat, asi žádná sláva.

**Neskládala bych ruce v klín. Nápadité a bohaté jsou vaše dárkové balíčky. Zákazníci si zvykli a objednávají určitě rádi. Kdy propuká předvánoční horečka?**

Dárkové balíčky v průběhu roku – ano, něco málo jednotlivci. Na Vánoce máme dvě tři



společnosti, které balíčky odebírají. Vánoční horečka už dávno nebývá jako před lety. Prodejních míst je přemnoho a kupní síla menší a menší.

**Sortiment je obdivuhodný, ale chce také své zázemí. A řezničina a produkce uzenin je finančně i hygienicky náročná záležitost – musíte mít kde skladovat i chladit. Co ze zařízení jste nakoupil jako první?**

Pochopitelně kvalitu neuděláte bez dobrých chladiřů. Chladiřny byly to první, co jsme buďovali.

**Podnikání bez investic by byl zázrak. Po-dařilo se vám vždy každý úvěr splatit?**

Když jsem si bral první půjčku, tak jsem si říkal, že ožebračím rodinu. Bylo to v roce 1991 a já jsem těžce onemocněl (na to se nedá zapomenout). Rychle jsem se zotavil a pokračoval v těžké práci všeho druhu. Na řadu přišla druhá půjčka a já za dva roky dostal podruhé zauzlení střev. Takže začátky byly moc tvrdé, ale ustáli jsme to. Těžko bych si představil vstup do podnikání bez úvěru.

**A plánujete se ještě někdy zadlužit?**

Teď momentálně jsem si půjčil na obnovu nových strojů, ale nevím, jestli jsem udělal dobře.

**Co by začínajícím firmám v Česku nejvíce pomohlo? Levné úvěry, nebo variabilní úvěry, kdy by podnikatel mohl splácet podle toho, jak by vydělával? Jednou třeba 5000 Kč měsíčně, jindy 300 Kč, pak zas třeba 20 000 Kč? Myslíte si, že by finanční instituce mohly ještě lépe rozumět svým klientům, zejména malým a středním firmám?**

Myslím si, že je trh zasyčený. Otevře jeden, padnou dva. Za mnou je jedna prodejna potravin a jezdí tam s uzeninami pět až sedm dodavatelů. Třeba vzdálenost některého je až sto kilometrů.

**Nejde však jen o peníze, ale také o administrativu a příliš složité zákony, předpisy – než se tím vším člověk prokouše, silnější konkurence ho má-**

**lem srazí na lopatky. Máte nějaký nápad, jak to všechno zjednodušit?**

Jedno doporučení bych měl a asi nejsem sám – myslím si, že je skoro lepší dělat načerno. My jsme s. r. o. s 15 zaměstnanci. Musíme zvládat úplně všechno jako velké firmy. Všechno to absolvujeme, ale taky jsem od 1991 neměl dovolenou. HACCP, audity, bezpečnost práce, veškeré revize, technologie, ekonomika, kde to skřípe, tam zaskočit, a to je dnes a denně. Nedivte se, že mi nějak dochází humor.

ptala se Eva Brixl

# Tlustý netopýr je ze Slaného

Na vaření piva se používají osvědčené technologické receptury a tři základní suroviny – slad, chmel a voda. A přece je každé trochu jiné, poznamenané geniem loci a lidmi, kteří ho připravují. Víte však, jak se rodí názvy piva? Víc vám napoví jednatel Pivovaru Antoš, s. r. o., z královského města Slaný Ing. Josef Paulík.

**\*artesa**  
SPOŘITELNÍ DRUŽSTVO



**Váš pivovar ihned zaujme neobvyklou a vtipnou nabídkou. Stačí čist a člověk dostane chuť dát si Černé Poupě nebo Tlustého netopýra. Originální jsou jen názvy, nebo i receptury?**

Názvy našich piv jsou povětšinou spojené s nějakým příběhem nebo ve vazbě ke Slanému a jeho pivovaru. Pivo vyráběl v domě již v roce 1530 Ondřej Antoš. A jeho syn Václav dosáhl vysokých postů v království. Byl rychtářem, bakalářem i pivovarníkem. Název pivovaru nese jméno Antoš, protože dům krásně vystavil, pro město, které spravoval, mnoho udělal a to si zaslouží uznání. Naše piva jsou samozřejmě originální a za to patří dík našemu sládkovi panu Davidovi Mášovi. A názvy? Slánský rarach – ve Slaném byl skřítek potměšilý, zlomyslný, ve své podstatě i hodný, to se traduje – tak to je naše desítka. A ten rarach bydlel a stále bydlí zcela určitě v podzemí našeho pivovaru. Antošův ležák 11.8° měl krásný zrod. Tehdáž po prvních várkách přijel do našeho pivovaru František Máša senior, táta našeho sládky, a když ochutnal první pivo z první várky, zcela vážně řekl: „Davide, uber chmel!“ Tak se zrodil Antošův ležák (Pan František Máša byl dlouholetým sládkem v pivovaru Krušovice). Bohemia Pale Ale 12° – pivo svrchně kvašené s použitými výhradně českými surovinami. Černé Poupě 12° – ve slánském pivovaru působil svého času geniální český sládek František Ondřej Poupě. Ve Slaném psal a v roce 1801 vydal první českou učebnici o pivovarnictví. Počátko-

vé základního naučení o vaření piva. Dokonce tuto knihu věnoval Marianně Clam-Martinic, ženě majitele místního pivovaru. Černé Poupě je poctou největšímu z českých sládků. Mimo chodem, Černé Poupě získalo mnoho ocenění jak na Pivní pečetě v Táboře, tak i na Pivexu v Brně. Tlustý netopýr je karikaturou bloudících mužů po setmělých ulicích, ale název sám vznikl při dovolené v Egyptě. Tehdy jsem procházel okolo jedné dívenky a ta vyslovila památnou větu „Bojím se tě, netopýře!“ A bylo to. Já jsem Tlustý netopýr alias Fat Bat. Jak dopadne název piva, je vždy velkou neznámou, aby ho lidé přijali za svůj a pak ho rádi i kupovali.

**Jak se odlišit v zemi pivařů, v nepřehledné nabídce českých i zahraničních pivovarů?**

To nevím, jsme pivovar malý, restaurační a tam musíte odvádět kvalitní práci, protože pouze stabilně kvalitní výrobek si zákazník objedná. Neumíme vyrobit levně pivo, protože se vyrábí ručně, s vysokými cenami energií a vody. Každou láhev musíme vzít do rukou. Věřím, když se práce dělá poctivě, a sládek, kuchaři a obsluha odvedou kvalitní práci, tak je naděje, že na trhu uspějete. Dnes je podnikání v pohostinství velmi těžké, trápí nás vysoká DPH a stále klesající kupní síla lidí, drahé energie... Snažíme se oslovovat zákazníky tak, že se účastníme různých soutěží. Získali jsme mnoho ocenění, tím se od ostatních odlišujeme. Přesto vím, že podobnou strategii má mnoho dalších vynikajících pivovarů a restauračních pivovarů. Vážíme si velmi ocenění od Českomoravské pivovarnické akademie za cenu nejlepší pivovar do 1000 hl za rok 2012 a 2013 a dalších, např. Grand Restaurant 2013 a 2014. A samozřejmě i ceny v soutěži Česká chuťovka z loňského podzimu.

**Nevaříte jen pivo, ale pro návštěvníky jsou připraveny nejrůznější akce a dobroty. Jsou celoroční nebo jen v sezoně, kdy je žízeň největší?**

Pivovar je umístěný v pivovarské krčmě a dobré jídlo a dobré pivo k sobě odnepaměti patří. Snažíme se skutečně hodně, například pivo vůbec nesudujeme a z ležáckého tanku tlačíme přímo na čep do restaurace. To ale má za následek výrazně menší výstav pivovaru. Pomalu každý měsíc je na čepu nové pivo. Některá jsou sezonní jako Gothard, Svatováclavské, Martinské (to jsme převzali od vinařů)... A hlavně dobroty. Je skutečně důležité, aby hostům chutnalo, potom mohou předat svou zkušenost a přijdou další lidé. V únoru jsme byli s kolektivem v restauraci U Sapíků na Klokočně. Úžasní majitelé, krásná práce hraničící s posláním. Také se snažíme zpestřit nabídku o zábavu, uvádíme v naší pivnici osobnosti, které něčeho dosáhly, doplněné vyprávěním z cest, zahraje i kapela.

**Jak se daří pivovarníkům v zemi, kde se vypije nejvíce piva na světě? Podporuje stát vedle velkých zahraničních investorů i menší domácí potravinářské firmy? Co byste nejvíce uvítali?**

Těžká odpověď. Velmi bych si přál stabilní daňové prostředí, zmenšení byrokracie, kvalitní školství, pokuty přiměřené velikosti firem. Každý se může dopustit chyby a některé pokuty mohou podnik i zahubit. V naší zemi se nejvíce piva prodá v akcích v řetězcích, takže se domnívám, že tato otázka je na velké pivovary. Malé pivovary, které vyrábějí kvalitní nepasterizované pivo, narážejí na problém distribuce a stáčení. Rozhodli jsme se zakoupit linku a nabídnout malým pivovarům možnost stočit své pivo do lahví.

Linka bude fungovat asi na konci roku 2014 nebo počátkem roku 2015. Byl bych rád, aby o tuto službu byl zájem.

**Dokážete držet krok s poptávkou po nových nápojích na bázi piva? Pokládáte to za dlouhodobý trend, nebo jen módní výstřelek?**

Lidská chuť je krásný smysl, a proto jakékoliv nové chuťové poznání může obohatit překvapivým i úžasným zážitkem a také nemusí. Jsou pokusy, které se nepovedly a zákazníci si nenašly. Pivo nevyjímáme. Jsem sám spíše zaměřený na klasická piva, ale dokážu ochutnávat a sbírat nové poznatky. Zejména náš Tlustý netopýr a Antošův ležák 11.8° jsou mými oblíbenými pivy. Pivovarnictví jako obor je neustále ovlivňováno přáními trhu, a tak pivovary plní toto zadání.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



# Müsli tyčinka jako chutný originál

Plochu tří set fotbalových hřišť by pokrylo více než půl miliardy müsli tyčinek, vyrobených od roku 1997 českou společností Rupa sídlící v Praze-Hostivaři. Firma úspěšně navazuje na prvorepublikovou tradici. V moderní historii se podařilo vybudovat prosperující potravinářský podnik, který lidé znají především díky značkám Fly a Maxi Nuta. Co se za úspěchem skrývá, o tom s výkonným ředitelem a jednatelem Rupy Ing. Martinem Hrachem.



**Také na Slovensko jste pronikli s kvalitou Rupa. Bylo to obtížné, nebo jsou podmínky podobné jako na tuzemském trhu?**

Podmínky na Slovensku jsou podobné jako u nás. Hodně nám pomáhá náš distributor Bonavita, který má na Slovensku silnou pozici a širokou nabídku jiných výrobků.

**Rupa je spojena s propagací zdravé výživy. Čím prospívá konzumace müsli tyčinek našemu organizmu?**

Müsli tyčinky jsou jen alternativou k jiným potravinám, které si člověk může dát k svačině, v práci nebo na výletě v přírodě. Jen obvykle obsahují celozrnné obilniny a ovoce nebo oříšky. Takže jde o pohotový zdroj energie, který příliš nezatíží organizmus.

**Jak se pozná průměrná firma od špičkové, jak ji vybudovat a udržovat na výsluní?**

Dobrá firma by měla mít své vlastní originální výrobky, které si najdou své místo na trhu. Je třeba stále přicházet s novinkami, sledovat nové trendy ve světě, a hlavně myslet na zákazníka, protože jeho zájem je tím hlavním ukazatelem úspěšnosti.

ptal se Pavel Kačer  
[www.rupa.cz](http://www.rupa.cz)

**\*artesa**  
SPOŘITELNÍ DRUŽSTVO



**Co přináší domácímu výrobci potravinářského zboží úspěch v soutěžích, jako je právě Česká chuťovka?**

Čeští výrobci potravin vítají jakoukoli podporu domácího potravinářského průmyslu. Česká chuťovka je značka, která upozorňuje na zemi původu a zároveň vypovídá o tom, že potravinářský výrobek musel splnit nějaká – dosti přísná – kritéria, aby toto ocenění

dostal. Takže je to určitá forma podpory prodeje.

**Nabízíte müsli tyčinky Maxi Nuta ve velkých obchodních řetězcích a rozhodně nekonkurujete zahraničním výrobkům nízkou cenou, ale kvalitou. Jak vidět, i český dodavatel není bez šance. Za jakých podmínek?**

Český výrobce ne vždy disponuje tak silnou marketingovou podporou, jakou mohou uplatnit velké nadnárodní firmy, které produkují své výrobky v obrovských sériích. Menší subjekt se může uplatnit jedině tehdy, když nabídne opravdu dobrou cenu a hodnotnou potravinu. Nejlépe takovou, která přímo nekonkuruje jiným, ale přináší zákazníkovi něco originálního.

INZERCE

## Naše ŽIDLOCHOVICKÁ SPECIALITA Z ROŠTĚNKY získala ocenění ZLATÁ SALIMA

- Je určena hlavně pro gurmány a vyznavače chuti hovězího masa.
- Výborně se hodí k moravskému vínu.
- Je vhodná i pro bezlepkovou dietu.
- Výrobek prodáváme jen v našich prodejnách.

**Nejvíce se prodává jako originální dárek z našeho regionu.**



**V roce 2013 už získala ocenění:**

Regionální potravina, Zlatá Chuť jižní Moravy a v celorepublikové soutěži Česká Chuťovka.





# Do gurmánského obchůdku

Vypadá to tam trochu jako v laboratoři nebo v hospůdce, jen je interiér více barevný a přívětivější. A také voní, a to úplně jinak než v laborce. Voní ušlechtilě a zve k ochutnání. Jak říká Ing. Milena Holoubková, jednatelka společnosti Rozeta s.r.o., jež obchod provozuje, právě k těmto účelům prodejna slouží. Okusit, vybrat si a koupit. Pro radost lahvičku nebo rovnou dárkové balení společně s vynikajícími čokoládovými pralinkami české výroby nebo doutníčkem, který potěší. Gurmánský obchod Vom Fass (Ze sudu), který najdete v Praze 2, v Korunní ulici 19, je hotovým rájem pro všechny milovníky kvalitních nápojů a vybraných delikates.

V široké nabídce vysledujete skotské a irské whisk(e)y, koňaky a rummy nejvyšší kvality, široký sortiment ovocných i smetanových likérů a nepřeberné množství různých pálenek. Vybrat můžete z pestré nabídky vín z rozmanitých regionů. Zvolit správný produkt z tak širokého sortimentu však může být celkem složité. Právě proto je možnost nápoje ochutnat, navíc je alkohol stáčen rovnou ze sudů či skleněných nádob přímo před očima zákazníka. Historie značky Vom Fass sahá do roku 1994, kdy zakladatel konceptu Johannes Kiderlen začal v první prodejně Vom Fass nabízet vína, destiláty a oleje přímo ze sudu. Tento způsob prodeje do atraktivních lahví mu umožnil pružně reagovat na požadavky klientů. Postupně začal rozšiřovat sortiment nabízených produktů a sám vyhledával vhodné dodavatele, aby mohl garantovat nejvyšší kvalitu nabízených produktů.

## Vom Fass

Specifický koncept Vom Fass si našel řadu spokojených obdivovatelů a úspěšně se rozvíjí nejen v Evropě, ale i v Asii, Americe a v Austrálii. V současné době zahrnuje více než 280 prodejen ve třiceti zemích světa. Dlouholetá zkušenost a stálý kontakt s dodavateli jsou zárukou široké škály a jedinečné kvality sortimentu Vom Fass. Tým specialistů neustále navštěvuje producenty ve všech koutech světa a rozšiřuje exkluzivní škálu vybraných laskominek. Do nabídky jsou průběžně doplňovány nové výrobky, které uspokojí požadavky i těch nejnáročnějších. Jedinečný koncept prodeje Vom Fass je založen na jednoduché myšlence: poznat – ochutnat – potěšit. (tz, rix)



### NÁŠ TIP

#### Růžový grapefruit likér – základ pro skvělé letní koktejly

Jemný ovocný likér z růžového grapefruitu je díky své osvěžující hořko-sladké chuti velmi oblíbený, zejména v jihozápadní Evropě. Vyrábí se ručně a speciálně pro Vom Fass v samém srdci Burgundska, v Dijonu. Tento likér má velmi široké uplatnění. Můžete si ho dopřát samotný jen s několika kostkami ledu nebo vám dobře poslouží jako součást osvěžujících letních koktejlů.

#### Červenající se dáma

30 ml růžového grapefruitu likéru  
60 ml vodky  
10 ml sirupu Grenadina  
1 plátek citronu  
cukr krystal

Navlhčete okraj sklenky plátkem citronu a lehce ji ponořte do cukru, aby se vytvořil cukrový okraj. Všechny ingredience vložte do šejkru, dobře promíchejte a opatrně vlijte do připravené sklenice.

# V příštích pěti letech se české kanceláře bez papíru ještě neobejdou

**Kancelář bez papíru, v níž je naprostá většina dokumentů a dat sdílena elektronicky, je v ČR stále ještě hudbou budoucnosti, i když to nemusí být budoucnost příliš vzdálená. V současnosti totiž spotřeba kancelářského papíru u nás stagnuje, nebo dokonce mírně klesá. „V roce 2013 se v ČR spotřebovalo o 3500 tun méně kancelářského papíru než o rok dříve,“ řekl Dan Novák, DSE Partner Manager & Product Specialist. „V západní Evropě je tento trend, který trvá od roku 2010, dokonce ještě výraznější.“**

Rozdíl mezi západem a východem našeho kontinentu je patrný při srovnání celkových čísel západoevropských zemí se souhrnnými údaji za země střední a východní Evropy. „Ve střední a východní Evropě se loni spotřebovalo 435 000 tun kancelářského papíru, tedy o 6000 tun více než předloni,“ sdělil D. Novák. „Příčinou tohoto trendu je mimo jiné skutečnost, že v mnoha firmách se stále tiskne více věcí, než je potřeba. Přitom 45 % vytištěných dokumentů skončí v koši ještě též den, do druhého dne se vyhodí dokonce 60 % všech vytištěných dokumentů,“ vysvětlil Dan Novák a dodal: „Oproti západní Evropě je na východě Evropy také relativně velmi malý podíl recyklovaného papíru, u nás se pohybuje kolem pouhých 5 %.“

Důvody poklesu spotřeby kancelářského papíru vidí Dan Novák především v rozvoji nových technologií a nových způsobů práce

s dokumenty a také ve snaze firem snižovat provozní náklady. „Co se týče ekologického aspektu snižování spotřeby papíru, ten je sporný,“ komentoval situaci. „Podle údajů z New York Times totiž datová centra spotřebují více energie než papírenský průmysl, v roce 2010 to bylo již 1,5 z celkové spotřeby energie v USA.“

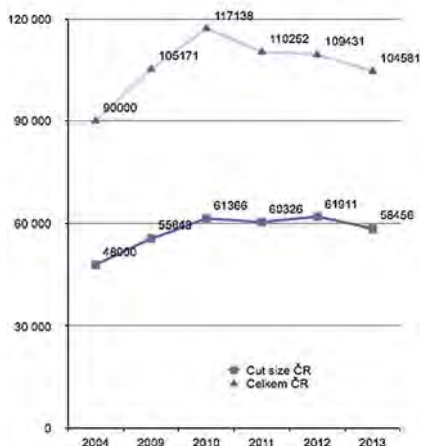
Pokles spotřeby papíru v českých firmách však podle Dana Nováka není tak rychlý, že by se v dohledné době bez kancelářského papíru zcela obešli: „Kancelář bez papíru je stále budoucností, v nejbližších pěti letech se bez něj naše firmy ani navzdory snahám o efektivnější práci s dokumenty zcela jistě zatím neobejdou,“ poznamenal závěrem.

Xerox Česká a Slovenská republika je předním poskytovatelem kancelářských a digitálních produkčních zařízení. Xerox také poskytuje svým zákazníkům zákaznickou péči a IT outsourcing. Společnost se neustále snaží diverzifikovat své nabídky, a to zejména v oblasti digitálních technologií. Portfolio produktů a služeb zahrnuje správu dokumentů, software a spotřební materiál pro kanceláře i domácnosti a v neposlední řadě také outsourcing IT služeb. Od chvíle, kdy byla před 75 lety vynalezena xerografie, se společnost Xerox snaží firmám a společnostem zjednodušovat jejich práci. Dnes je Xerox globálním lídrem v obchodních procesech a managementu dokumentů. Pomáhá zvyšovat jejich efektivitu firem tak, aby se mohly soustředit na svůj skutečný cíl – vlastní podnikání. Xerox zaměstnává více než 140 000 lidí ve 180 zemích světa, kde poskytuje obchodní služby, tiskové vybavení a software pro soukromé i vládní organizace.

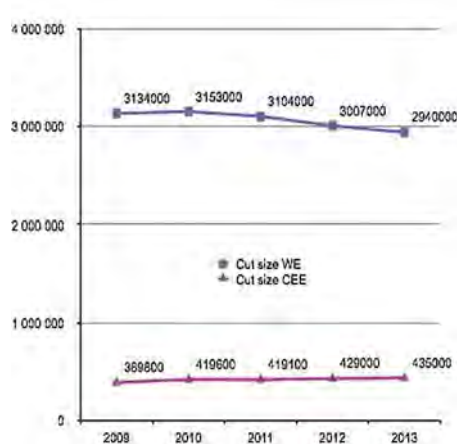
[www.xerox.cz](http://www.xerox.cz)

(tz)

**Vývoj spotřeby UWF papírů v ČR 2009–2013 (tuny)**



**Vývoj spotřeby kancelářského papíru WE/CEE (tuny)**



## Nejčastější chybou českých firem ve správě dokumentů je podceňování služeb a přílišná orientace na nejnižší cenu

České firmy ve snaze o systematické řešení při správě dokumentů stále kladou velký důraz na hardware místo na služby a v tendrech upřednostňují nejnižší jednotkové ceny na úkor komplexního a ve výsledku nakonec méně nákladného řešení.

„Podobně jako v jiných oblastech už nerozhoduje hardware, ale především služba, která může být na tento hardware navázaná; hardware je jen jedním z nástrojů,“ poznamenal Jiří Vančura, SAO Manager. „Klienti si to ne vždy uvědomují, tendry proto bývají často jednostranně orientovány na cenu za kus, případně cenu za stránku tisku, nezohledňují celkové náklady spojené s vlastnictvím, tedy typicky provozní náklady, spotřební materiál, a v širším smyslu neberou v úvahu, jaký je přínos daného řešení pro efektivitu, dodržování procesů, zajištění bezpečnosti a podobně,“ doplnil Jiří Vančura. Dodavatel by tedy podle něj měl působit především jako konzultant, který zákazníkovi pomůže zjistit jeho skutečné potřeby. „Pokud se zákazníkem nevede dialog, pouze mechanicky reaguje na jeho poptávku, může mu prokázat medvědí službu,“ potvrdil Jiří Vančura.

Role správně fungujícího řešení pro správu dokumentů je tím větší, čím více se proměňuje styl práce v dnešních firmách. „Podle odhadů společnosti Xerox bude v roce 2015 celosvětově 1,3 miliardy pracovníků mobilních a 57 procent firem bude nabízet práci z domova. Tito zaměstnanci ale budou očekávat nepřetržitý přístup k firemní síti a firemním dokumentům.“

V takovémto pracovním prostředí roste význam služeb, které zákazníkům přináší automatizaci a zjednodušení, zvyšují bezpečnost a integraci systémů a nabízejí analýzu a optimalizaci. „Díky nim dokáží firmy zvýšit produktivitu a mobilitu svých pracovníků, lépe svá data chránit, lépe kontrolovat, a tedy i snižovat náklady a v neposlední řadě se chovat více ekologicky,“ uzavřel Jiří Vančura.

### Hlavní problémy českých firem v oblasti správy dokumentů:

- ✓ **firmy potřebné systémy mají, ty spolu však nespouštějí** (help desk, účetnictví, CRM...)
- ✓ **v rámci snahy o získání co nejnižší ceny se zakázky atomizují**, pořizuje se řada dílčích řešení místo řešení komplexního a provázaného, které využívá synergií
- ✓ **šetření za každou cenu** s každým případem vede k neefektivnímu nakládání s prostředky nejen finančními, ale obecně se zdroji společnosti
- ✓ **v době krize se narychlo propustili kvalitní, tedy dražší odborníci**, firmám chybí interní know-how; o to významnější je dnes role externí konzultační služby
- ✓ **podobně nastal přesun firem od premiových značek k běžným**, to se odráží na kvalitě (není to specifikum pouze ČR)
- ✓ **firmy si vyvíjejí často řešení samy**; do určité velikosti firmy to může v segmentu SMB fungovat, o něco dražší externí řešení zajistí, že systém funguje i poté, co firma desetinasobně vyrostle nebo personálně obmění IT
- ✓ **firmy nemají dostatek informací o tom, co by mohly od dodavatelů v tomto segmentu požadovat** (co vše lze integrovat, jak vytěžovat data, co vše lze outsourcovat) (tz, rix)

# O pravdách včel i pravdách času



Jiří Cafourek

## Máte rád med?

Jak by ne. Hlavně když na mne padne chřipka, viróza nebo jenom únava. Věřím jeho preventivním i povzbudivým účinkům.

**Pro osvětu včelařství a výchovu nastávající generace mladých jste toho udělal jako málokdo. Je to spousta času, který věnujete těmto ušlechtilým aktivitám.**

Toho času nelituji, uvědomuji si, že význam včel pro život na této planetě je zásadní. Většina lidí bere včely jako samozřejmost, létají, dávají nám med, také žihadla, opylují kvetoucí rostliny. Jenže – když je na jaře málo včel, nebo je ještě zima či hodně prší a včely nelétají, v létě a na podzim zjistíme, že nejsou třeba meruňky, jablka, hrušky. Role včel je prostě nezastupitelná a já bych byl rád, aby celospolečenská role včelařství tomu odpovídala. Navíc je tento obor na přelomu generací. Mnoho lidí, kteří se včelám věnují, je starší věkové kategorie, a ubývá jich. Potřebujeme nové nadšence, na vesnicích i ve městech, aby včelaření nezašlo na úbytě. Zní to možná příliš jedno-

Jiří Cafourek je především včelař. Pedagog. Funkcionář. A bezvadný společník. O včelách dokáže vyprávět dlouho a dlouho, a všichni poslouchají. Jeho dar předávat odborné informace populární formou a přimět posluchače k pozornosti je neobyčejný. Ví toho na nekonečno knih. Těžko odhadnout, zda je to jeho koníček, vášně, osud, nebo prostě obyčejné lidské poslání. Vede dnes již slavný kroužek včelařské mládeže Vyšehradští včelařici – ten vznikl neobvyklým způsobem, vlastně ze sázky. Jiří Cafourek se vsadil, že ho založí. A založil. Také je místopředsedou městského výboru Českého svazu včelařů Praha, předsedou ZO ČSV Praha 1, 2 a 3 a člen ústřední komise pro práci s mládeží ČSV. Rád jezdí po světě a hledá včely. Ne že by mu uletěly, ale jde po jejich stopách, historických a místopisných. Naposledy v Mexiku.

duše, ale bez včel a jejich pile by lidem šlo o život. Jejich opylovací schopnost je jedním ze základů rovnováhy v přírodě. Včely opylují, lidé mají co jíst. Je to prosté, ale ne vždy to chápeme. A tak si myslím, že vést mládež ke včelaření je strašně důležité. Předávat jim poznatky, zkušenosti, učit je řemeslu. A kdo jednou včelaření zkusí, už toho nenechá.

**Vyšehradští včelařici byly prvním kroužkem mladých včelařů v hlavním městě, je to tak?**

Ano. Jeho zřizovatelem je humanitární sdružení Protebe. Náš kroužek sídlí v Jedličkově ústavu v Praze 2, tam má klubovnu a své první včelí stanoviště se čtyřmi včelstvy. Druhé sta-

noviště vzniklo v Botanické zahradě v Praze 7 - Troji. Tady má kroužek tři včelstva. Na základě dlouhodobé spolupráce staví botanická zahrada nový areál, který bude zaměřen na nektaro/pylodárné rostliny. Bude zde také místnost sloužící k propagaci včel jako nenahraditelných opylovatelů. Slavnostně by měl být otevřen v květnu 2015.

Třetím stanovištěm je střecha Obchodního centra Chodov v Praze 4. Zde jsou umístěna čtyři včelstva. Tento prostor se báječně hodí k propagaci naší práce, protože lze činnost včelařů pozorovat přes prosklenou stěnu, zájemců je stále dost, a nemusí se bát, že dostanou žihadlo. Od září nám přibude čtvrté stanoviště na střeše centrály Stavební spořitelny Raiffeisen v Praze 3.







**Váš kroužek také sbírá samá ocenění v soutěžích, to je vlastně i vaše manažerská pocta...**

Není třeba to zveličovat. Kroužek má dnes dvanáct členů ve věku od 14 do 19 let, které si vychoval ze školní mládeže. Mezi nejúspěšnější patří Maruška Macháčová. Ta se v roce 2013 stala celostátní vítězkou včelařské vědomostní soutěže Zlatá včela v kategorii žáků základních škol. Letos vedla vítězný tým v téže soutěži v kategorii středoškolské mládeže, který rovněž zvítězil. V září se stane mladou vedoucí nově vznikajícího pražského kroužku včelařské mládeže.

**Pokud vím, má to jisté souvislosti.**

Je to tak. Právě Vyšehradští včelařiči si za prioritní cíl své činnosti nedávají jen výchovu bu-

doucích včelařů, ale každý rok chtějí pomoci ke vzniku dalšího včelařského kroužku. A daří se nám to. V Praze bylo v červnu registrováno již devět včelařských kroužků mladých.

**Vyšehradští včelařiči jsou také šikovnými organizátory celostátních včelařských aktivit a soutěží. Kde na to berete sílu?**

Přece u včel! Říká to mnoho včelařů. V jejich blízkosti z vás padá stres a nabíjíte se novou energií. Vážně – když něčeho chcete dosáhnout a jdete za tím, musí se to podařit. A také se věnovat mládeži má své opodstatnění. Ale aby to neznělo jako fráze. Jen jako příklad: celostátní fotografická soutěž Medfoto 2014, celostátní výtvarná soutěž O putovní pohár Včelky Máji, celostátní soutěž včelařských kroužků mládeže O putovní pohár ministra zemědělství, celostát-

ní soutěž Včelí louka, projekt Mikrovčely, celostátní setkání včelařské mládeže Medojedi – Rojení. Je toho dost a těší mne to.

**Co je to Včelí stráž?**

Je to celostátní nezisková organizace, která se zabývá propagací včel a včelařství v ČR a snaží se působit především na mládež. Učí ji vnímat a chápat, proč jsou včely důležité. Je to zkrátka další potřebná iniciativa.

**Kolik je v Praze a v České republice dnes včelařů?**

V hlavním městě je přibližně 460 včelařů, kteří mají 3500 včelstev; nejméně včelstev je v Praze 1. V ČR je to zhruba 47 500 včelařů a jim patří okolo 540 000 včelstev.

**Naznačil jste, že včelaření je výborná aktivita pro vytížené lidi. Pro šéfy firem, manažery, kteří pracují denně pod tlakem. Co je na tom pravdy?**

Myslím, že dost. Podle mne je to přesně záliba, která by se mohla znovu k lidem vrátit, protože žijeme někdy skutečně jako roboti, kteří o filozofii života nemají ani ponětí. Mohu to jenom doporučit. Ne proto, že včelaření fandím, ale sám často nevím, co dřív. Mám to tedy vyzkoušené. Se včelami se lze přenést do jiného světa, u včel přehodíte myšlenky, dojde vám řada souvislostí. Cítíte, že to, co děláte, má smysl, že je to užitečné. Uvědomíte si, jak nesmyslnými a plytkými starostmi žijeme, jaké žabomyší války kvůli hloupostem podnikáme. Se včelami se přiblížíte k prapodstatě pravd. No – a na zahradě máte opylováno a ve skleničkách med.

připravila Eva Brixí

## Tempem růstu počtu členů překonala ACCA všechny ostatní mezinárodní účetní organizace

**Globální asociace ACCA (Asociace certifikovaných účetních) zaznamenala za uplynulých dvanáct měsíců téměř pětiprocentní nárůst členské základny, a navýšila tak počet svých členů na 170 000. Za rok získala 10 377 nových členů a udržela si 98,4 % těch stávajících. Asociace současně evidovala 436 000 studentů, z nichž 384 000 (dvanáctitisícový nárůst oproti přechodnému období) studovalo v letech 2013–2014 na kvalifikaci ACCA.**

Nejen ve světě financí je pro dosažení růstu zásadní profesionální pověst dané společnosti či organizace. ACCA se proto zaměstnavatelů ptala, jak ji celkově vnímají – 95 % respondentů uvedlo, že považují ACCA za respektovanou značku, a 89 % ji navíc vnímá jako organizaci světové třídy. Více než 50 % respondentů označilo ACCA jako globálního lídra převyšujícího ostatní mezinárodní účetní organizace.

Pouze 17 % respondentů uvedlo ACCA na druhém místě.

ACCA se rovněž dotazovala poskytovatelů vzdělání – 90 % jich prohlásilo, že považují ACCA za organizaci světové špičky, a 85 % jich souhlasilo s tvrzením, že je ACCA jedinečnou volbou pro mladé lidi, kteří usilují

o úspěšnou kariéru ve finančnictví a účetnictví. Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko, k tomu uvedla: „Názory zaměstnavatelů a poskytovatelů vzdělání jsou pro nás nesmírně důležité, protože právě oni umožňují našim členům a studentům kariéru a výukové příležitosti.

Pochvala a podpora z jejich strany nás v rámci zpětné vazby velmi těší a současně nás zavazuje k tomu, abychom jim i nadále vycházeli vstříc v jejich potřebách.

Je povzbuzující vidět, že jsme po celém světě dokázali zvýšit počet členů a zároveň i svou studentskou základnu, a to zejména díky intenzivnějšímu náboru i lepší retenci, což je jistě zásluha vyšší a lepší podpory, spolu s vylepšenými členskými a studentskými službami.“ (tz)



## Pro dnešek to balím

Uvědomila jsem si, že do konce roku, byť máme nádherné léto, není tak daleko. Obchodníci mají určité naplánované Vánoce se vším všudy, nasmulované dodávky, připravené marketingové kampaně. I já jsem již koupila první vánoční dárek. Tak trochu mne to však zarazilo. Mám si přece užívat tepla, sluníčka, zahrady a koupání a v práci se tetelit každým posunem k lepšímu,

jakého se nám podaří. Jenže to nějak nefunguje. Opět nastalo období, kdy je před námi neúprosně jasno: do prosince vydáme již jen čtyři čísla časopisu, pak přijde na pár dní konec světa a vánoční večírky, no a koloběh roku 2015 nás posléze plně pohltí. Řekněte však sami – neděláme z toho, co je přirozené, příliš velkou vědu? Nepropadáme úvahám o tom, co přijde, má se dít a potřebujeme, aby nastalo, více než na plný plyn? Ne, nenabádám vás k nezodpovědnosti, jen si tak drmolím sama pro sebe, že přečtením fungování čehokoliv, a to že je zbytečnou zátěží a není to k ničemu. Dneska to tedy raději balím a jdu večer na procházku. A na další vánoční nákupy zase až zítra...

Eva Brixí, šéfredaktorka

### čtěte s námi

## Firmy a instituce čerpaly na dotacích 422 miliard, nejvíce na dopravu

**Stavba dálnic, rychlostních silnic a modernizace železnice – to jsou nejdražší projekty, které v uplynulém programovém období získaly dotace z evropských strukturálních fondů. Do jejich čerpání se intenzivně zapojily i vysoké školy. Vyplývá to z údajů v databázi Merk společnosti IMPER CZ.** Více než 422 mld. Kč je celkový objem dotací, které české instituce a firmy čerpaly v uplynulém programovém období z evropských strukturálních fondů. Polovina byla vyčerpána za poslední rok a půl. „Celá čtvrtina byla vynaložena v rámci Operačního programu Doprava, zejména na stavbu a modernizaci silnic a železnic,“ řekl Tomáš Berger, CEO společnosti IMPER CZ. V čele žebříčku stojí Ředitelství silnic a dálnic ČR následované Správou železniční a dopravní cesty. Třetí místo obsadilo Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. Mezi dvaceti předními institucemi dominují ministerstva, státní a příspěvkové organizace nebo kraje, k úspěšným ale patří i některé vysoké školy, například Univerzita Palackého v Olomouci, brněnská Masarykova univerzita a Vysoké učení technické nebo Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. „Více než pětina dotací byla vyplacena příspěvkovým organizacím, následují obce nebo městské části a třetí jsou s. r. o., na které připadá asi deseti dotací,“ uvedl Tomáš Berger. Z akciových společností a s. r. o. získaly nejvyšší dotace České dráhy, Dopravní podnik hl. m. Prahy a firmy zaměřené na výzkum, vývoj a inženýrství nebo vodohospodářské společnosti. „Data jsme získali z veřejně přístupných zdrojů pomocí naší databáze Merk a jsou za období leden 2008 až červen 2014,“ přiblížil Tomáš Berger vznik statistiky. Služba Merk je nejobsáhlejší databází firem a živnostníků v ČR, zahrnuje přes 2,7 milionu subjektů. Umožňuje vyhledávat údaje, propojení mezi společnostmi, vývoj obrátu či počtu zaměstnanců za posledních deset let atd. (tz)

### Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 3, srpen 2014

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

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

Obchodní ředitel: Martin Šimek, e-mail: martin@prosperita.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 označeny grafickým symbolem ■■■

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

## Čeští zaměstnanci mění práci více než dříve

**Počet Čechů, kteří od začátku letošního roku změnilí zaměstnání, se oproti stejnému období vloni zvýšil o třetinu. Vyplývá to z pravidelného průzkumu Workmonitor společnosti Randstad.**

V mnoha případech přitom nešlo o dobrovolný krok, ale změnu vynucenou. Více jak třetina musela opustit práci kvůli reorganizaci, dalších 20 % pak k tomu mělo závažné osobní důvody. Snad i proto mírně přibýlo zaměstnanců, kteří se obávají, že o práci přijdou (25 %). Optimismus ale i tak Čechy neopouští a většina (73 %) věří, že by v případě nutnosti jiné zaměstnání dokázala určitě najít.

Za posledních šest měsíců změnilo práci téměř 16 % Čechů, loni stejnou dobou to bylo jen 10 %. Na 20 % se zvýšil počet těch, kteří museli svého zaměstnavatele opustit z osobních důvodů jako například stěhování nebo nemoc. Naopak touha po lepších pracovních podmínkách vedla k odchodu mnohem méně lidí (22 %) než na počátku roku. Propouštění kvůli reorganizaci ve druhém čtvrtletí jasně vládlo mezi důvody, proč lidé měnili zaměstnavatele (34 %). „Mírně zvýšený pohyb na trhu práce ovlivnily ještě reorganizace a změny ve firmách počátkem nového roku. Nejvíce lidí změnilo práci ve službách (15 %) – z čehož čtvrtina připadá na finanční sektor – a v obchodě (14 %) – kde opět čtvrtinu tvořili zaměstnanci z oblasti telekomunikací. Nejstabilnější pozice byly naopak v administrativě, státní správě a také ve zdravotnictví a pečovatelských oborech,“ konstatovala Hana Púllová, ředitelka společnosti Randstad.

Procento lidí, kteří změnilo práci, bylo nejvyšší v Jihomoravském kraji (22 %), Praze (21 %) a v Moravskoslezském kraji (19 %). Logickým vysvětlením je fakt, že je zde nejvíce institucí z oboru finančních služeb a telekomunikací, v případě obou moravských krajů je silně zastoupen i průmysl (výroba), který figuroval na třetím místě v žebříčku sektorů s největším počtem změn zaměstnání.

### Zahraniční pracovní trhy se hýbou víc

Ve srovnání s ostatními zeměmi Evropy ale pohyb zaměstnanců tak dramatický není – u našich sousedů v Německu a Polsku se změny zaměstnání dotkly více než 20 % lidí, pětina zaměstnané populace změnila práci také na Slovensku. Ve Španělsku, Itálii nebo ve Velké Británii to byla čtvrtina a v USA dokonce třetina zaměstnaných lidí. Optimismus patrný z výsledků průzkumu Randstad Workmonitor za první čtvrtletí roku 2014 i tak Čechy zdaleka neopustil. Počet těch, kteří věří, že by si v následujících 6 měsících byli schopni najít nějakou jinou práci, se stále drží na vysoké úrovni (73 %). Množství lidí přesvědčených, že by získali práci odpovídající té současné, oproti minulému čtvrtletí dokonce ještě vzrostlo na 62 %.

„Realita na pracovním trhu jim dává za pravdu. Na růst ekonomiky nejdříve zareagovaly výrobní firmy, zejména v automobilovém a strojním oboru, a zpracovatelský průmysl, kde poptávka po pracovních markantně roste. Největší zájem je o pozice ve výrobě a o odborné technické profese, a to bez ohledu na stupeň dosaženého vzdělání. V sektoru služeb – s výjimkou IT, kde je poptávka po lidech vysoká neustále – a v administrativě se růst ekonomiky projeví až po delším čase,“ řekla Hana Púllová.

### Jistota na prvním místě

Pokud nejsou nuceni okolnostmi, Češi se sami do kariérních změn obvykle příliš nehrnou. Roli v tom jistě hraje i fakt, že většina je se svým zaměstnavatelem spokojena. Jen absolutní menšina (3 %) se v průzkumu Randstad Workmonitor vyjádřila, že jsou v práci velmi nespokojeni. Dvě třetiny naopak uvedly, že se zaměstnavatelem vychází dobře. Proto asi nepřekvapí, že novou práci si počátkem léta aktivně hledalo pouze 8 % zaměstnaných, pasivně otevřeno novým nabídkám bylo 79 % lidí, což je nejméně ze všech výše zmíněných zemí.

Randstad patří mezi top tři hráče na trhu v Nizozemí, Polsku, Portugalsku, Španělsku, Švýcarsku, Velké Británii, Německu, Argentíně, Belgii, Lucembursku, Kanadě, Chile, Francii, Řecku, Indii a Mexiku. Významné podíly má rovněž na trzích v Austrálii, Japonsku a Spojených státech. V České republice poskytuje služby klientům prostřednictvím 12 poboček. Více informací na [www.randstad.cz](http://www.randstad.cz). (tz)

Patříte mezi ty, kteří si stěžují na své zaměstnání? Práce vás nebaví a čas od času si říkáte, že byste ji měli změnit, protože právě ta vaše je ze všech nejhorší. Jenže opak je pravdou, na světě je mnoho těžších a náročnějších zaměstnání, než je to vaše, a lidé, kteří je vykonávají, si nemohou být jisti, s nadsázkou řečeno, ani návratem domů. Pravda, nekončící pracovní doba podnikatele či manažera má také svoje úskalí, jeden si zkrátka nevybere...

# TOP 5

## nejtěžších povolání světa



### OPRAVÁŘI ELEKTRICKÉHO VEDENÍ

Sto procentní koncentrování, přesná znalost předpisů a práce s elektrickým proudem desítky metrů nad zemí – takové je povolání opraváře elektrického vedení. Každý den se místo saka a košile oblékne do obleku z ocelové výztuže, který dokáže člověka ochránit před obrovským množstvím voltů. Jenže práce ve výškách, kdy je člověk zavěšen několik hodin z helikoptéry, aby byl dobře izolován od země, je velmi náročná po psychické i fyzické stránce. Zvláštní trénink a práce holýma rukama dá člověku zabrat, a to i přes hřejivý pocit z dobře vydělaných peněz. Finanční odměna se pohybuje okolo 2000 Kč za hodinu.

### RYBÁŘI NA ALJAŠCE

Ledová voda, bouře, infekce, několikahodinové směny, minimum spánku a odpočinku – i to je rybaření. Není to taková pohoda, jako když si zajdete v neděli po obědě s kamarády na ryby. Rybáři na Aljašce mají krutý život. Práci jim znepříjemňuje nepříznivé počasí a časté poruchy přístrojů. Kvůli podchlazení a pádům přes palubu přichází každý rok o život více než 130 osob. Rybaření patří v Americe mezi nejnebezpečnější zaměstnání. Rybáři si během letní sezony, kdy se loví hlavně krabi, mohou vydělat až 1 200 000 Kč.



### DĚLNÍCI NA ROPNÉ PLOŠINĚ

Nepředstavitelná dřina, fyzická i psychická náročnost, ale štedré ohodnocení, taková je tady práce. Nepotřebujete vysokou ani střední školu, stačí vám, když budete ovládat angličtinu a vaše psychická a fyzická kondice bude více než na dobré úrovni. Ponorkovou nemoc na ropné plošině můžete chytit velice snadno, jelikož tato profese obnáší 12hodinové směny dva týdny v kuse, a to na širém moři. Pak následuje 14 dní volna na pevnině. Abyste mohli tuto práci vykonávat, je zapotřebí absolvovat bezpečnostní kurz BOISET, kde se naučíte, jak se chovat v případě ropné havárie a jak zvládnout první pomoc. Jestli milujete adrenalin a nebojíte se dřiny a nebezpečí, napište motivační dopis s životopisem v angličtině do vybraných agentur. Více se o tomto těžkém povolání můžete dozvědět v pořadu Dobrodružství prožívaná v křesle na stanici Spektrum.



### UMÝVAČI OKEN MRAKODRAPŮ

Na mytí oken není nic složitého, zvládne to přece každý, myslí si jistě většina z nás. Dokážete si ale představit, že byste každý den riskovali svůj život mytím oken ve výšce až 180 m nad zemí? A to většinou bez bezpečnostních pomůcek, jak to

dělají přistěhovalci v Americe? V lepším případě mají pracovníci jen helmu, lano, postroj a sedák. Kromě toho pracují i v velké jisticí plošině. Když je okno špatně dostupné, slaňují se k němu. Není to tak dávno, kdy dvojice umývačů uvízla ve 45. patře jednoho z newyorských mrakodrapů a čekala na záchranu. Tato práce je jedna z nejpodřadnějších a nejnebezpečnějších na světě, jelikož při každém odchodu do práce si nemůžete být jisti návratem.

### HORNÍCI V DOLECH

Stačí pár let pracovat jako horník a vaše tělo je poznamenáno do konce života. Nejčastěji to odnesou plíce. Dalšími nepříjemnostmi jsou onemocnění z vibrací, kožní alergie a nebývají výjimkou ani kloubní či infekční choroby. Až 13 % všech onemocnění z profese v ČR pochází z těžby a úpravy černého uhlí. Toto povolání se řadí na první místo zdravotně závadných profesí. Že je tato práce nebezpečná, o tom hovoří i událost z roku 2011, kdy 33 chilských horníků zůstalo zavaleno dlouhých deset týdnů pod zemí. I přes moderní technologie by bohužel ani dnes vyproštění horníků netrvalo kratší dobu. (tz)



Fotografie Shutterstock, Profimedia, Spektrum

Zajistíme na klíč i na míru vaše firemní  
nebo soukromé cesty do zahraničí.



**Máme více  
než 20letou  
praxi.**

Nejvýhodnější letenky do celého světa.

Víza. Pojištění. Ubytování.

Levné parkování u letiště. Pronájem aut.

A další služby včetně výhodných balíčků.

**INVESTA TRAVEL, spol. s r.o.**

Kodaňská 46  
100 10 PRAHA 10  
CZECH REPUBLIC

Tel.: +420 234 063 113, 114  
Fax: +420 234 063 179

info@investa-travel.cz  
www.facebook.com/investa

**www.investa-travel.cz**

Zkuste to s námi

