

červen 2015

# fresh<sup>®</sup> TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Martin Dozrál

Mieczyslaw Molenda

Tomáš Milich

Martin Erba

Karel Voříšek

Pavel Pastorek

Jiří Straus



## Martin Dozrál

### Kvalita otevírá dveře

rozhovor na stranách 2-3

# Kvalita otevírá dveře



Martin Dozrál

**Vyrábět dveře místo zápalek – to je docela odvážný skok. Vám se vyplatil. Ponechali jste si kousek názvu Solo a přiřadili jméno jasně označující, oč jde ve vašem současném výrobním programu. Jaká je tedy strategie?**

Nedá se tak úplně říci, že bychom vyměnili výrobu zápalek za dveře... to by dost dobře nefungovalo. Současný SOLODOOR je nástupnickou organizací divize Dřevařské výroby SOLO Sušice, která má právě tu 170 let veřejně známou historii pověstiv dřevní výroby. A v tom máte pravdu, zde je už z čeho čerpat... Nicméně zápalky nadále zůstávají hlavní obchodní činností naší sesterské společnosti SOLO MATCHES & FLAMES, a.s.

Od počátku dbáme na kvalitu svých dveří a záruční a snažíme se zákazníkům poskytovat co nejlepší odborný poradenský servis v oblasti jejich výběru. S tím jde ruku v ruce naše snaha se neustále zlepšovat, investovat do nových technologií a přicházet s novinkami. V dřívější době byla naše značka spojována s těmi levnějšími výrobky na tomto trhu. Ale to dnes již neplatí. Posledních šest let jsme stočili pomyslné kormidlo výroby směrem k výrazným výrobním inovacím a zaměřili se na oblast kvalitních českých dveří a zárubní pro zákazníka, který chce, aby mu jeho dveře doma dlouho sloužily, a přitom byly za přijatelnou cenu. Samozřejmě je za tím

Když jsem procházela výrobou a skladem společnosti SOLODOOR v Sušici, přála jsem si profesi novinářky vyměnit za roli architekta. Mohla bych si hrát s výběrem dveří do bytů i rodinných domků, kancelářů, školek či studentských kolejí, hotelů a penzionků, cukráren či zubních ordinací. Myslím, že bych se vyřádila, i když si nejsem jista tím, zda by moji klienti sdíleli nadšení z fantazie, již bych v jejich myšlení chtěla probudit. Dveře jsou pro mne také symbolem, který má v životním prostoru člověka zvláštní význam. Hlubší, než mu v běžných opakujících se životních situacích přisuzujeme. Odemykáme i zamykáme jimi své bezpečí, pohodu, klid, otvíráme se jimi světu i zavíráme, chráníme své já nebo je vypouštíme po větru dál na terasu, do zahrad či městských dvorků. I proto si myslím, že dveře jsou svébytným prvkem našich domovů i pracovišť. Denně jimi vcházíme a odcházíme ruku v ruce s našimi osudy. Má to svou symboliku, o níž zatím tolik nepřemýšlíme. Martin Dozrál, generální ředitel společnosti SOLODOOR a.s., to dobře ví:

schováno hodně změn technických a obchodních, kterými jsme během těchto let prošli.

**Potenciál prodeje kvalitních dveří je v ČR velký. Na rekonstrukci čeká spousta paneláků, v řadě rodinných domků se stávají dveře významným architektonickým prvkem...**

V dnešní době u zákazníků nerozhoduje pouze cena, ale také kvalita a kupující začínají přemýšlet i o mnoha dalších aspektech výběru dveří. Tím hlavním, který vnímám jako stěžejní, je výběr typu dveří podle místnosti, kterou mají uzavírat a které ve své podstatě mají sloužit. Jiné dveře se hodí do koupelny a jiné do obývacího pokoje. Navíc český zákazník už dbá i na to, aby dveře ladily s celkovým pojetím interiéru nebo aby určitým způsobem vyjadřovaly jejich vkus a osobnost. Stejně jako se změnila priority zákazníků, došlo také k velkému rozšíření nabídky. Člověk si dnes může vybrat z nepřeberné nabídky povrchů a dekorů, může zvolit dveře otočné či posuvné. Ke dveřím je možné si vybrat i odpovídající zárubeň, která s nimi barevně ladí, a často také další interiérové prvky jako například podlahu či obložení. Pokud je klient obzvláště náročný, může si koupit dveře se speciálními vlastnostmi, jakými jsou například odolnost proti hluku či požáru. Zkrátka si myslím, že se v dnešní době nemůže stát, aby si zájemce nevybral dveře přesně podle svých přání. To je podle mého ohromná změna k lepšímu. Na druhou stranu je tolik možností, že bez skutečné odborné rady se laik neobejde. I z tohoto důvodu dbáme na vysoce odborný prodejní a poradenský servis, aby si náš zákazník koupil dveře, které skutečně potřebuje a které mu budou dobře sloužit.

**Ale konkurence přesto je, výrobců a dovozců interiérových dveří přibýlo a zákazník má dostatečnou možnost volby. V čem je vaše největší konkurenční výhoda?**

Myslím si, že to není o jedné výhodě, ale o konglomeraci více faktorů. Prvním z nich je naše schopnost aktivně sledovat současné světové

trendy a situaci na trhu, a následně na ně reagovat. Jako konkrétní příklad bych uvedl nové formátované centrum, které vyrábí na dveřích různé varianty hran, nyní v první fázi zejména oblou variantu. Oblá hrana je kromě elegantního vzhledu ceněna hlavně kvůli bezpečnosti. Díky této nové výrobní lince dokážeme jako jedni z mála v Evropě vyrobit oblou hranu u dveří s mechanicky odolným laminátovým povrchem. Investice do zavedení nových technologií nás stály okolo 90 milionů korun. Veškeré úpravy spojené s instalací linek jsme prováděli za plného provozu bez jakýchkoli odstávek výroby. To pro nás bylo velmi náročné, nicméně věříme, že díky tomuto kroku jsme se ocitli oproti konkurenci o několik kroků napřed. Druhým je již zmiňovaný odborný poradenský servis, který má jediný cíl, aby náš zákazník odcházel s dobrým pocitem, že dobře nakoupil a naši snahou je, aby tento pocit vydržel i po dalších pěti letech, které dáváme jako záruku na naše dveře. A vidíte... to je naše další konkurenční výhoda... těch faktorů je prostě více.

**Jak se dá dnes vítězit cenou?**

Bohužel poslední dobou mnoho výrobců a prodejců komunikuje u svých produktů nízkou cenou a místo hodnotných prodejních argumentů prezentují jen slevy. I když vnímám odborný názor, že český zákazník slevy vyžaduje, považuji to za nešvar současné doby a možná i neodbornost či obchodní neschopnost. Každý přece ne-



požaduje to nejlevnější. Většina z nás chce ideální poměr mezi kvalitou, cenou a designem. My v SOLODOORu jsme dokázali tento pomyslný mix namíchat tak, že s našimi výrobky jsou zákazníci spokojeni, a nemusíme přitom jít do slevových či výprodejových akcí.

**Kvalita je ve vašem případě základem, o ni se opíráte. Proto jste také vstoupili do Programu Česká kvalita a nosíte prestižní značku Czech Made. V čem vám pomáhá?**

Značku Czech Made získala firma SOLODOOR jako první tuzemský subjekt v oboru. Je pro nás potvrzením toho, že svoji práci děláme dobře, a pro zákazníky je zase garancí kvality našich výrobků. Ale nejde jenom o kvalitu, značka Czech Made vyjadřuje také to, jak se chováme k životnímu prostředí a jak pečujeme o své zaměstnance. Sídlíme v Sušici, na pokraji CHKO Šumava a Národního parku Šumava, takže bereme otázku vztahu k životnímu prostředí velmi vážně. Zároveň zaměstnáváme kolem 200 lidí, a řadíme se tak na přední místo mezi největšími zaměstnavateli regionu. Zákazník, který se rozhodne pro naše dveře, si tedy může být jistý, že kupuje kvalitní výrobek od společnosti, která má velmi silný vztah k prostředí, kde vyrábí i prodává, kde ho znají. Což je v záplavě levných a nekvalitních výrobků z Číny nebo Polska rozhodně pozitivním signálem.

**Jak vnímá zákazník kvalitu? A jak vaši obchodníci argumentují?**

Musím s potěšením říct, že v posledních letech naši zákazníci v určitém smyslu slova dospěli. Lidem už nejde o to ušetřit a nakoupit co nejlevněji. Naopak hledají trvalejší hodnoty a rádi si připlatí za kvalitu. Vědí, že v konečném důsledku se tato investice vyplatí. A my jim kvalitní výrobky rozhodně můžeme nabídnout! Ačkoliv máme i některé dveře z nižší cenové kategorie, například dveře s fóliovým povrchem, soustředili jsme se především na výrobu kvalitních dveří vybavených odolnými laminátovými povrchy a vyznačujících se unikátním designem.

**Design nabírá na vážnosti a je stále důležitější. Lidé chtějí kupovat emoce. A dveře jsou o nich. Do jaké míry?**

U každého zákazníka se to projevuje jinak. U někoho vítězí funkčnost a takový člověk chce



především, aby mu dveře dlouho vydržely a byly maximálně odolné. Jiní si více potrpí na elegantní vzhled a rozhodující je pro ně právě design a to, jak budou dveře vypadat v celkovém pojetí interiéru. My samozřejmě věnujeme stejnou pozornost oběma aspektům a snažíme se o spojení funkčnosti a estetických kvalit. Asi nejlépe se nám to povedlo u povrchu SOLO 3D. Ten se řadí k CPL laminátům, které jsou vysoce odolné proti ušpinění a mechanickému poškození, a zároveň se vyznačuje trojrozměrnou strukturou, která věrně napodobuje povrch dřeva se všemi jeho nerovnostmi. Pokud zákazník hledá u dveří zmíněné emoce, tak je SOLO 3D právě pro něj, protože při pohlazení dveří s tímto povrchem bude mít intenzivní pocit, jako by se právě dotýkal pravého dřeva.

**Na jarní tiskové konferenci jste představili dveře pro ženy. Jako inspiraci, hříčku, malý rébus k přemýšlení. Také dveře pro děti s tabulí na kreslení, se zrcadlem do koupelny, dveře jako poznámkový blok pro energické muže... Lidské potřeby a fantazie neznají mezí. Možná by se někomu hodily i dveře jako svéráz osobnosti do pracovny či do ložnice...**

Mnoho zákazníků na dveře pohlíží v tradičním pojetí, kdy slouží jen k tomu, aby oddělovaly prostor. My jsme si dali cíl toto úzké pojetí rozšířit a ukázat, že dveře mohou mít daleko více funkcí. Jde přece jen o necelé dva metry čtvereční, které člověk dokáže smysluplněji využít. Příkladem jsou dveře Vertigo, které nabízí ony zmíněné háčky, úchytné systémy, zrcadla anebo tabule na psaní. Již dnes pracujeme na dalších variantách, nápadů je mnoho a nejde ani tak o technická

provedení, ale spíš o smýšlení našich zákazníků, aby se dokázali na možnosti dveří podívat i z jiného, funkčního hlediska.

**Objednala si například nějaká firma, které záleží na image, do svého sídla dveře každé jiné, třeba v pastelových barvách?**

**Aby upoutala, nabídla něco extravagantního, ale zároveň pěkného? Experimentují zákazníci, anebo jsou zatím spíše konzervativní?**



Zákazníci jsou bohužel spíše konzervativní. Nadále volí zejména dřevinnové dekory nebo dekor v bílé barvě. Obecně i prodejci dveří zatím smýšlí spíše konzervativně. Nicméně i z tohoto důvodu přicházíme s další velkou novinkou, kterou je koncept našich franchisingových prodejen, kde se snažíme pozvednout povědomí o designu dveří a úroveň prodejního servisu o další úroveň výše.

**Podílíte se také třeba na vybavování hotelů nebo lázní?**

Klientela z řad hotelů, lázní či developerů patří mezi naše standardní zákazníky. Naše dveře a zárubně dodáváme do hotelů nejen v ČR, ale i do zahraničí. Těší nás, že máme úspěch i na tak náročných trzích, jako je Německo, kde se díky spokojenosti přímou na nás opakovaně obrací developeri se svými projekty.

otázky připravila  
Eva Brixl ■■■



# Unikátní obsazení v soutěžích Manažer roku pod hlavičkou GASCONTROL GROUP



Mieczyslaw Molenda



Po letošním vyhodnocení prestižní soutěže Manažer roku nebylo možné si nevsimnout některých zajímavých faktů a srovnání. Jeden z poznatků napovídá, že v průběhu uplynulých čtyř let se soutěže zúčastnila celkem čtveřice top manažerů, kteří mají jedno společné: řídí firmy, které patří do konsorcia sedmadvaceti společností, jejichž

mateřskou firmou je GASCONTROL, společnost s r. o., se sídlem v Havířově.

První z této čtveřice se v roce 2012 umístil na sedmé příčce v top desítku nejlepších manažerů roku 2011 a současně se stal nejlepším manažerem odvětví Investiční celky a technická zařízení. Druhý v pořadí byl finalistou soutěže Manažer roku 2013 a letos jiný manažer ze skupiny obsadil post nejlepšího manažera odvětví Potravinářská výroba a další se stal fina-

listou tohoto 22. ročníku. A protože jde o manažerské osobnosti, které navzájem dotvářejí výsledky a image skupiny GASCONTROL GROUP, z nichž prvním z vyhodnocených s metou nejvyšší byl zakladatel první společnosti GASCONTROL i zmíněného konsorcia firem Mieczyslaw Molenda, požádali jsme ho v této souvislosti o rozhovor:

**Každý rok jeden až dva vyhodnocení manažerů v prestižní soutěži, to je dobré skóre, myslím, že se to ještě žádné firmě nepodařilo. Vypovídá to o tom, že máte „čich“ na lidi. Sám jste několikrát prohlásil, že jste na své týmové hráče patřičně hrdý. Víte, že se na ně můžete spolehnout, že firmy, které řídí, mají úspěch. Čeho si na nich vážíte nejvíce?**

Na prvním místě jejich lidských vlastností, za tím ihned loajalita k firmě GASCONTROL a skupině GASCONTROL GROUP, dále pak jsou to dovednosti týmové spolupráce, usilovnost, určitě tvrdohlavost jít za cílem, ale i odbornost a nasazení pro věc. To jsou podmínky k dosažení vytčeného, a tím i úspěchu v tom, co konají. Patří sem i jejich skromnost. Zjistil jsem, že čím schopnější člověk, tím je skromnější, a to oni jsou. Mám skutečnou radost z takových spolupracovníků a manažerů ve skupině GASCONTROL GROUP.

Vy sám jste obsadil sedmou příčku v desítku nejlepších top manažerů roku 2011, stal se vítězem v odvětví Investiční celky a výroba technických zařízení. Pamatují se, jak vás to tehdy potěšilo a jak si toho považovali zaměstnanci. Tenkrát jste řekl, že si vážíte každého schopného člověka, který se snaží pracovat dobře, poctivě a tak, aby firmě přinášel i něco navíc. Rád podporujete talenty a také takové lidi dokážete ocenit – ať jde o kvalifikovaného dělníka v montérkách, nebo manažera v kravatě. Nebojíte se být velkorysý?

Získání tak prestižního ocenění udělá určitě každému radost a se mnou to nebylo jinak. No a co se týká spolupracovníků ve firmě, slovo velkorysost se zde ne zcela hodí. Je málo výstižné, protože jsou to lidé, kteří pracují s nasazením a obětavostí, jsou poctiví k sobě a okolí, a tak si zaslouží víc, než jim může kdokoliv dát.

**Neodpouštím nikdy krádež, v ostatních věcech není nikdo bez chyby, není dokonalý, proto je zde na místě i určitý nadhled, avšak s podmínkou sdělení, co udělal špatně, aby měl možnost příště jednat jinak.**

**Co naopak z lidských vlastností nemáte rád? A co byste manažerovi nikdy neodpustil?**

Jsou to pomluvy kolegů, prodávání cizí práce jako své, podvádění, krádeže, neloyalita k firmě či kolegům. Neodpouštím nikdy krádež, v ostatních věcech není nikdo bez chyby, není dokonalý, proto je zde na místě i určitý nad-

hled, avšak s podmínkou sdělení, co udělal špatně, aby měl možnost příště jednat jinak. Tato věc se však nevztahuje na vrcholový management.

**Firmy, které řídí manažeři, jež prošli zmíněnou soutěží, patří v GASCONTROL GROUP z pohledu ekonomických výsledků ke špičce. Ať jsou to podniky působící v energetice či plynárenství, nebo oboru zcela odlišném – živočišné výroby a produkci vajec. Co je vlastně spojuje? Prostor zodpovědnosti, seberealizace, možnost ovlivňovat hospodářské dějiny České republiky?**

Spojuje je GASCONTROL GROUP, ale i touha dělat dobré věci co nejlépe, ale určitě také zarputilost. Být v tom, co dělám, úspěšný, a dojít ocenění ostatních za své vysoké nasazení. Je to také o odpovědnosti k sobě samému, ale i k podřízeným. A samozřejmě mnohé z nich spojuje také vzájemné přátelství.

**Do některých pozic takřkajíc mužských, tvrdých oborů, jste obsadili ženy. Co vás k tomu vedlo? Obstojí v bitvě mužské neohroženosti?**

Já si myslím, že celkem jak u nás ve skupině GASCONTROL GROUP, ale i obecně v ČR, se na tuto problematiku mnozí tak neřívají, ale výběr je závislý na schopnostech dané osoby a není podstatné, zda to je muž, či žena. Zkrátka kdo umí, ten umí, a jeho schopnosti je třeba využít ku prospěchu všech ve skupině GASCONTROL GROUP. U žen, které jsou mnohé schopnější než muži, je handicapem mateřství, které je vyřadí na dva až tři roky z pracovního procesu. A v businessu je to tak, že vlak ve stanici nečeká. Pak musí být velice schopné, aby ho dostihly, proto mají kariéru



těžší. Abychom jim trochu pomohli, snažíme se naše spolupracovnice na rodičovské dovolené částečně zapojovat do pracovního procesu, aby neztratily zcela svou odbornost a návrat byl jednodušší.

**Co byste rádi ve skupině letos zvládli a jaké plány byste chtěli dostat z představ do praxe?**

To je poměrně rozsáhlá otázka, takže v krátkosti. Chceme pracovat na stabilizaci celé skupiny a zefektivnění všech, a zejména hlavních činností. Důležité je dostat všem plánům inovací, což se těm nejúspěšnějším firmám ve skupině daří ve velké míře. To je také nejvíce odlišuje od konkurence.

Jiří Novotný

## Business a ready-made společnosti

**V roce 2014 bylo v České republice založeno celkem 24 870 nových firem. Čtvrtina z nich (4950) v prvním roce své existence změnila majitele. Ve většině případů šlo o ready-made společnosti, tedy firmy, které nikdy nepodnikaly a byly založeny za účelem následného prodeje. Předzaložené firmy mají nejčastěji sídlo v Praze (72 %), s výrazným odstupem následuje Brno (12 %) a Ostrava (4 %). Údaje vyplývají z databázi a výpočtů poradenské společnosti Bisnode.**

„Více než 15 % firem, nejméně však 3550, které vznikly v loňském roce, bylo určeno k dalšímu prodeji. Koupit předzaloženou firmu je aktuálně nejrychlejší a nejpohodlnější způsob jak začít během 24 hodin podnikat. Podle odhadů ready-

made společnosti v Česku nabízí asi 150 až 200 podnikatelských subjektů, včetně fyzických osob a advokátů, kteří těží z poměrně náročného byrokratického procesu při zakládání nových společností,“ řekla analytička Bisnode Petra Štěpánová. „Nicméně od podzimu by založení nové firmy v Česku mělo být díky novele Obchodního zákoníku levnější a rychlejší – firmu bude při splnění zákonných podmínek možné založit obratem u notáře,“ dodala Petra Štěpánová. Nejvíce ready-made společností založených a následně prodaných v roce 2014 bylo s pražskou (72 %), brněnskou (12 %) a ostravskou (4 %) adresou. „Je logické, že se business s předzaloženými firmami soustřeďuje v metropolích, které podnikatelům nabízí nejvíce příležitosti,“ uzavřela Petra Štěpánová. Podle databázi Bisnode nejvíce předzaložených a prodaných firem (téměř 10 %) mělo registrovanou adresu v pražské ulici Rybná. (tz)

### Top 10 největších prodejců ready-made firem v roce 2014\*\*

Název firmy	Počet prodaných*
1. Simply Office s.r.o.	533
2. RTB company s.r.o.	307
3. Společnosti pro Vás s.r.o.	269
4. Profispolečnosti Praha s.r.o.	245
5. Chamr & Partners s.r.o.	134
6. Euromater, SE	133
7. Altaxo SE	131
8. Companies and Offices, a.s.	112
9. Soffice, SE	111
10. MZ consulting s.r.o.	110

\*jen firmy založené v roce 2014 a prodané v roce 2014

\*\*statistika obsahuje společnosti, u nichž byla změna majitele zapsána v OR k dubnu 2015

Zdroj: databáze Bisnode a vlastní výpočty

# Nečekal jsem ocenění, ale velmi si ho vážím



Ing. Tomáš Milich

nále, jsem považoval za obrovský úspěch a poděkování za práci, kterou tady odvádíme. Ale na druhou stranu jsem samotnou účast chápal jako propagaci naší firmy, zvýšení společenské prestiže a zejména poděkování našim zaměstnancům za jejich snahu o co nejlepší výsledky, a nakonec jako zviditelnění celého oboru.

Dnes si jen málokdo uvědomuje, že vejce je unikátní živočišný produkt plný čistých bílkovin a dalších nutričních látek pro tělo velmi užitečných. Vždyť se úplně zapomnělo na skutečnost, že čerstvé vejce s minimální tepelnou úpravou je jedním z nejvýznamnějších antioxidantů.

**Pocity, s nimiž jste přijímal ocenění v Paláci Žofín 23. dubna, se asi těžko popisují. Jaké myšlenky vás dnes s odstupem času v této souvislosti napadají?**

Asi to bude znít jako fráze, ale já jsem to opravdu vůbec nečekal! Tedy skutečnost, že bych zejména pak, když jsem viděl všechny finalisty, kteří jsou opravdu špičkami a autoritami v daných oborech, mohl být mezi nimi. Samotné převzetí ceny jsem si neuměl patřičně vychutnat, i pochvala před veřejností je do určité míry zátěžová situace, ale s odstupem času jsem na toto vyznamenání velice hrdý a velmi si ho považuji. Zároveň je to pro mne závazek i výzva do budoucna a ujištění, že jdeme správným směrem.



Stalo se již tradicí, že po vyhodnocení nejlepších manažerů v soutěži Manažer roku, tedy v nejprestižnější soutěži manažerů v ČR, která se letos konala již po dvaadvacáté, dáváme slovo těm, kteří stanuli na příčkách nejvyšších. Tentokrát jsme o rozhovor požádali Ing. Tomáše Milicha, jednatele a ředitele společnosti OVUS, podnik živočišné výroby, spol. s r. o., který se stal vítězem v kategorii Manažer odvětví potravinářské výroby roku 2014:

**S jakými očekáváními jste při své nominaci do této soutěže vstupoval?**

Samotnou soutěž nejlepších manažerů České republiky chápu jako vysoce prestižní záležitost; je to takový Zlatý Slávik, ale pro manažery. Kandidaturu jsem však přijal jen proto, že si velice vážím lidí, kteří mne do této soutěže navrhli a přihlásili, takže jsem vlastně vůbec žádná očekávání neměl.

**Myslel jste i na to, že případné umístění mezi vyhodnocenými bude současně dobrou vizitkou pro společnost OVUS, její zaměstnance a konec konců i produkci pro potravinářství a koncové spotřebitele?**

O tom, že bych se měl umístit mezi vyhodnocenými manažery, jsem vůbec nepřemýšlel, a samotný fakt, že jsem postoupil do fi-



**K vašim manažerským úspěchům patří zejména pozvednutí původního upadajícího podniku na špici v odvětví, zavádění moderních postupů, využívání špičkových technologií, cílení na kvalitu, růst i trvalou inovaci produkce. Čeho si vy sám ceníte nejvíce?**

Vzhledem k tomu, že mě osud „zavál“ do zemědělské prvovýroby a potravinářství teprve před pěti lety, těší mne především fakt, že se mi podařilo najít v sobě odvalu a za podpory odborníků ze zemědělství propojit praxi s nejmodernějšími poznatky z akademické sféry bez předsudků. Jak se následně ukázalo, bylo to, troufám si říci, časované rozhodnutí. Jeho praktické uskutečnění by však nebylo možné bez podpory mateřské firmy GASCONTROL, která nám umožnila rozsáhlé investice do modernizaci a inovaci výrobních a zpracovatelských provozů v řádů stovek milionů korun.

**Přišli jste na trh s vejci nosnic z alternativních chovů od jihoamerických až po tradiční česká plemena, část produkce pochází z podstýlkových chovů při denním světle, k novinkám patří výroba vaječných produktů. Jaká překvapení ještě v průběhu roku čekají na velkoobchodatele i konečné zákazníky?**

Zájem o naše vajíčka roste. Souvisí to zejména se skutečností, že se neustále snažíme nějak odlišovat od konkurence a nabídnout trhu vždy něco nového, ať již to jsou vejce se speci-

**Vzhledem k tomu, že mě osud „zavál“ do zemědělské prvovýroby a potravinářství teprve před pěti lety, těší mne především fakt, že se mi podařilo najít v sobě odvalu a za podpory odborníků ze zemědělství propojit praxi s nejmodernějšími poznatky z akademické sféry bez předsudků. Jak se následně ukázalo, bylo to, troufám si říci, časované rozhodnutí.**

movou skořápku. Kromě vzhledových a chuťových vlastností mají tato barevně odlišující se vejce i nižší hladinu cholesterolu. Kromě běžné produkce dodáváme i sortiment netradičních vajec, například do sítě prodejen COOP ve Středočeském kraji. Pod obchodním

fickou chutí od chilských slepic chovaných u nás na farmě, jejichž skořápka se vyznačuje tyrkysovou, zelenou nebo kaštanově hnědou barvou, nebo jiné novinky. Na podestýlce při denním světle chováme rovněž tradiční českou slepici Moravia, jejíž vejce mají pěkně kré-

názvem Vaječná duha zásobujeme řetězec Kaufland atypickým balením sedmi vajec ve tvaru kruhu – květinčky – jako ochutnávku ze všech odstínů a chutí vajec. Lidé si k nám na farmu rádi jezdí kupovat vajíčka do podnikové prodejny, protože se přesvědčili, že našim informacím mohou důvěřovat, třeba o tom, v jakém komfortu slepice máme, a mohou si vybrat podle svého, ať vejce podle velikosti, barvy, či chuti, a hlavně mají vždy záruku extra čerstvosti. A novinky? Určitě chystáme, ale zatím nechci moc prozrazovat. V tomto roce to budou zejména produkty z řady vajec vařených ve skořápce, ale i vařených a loupáných.

**Nehrozí tedy, že by se váš inovační potenciál brzy vyčerpal?**

To jistě ne!

Jiří Novotný



# Design Moser 2015:

## jemná vybočení jsou potřebná a krásná

„Jsme básníci našeho umění. Ve světě, kde se propojuje tradice se současností a dokonalost s originalitou, vytváříme díla, která si svou krásou troufale říkají o vaši pozornost. Díla, která ilustrují naše osobní příběhy neobyčejnými barvami a letitou zkušeností s vytříbeným rukopisem řemesla. Řemesla, které přetváří žhavou sklovinu do křišťálové fantazie, poezie našeho života, který si dal za cíl přinášet vám radost a nevšední zážitky,“ řekl s přesvědčivostí sobě vlastní Lukáš Jabůrek, umělecký ředitel sklárny Moser na nedávném setkání s novináři v Praze.



Pokusil se tak charakterizovat rysy současné produkce proslulé sklárny Moser a Design Moser 2015, kolekci více než čtyřiceti nových originálních kusů, která je společným dílem skupiny předních českých výtvarníků. Těmi jsou Libor Doležal, Kateřina Doušová, Jan Janeczek, Vladimír Jelínek, Milan Knížák, Ingrid Račková, David Suchopárek (Studio IRDS), Jiří Šuhájek a on sám, Lukáš Jabůrek. K nim patří dále brusičský mistr František Moudrý a tři rytečtí mistři Milan Holubek, Tomáš Lessera a Vladimír Skála. Doplňují je tři začínající skláři-designéři: Adéla Lakomá, Jakub Mendel, Šimon Vozka, vítězové soutěže Cena Ludwiga Mosera a mnozí další mistři skláři, brusíči a malíři sklárny. Nápad, odvaha k experimentům, kontrasty oblých a ostrých hran a tvarů, využívání optických vlastností křišťálu a barevných kombinací, inspirace přírodou, ale i architektonickými objekty. Propojení řemeslných dovedností

mistrů Moseru s invencí a osobitým rukopisem výtvarníků přinesl unikátní soubor děl, který posouvá design uměleckého skla opět o krok dopředu. Monumentální ručně broušená a lepená váza MOST je symbolickým mostem nad propastí ukazující správnou cestu spojující dva břehy, dva odlišné světy. Výrazný kontrast mezi hlubokou stopou brusného kotouče a jemnou kombinací barevných tónů je hlavní charakteristika setu dvou váz a misky STONES. Autorem děl MOST a STONES je Lukáš Jabůrek. Váza SIRAEL výtvarníka Vladimíra Jelínka nebo váza NYMPH z dílny Studia IRDS (Ingrid Račková, David Suchopárek) jsou taktéž uměleckými skvosty. V obou na-

leznete ladné křivky i živelnost, souhrnu dokonalého řemesla s čistotou průzračných barev, to vše je dokonale „namícháno“ podle fantazie autorů. „Potkávání měkkých a ostrých, tedy tvrdých tvarů, se objevuje v mé práci již dlouho. Se-





tkávání těchto antagonistů mi připadá vzrušivé a znepokojující. Jsem přesvědčen, že předmět s takovýmto znepokojujícím designem vnáší do interiéru jemné napětí, které ho činí magickým. Magické interiéry nás mohou inspirovat k nekonvenčním činům. Konvence je v tomto světě příliš mnoho, a proto jemná vybočení jsou potřebná a krásná," uvedl Milan Knížák, autor váz SOFTHARD a STROM.

POEZIE znamená v představách autora vázy sklářského výtvarníka Vladimíra Jelínka propojení tvaru, perfektního brusu hravých čóček a obloučků na okrajích vázy s jedinečnými barevnými kombinacemi.

Dokonalá přesnost, jasná geometrie a zlatavá barva eldorů dominují váze TROPHY vytvořené podle návrhu výtvarníka Jiřího Šuhájka. Naopak jeho váza ADMIRAL zaujme oblémi křivkami a dokonalým hladkým brusem.

Ostré ledové hrany dodávají váze DANAE a míse DANAA světlo, čistotu a jedinečnou optiku dokonale broušeného křišťálu. Podle vlastního návrhu tato díla vytvořil brusičský mistr sklárny Moser František Moudrý.

„Velkým tématem je pro mne vzájemné působení optických struktur, při jejichž prolínání vznikají efekty, které jsou pro mne fascinující. Broušené lineární struktury na mírně konvexních stěnách vázy vedou světlo i barvu, a protože mají na každé stěně jiný úhel, v průhledech se prolínají, násobí a vytvářejí stále se měnící formy," poznamenala Kateřina Doušová, autorka vázy a mísy INTERFERE.

### Okouzující rytiny minulosti ztvárněné dnes

Umělecká rytina našla svou inspiraci v romantické přírodě i dravém světě zvířat. Tvar elegantní vázy PÁV pochází ze zákresové knihy sklárny Moser kolem roku 1921. Precizní mistrovská rytina páva, jejímž autorem je rytecký mistr Tomáš Lesser, upoutá elegancí, romantikou a smyslem pro dekoraci v nejmenším detailu. Váza KRÁLOVSTVÍ OCEÁNU má záměrně zvolený tvar koule, který dokonale vystihuje atmosféru života rozmanitých druhů mořských ryb, jejichž živoucí rytiny Tomáš Lesser vytvořil.

Tvar vázy s rytinou mistra Milana Holubka PAPOUŠCI pochází ze zákresových knih sklárny Moser kolem roku 1900. Mistr Milan Holubek ztvárnil rytinu sedících papoušků a krásnou



drapérii jejich peří s řemeslnou dokonalostí a detailem. Stejně tak mistrovsky je provedena jeho rytina lva na váze KRÁL ZVÍŘAT. Energeticky ztvárněná drapérie hřívy, pohled lva a historický tvar vázy se zlatými ráfky dodávají dílu na jedinečnosti, vznešenosti a síle.

Váza v barevnosti topas vrstvený šedou – PŮHELD TYGRA – je mistrovská a patří ke jménu Vladimíra Skály. Precizně ztvárněný výraz tygra s nutnou dávkou exprese a zachycení okamžiku. Tvar vázy pochází ze zákresových knih sklárny Moser z let 1907–1909.

### Umělecká malba probudila historii

Vedle rytiny je další mistrovskou dekorativní technikou Moseru umělecká malba. V roce

1879 získal Ludwig Moser rakousko-uherské privilegium

„za zvláštní způsob výzdoby reliéfními emailovými barvami a zlatem, který vynalezl“. Díky tomu,

že sklárna Moser uchovává dědictví „starých mistrů“ s velkou vážností, a díky touze současné generace rozvíjet um předků nás

mohou těšit naprosto ojedinělá díla i ve 21. století. Autorem mistrovských ručních maleb je Jan Janecký, výtvarník – malíř skla. Monumentálním dílem je 94 cm vysoká, bo-

hatě malovaná, váza CHRISTINE, která je věrnou kopií vázy sklárny Moser z roku 1880.

Unikátní 68 cm vysoká váza MENUET má kromě florálních ornamentů malovaných barevnými emaily a zlatem na přední straně ručně malovanou dvojici mladíka s dívkou v renesančním oděvu. Váza je přesnou replikou vázy sklárny Moser z roku 1885.

Elegantní opticky žebrovaná váza ROKAJ v jemném odstínu růžové má po celém plášti reliéfním zlatem malovaný dekor rokoků (abstraktní asymetrický ornament odvozený od tvaru mušle) a větévek s kvítky připomínající vzácné hedvábí. Váza je věrnou replikou výrobku sklárny Moser z roku 1890.

Milana Knížáka jsem se zeptala, jak nahlíží na poslání umění současnosti, zda je dokáží vnímat a rozumět mu, těšit se z něj široké skupiny lidí, anebo je to výsostně záležitost těch, kteří umění rozumí a k životu je bytostně potřebují. Odpověděl, že takto mapovat poslání umění dnes je ošemetné. Nevyznáváme totiž všichni stejné životní hodnoty, proto je umění spíše klubem pro úzké skupiny těch, kteří ho k životu potřebují, a tedy vyhledávají. Přemýšlím nad jeho slovy. Je o čem, jeho formulace myšlenky je hozenou rukavicí do diskuze v nadhledu.

s využitím tiskových materiálů připravila Eva Brixí





foto SXC

# Češi zkracují své dovolené, v zahraničí však utrácejí více

Loni Češi v zahraničí utratili přes 54 miliard korun, o 13 % více než předloni. Cestování se však třetí rok v řadě Čechům zdražuje. Zatímco loni srazila devalvace koruny Čechům kupní sílu v zahraničí v průměru o 4 %, letos se dá očekávat její další pokles o jedno procento. Kvůli zdražení dovolené za hranicemi klesl loňský počet zahraničních cest Čechů delších než tři noci na sedmileté minimum. Výpadek částečně kompenzuje stoupající počet kratších cest. Hitem minulého roku byla dovolená v Maďarsku, kam vycestovalo 166 000 Čechů. Spolu s Bulharskem zůstává Maďarsko letos jedinou zemí, kde je pro české turisty levněji než doma. Pro letošek zůstanou Češi věrni svým tradičním destinacím v čele s populárním Chorvatskem. Určitý propad zájmu naopak hrozí kvůli výraznému zdražení Egyptu.

cuji. Potvrzují to i fakta, počet pobytů kratších než tři noci stoupl o 70 000, delších dovolených bylo naopak téměř o 130 000 méně.

Nejoblíbenější destinací zůstává Chorvatsko, dovolenou zde loni strávilo 785 000 Čechů. Ke stabilním cílům českých turistů patří také Itálie (551 000). Naopak dál slabne zájem o dovolenou na Slovensku (-3 %, 480 000), v Rakousku (-10 %, 306 000) či v Řecku (-14 %, 291 000).

Hlavním poraženým loňského roku je ale Turecko (-39 %), které neudrželo prudký růst minulých let, když do něj v loňském roce vycestovalo o 110 000 Čechů méně. V žebříčku destinací tak kleslo o dvě místa, na osmou příčku.

Hitem loňského roku byla dovolená v Maďarsku, které se vyvíjelo na deváté místo. Alespoň na čtyři noci tam loni zamířilo 166 000 Čechů, tedy téměř každý dvacátý. To je zdaleka nejvíce od vstupu obou zemí do Evropské unie a svá předloňská čísla Maďarsko překonává o 84 %. „Maďarsku pomáhá, že pro české návštěvníky zůstává relativně levné, oproti tuzemsku o více než desetinu.

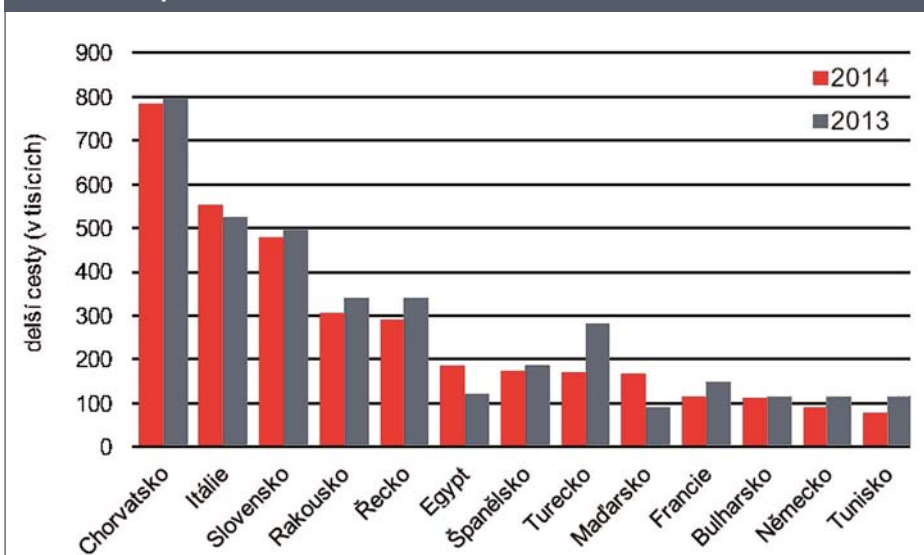
Řada návštěvníků z tuzemska loni pravděpodobně v průměru prodloužila své pobyty v Maďarsku a povýšila tuto zemi na hlavní destinaci své dovolené. Zda se ale zvýšený zájem udrží i v letošním roce, je neisté. Maďarsko bývá pro Čechy v posledních letech spíš alternativním cílem než zemí, do které by se vraceli každý rok,“ informoval Pavel Sobišek, hlavní ekonom UniCredit Bank.

Podle nedávné analýzy banky je v Maďarsku podobné pokrytí bankomatovou sítí jako v České republice. Je jich zde proti naší zemi ještě zhruba o 500 víc. Češi tak s sebou nemusí vozit zbytečné množství maďarských forintů, vystačí si s bankomatovou kartou. Navíc s U kontem od UniCredit Bank teď ušetří i za výběry peněz nejen v Maďarsku.

V loňském roce uskutečnili Češi 4,1 milionu delších zahraničních cest, nejméně za sedm let. Přesto platí, že cestování je neodmyslitelnou

součástí životního stylu českých domácností. Češi se svých dovolených nevzdávají, a pokud chtějí ušetřit, spíše své zahraniční pobyty zkra-

Pořadí zemí podle delších cest rezidentů



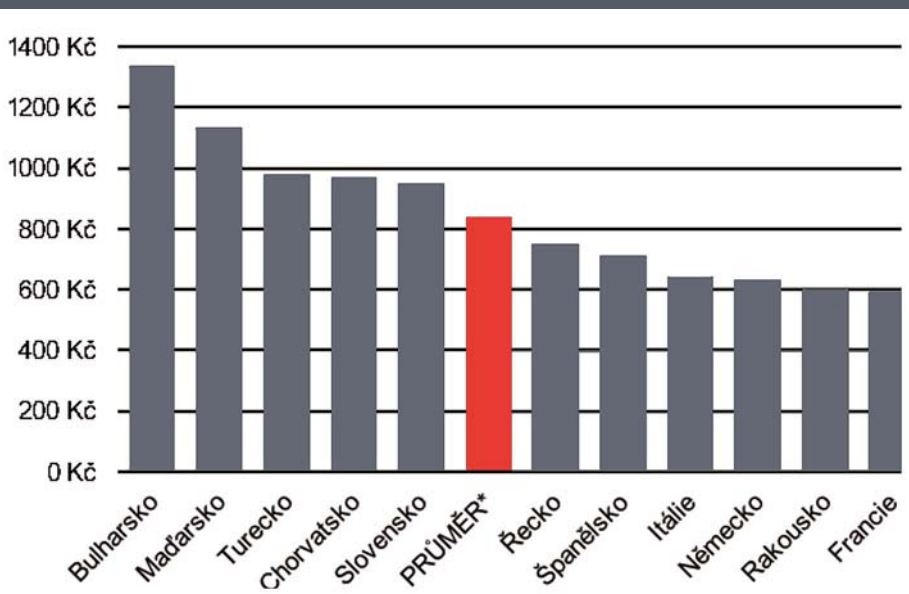
Ty jsou totiž zcela bez poplatku z jakéhokoliv bankomatu kdekoli ve světě.

### Češi utrácejí více, dovolené ale zdražují

Zahraníční pobyt vyjde Čechy letos v průměru o 16 % dráž, než když se rozhodnou své léto strávit v domovských destinacích. Právě Maďarsko společně s Bulharskem zůstávají jedinými zeměmi, které jsou pro české turisty relativně levnější. Za tisícikorunu pořídíme v Maďarsku a v Bulharsku nákup, který by měl v tuzemsku hodnotu 1130 Kč, resp. 1334 Kč.

Zatímco loni se k levnějším zemím řadilo ještě Turecko, letos si tam připlatíme proti loňsku o 12 % navíc. Může za to vysoká lokální inflace ve spojení se silnou domácí měnou. Větší zátěž než loni dopadne na peněženky turistů také v Tunisku a Egyptě. Právě Egypt nám letos podraží nejvíce, o téměř 22 %. „Je otázkou, jak místní 10% inflaci a silné posílení egyptské libry promítl cestovní kanceláře do svých cen. Jejich cenová politika bude výrazným faktorem, který rozhodne, zda se letos naruší vzestupný trend popularity Egypta jako naší dovolenkové destinace,“ vysvětlil Pavel Sobišek. Stále nejdraž ale pro české návštěvníky vycházejí západoevropské země. V Německu, Rakousku či Francii má tisícikorunová bankovka relativní hodnotu jen okolo 600 korun.

Hodnota 1000 Kč v jiných zemích (3/2015)



Po loňském poklesu kupní síly Čechů cestujících do zahraničí o 4 %, ovlivněném devalvaci koruny, dochází letos k dalšímu snížení, již třetímu v řadě.

Dobrou zprávou je, že by letošní snížení nemělo překročit v průměru 1 %. „Relativní cenové změny ve většině zemí Evropské unie proti tuzemsku od loňska nepřekročí dvě

procenta a zůstanou pro běžného turistu těžko postřehnutelné,“ zdůraznil Pavel Sobišek. Čeští turisté na zahraničních cestách loni utratili rekordních 54,4 miliard korun, meziročně o 12,9 % více. Letošní růst české ekonomiky a disponibilních příjmů domácností dává šanci, že by tento rekord mohl být překonán. (tz)

## Bolí vás po sportu celý člověk? Zkuste jógu a doplňte „béčko“

**Ať už trénujeme pravidelně, nebo si zasportujeme jen občas, nesmíme zapomenout na správnou regeneraci a dostatečný odpočinek. Vyhne se tak bolavým svalům a kloubům, únavě, ale i problémům s imunitním systémem. Nejčastěji opomíjeným prvkem bývá strečink, doplnění tekutin nebo správná výživa. Zaměřme se tedy na nejdůležitější tipy, jak si s regenerací jednoduše poradit.**

Po každé fyzické aktivitě je nejdůležitější protažení svalů. Správným strečinkem uvolníme ve svalectech napětí a podpoříme tak látkovou výměnu. Kromě toho urychlíme i regeneraci. Cviků na protažení existuje velké množství a záleží na každém z nás, jaký styl si vybere. Odborníci kromě tradičního protahovacího cvičení doporučují také jógu nebo kalanetiku, u kterých člověk relaxuje také po psychické stránce. U každého protahování je však důležitá technika. Měli bychom cítit pouze tah svalů, nikoliv bolest. V případě, že strečink po sportu nezařadíme, riskujeme kromě bolesti i možné úrazy.

### Sportovci by měli dbát na dostatek vitaminů i minerálů

Neméně důležitou složkou je doplnění tekutin a dalších pro tělo významných látek. Při každé fyzické aktivitě se z těla přirozeně ztrácí velké množství vody společně s důležitými minerálními látkami. Během výkonu, ale především po něm, je proto nutné tyto chybějící látky doplnit. Se sportovním výkonem však tělo nepřichází jen o tekutiny, ale čerpá i větší množství energie. Záleží tedy na tom, co si dopřejeme před sportem a jak tělu chybějící živiny následně doplníme. „Aktivní lidé, kteří rádi sportují, by si měli hlídat především dostatečný přísun vitaminů skupiny B, vitaminu C i nenasycených mastných kyselin. Z minerálů je to pak nejčastěji železo, hořčík a vápník. Doporučená dávka těchto látek vždy závisí na míře aktivity i zátěže,“ upozornila PharmDr. Klára Minczinger ze společnosti Generica.

### Nepodceňujeme relaxaci, dodá tělu nové síly

Mezi nejoblíbenější části regenerace patří relaxace. Důslednou relaxací obnovíme schopnosti jednotlivých orgánů i celého organismu a načerpáme nové síly. Přesto si mnoho jedin-

ců odpočinek upírá a nepřikládá mu dostatečnou váhu. To je však chyba. Nejjednodušším prvkem je sprcha nebo delší pobyt ve vaně s teplou vodou. Sprcha může být v tomto případě lepší volbou, protože se nepřipravujeme pocením o další tekutiny. Výbornou metodou relaxace je také plavání pomalejším tempem, při kterém uvolníme svaly, a následně prohřátí ve vířivce. Mezi další metody patří jednoznačně také sauna a masáže. Sauna sice urychleně odstraňuje únavu, nemusí však každému vyhovovat. Tělo navíc opět přichází o tekutiny a je nutné je doplňovat. U masáží existuje celá řada druhů, ze kterých lze vybírat dle našich preferencí. Jde například o rýze sportovní, japonskou osvěžující masáž Shiatsu nebo masáž rehabilitační. (tz)



# Nářadí pro řemeslníky

## Hultafors jde cestou věrnosti

S Martinem Erbou jako jednatelem společnosti AC-T servis, spol. s r.o., již založila jeho paní Ing. Jana Erbová, jste se na našich stránkách už setkali. Je spoluautorem všech dobrých nápadů, které patří k této ikoně velkoobchodního podnikání u nás. Představoval vám například značku nářadí pro řemeslníky Hultafors. On sám je člověkem, který se v řemesle vyzná a má k němu důvěrný vztah, proto umí znalecky posoudit, jaké pomůcky jsou opravdu dobré a proč, a také věděl, co na našem trhu ještě chybí. A tak poté, co si přednosti výrobků uvedené značky před pár lety pořádně vyzkoušel, začal s manželkou uvažovat o jediném. O výhradním zastoupení pro Českou republiku. A podařilo se.



Martin Erba

### Proč značce věříte?

Protože mne přesvědčila o přednostech pro používání v běžné praxi profesionálů i domácích kutilů. A že je na trhu již od roku 1883 a stále je úspěšná, to o něčem svědčí. Zakla-

datel této proslulé švédské značky a vynálezce v jednom, mladý inženýr Karl-Hilmer Johanson Kollén, přinesl světu vynález v podobě pravítka s metrickou stupnicí na jedné straně a se stupnicí ve švédských palcích na straně druhé. V té době Švédsko přecházelo na metrický systém, ale nikdo nevěděl, jak toho vlastně prakticky docílit. No a pravítko tohoto muže ukázalo cestu. Jenže to byl jen začátek. Autor vynálezu tušil, že to není ještě to pravé, a tak přemýšlel dál. A ejhle, další vynález byl tady: pravítko rozdělil na menší díly a ty spojil. A tak vznikl skládací metr, který všichni známe a bez něhož se žádný řemeslník neobejde. Karl Kollén si pak na výrobu skládacích metrů založil ve Stockholmu firmu. Tu posléze převzal jeho syn a odstěhoval ji do obce Hultafors a podle ní společnost také pojmenoval. No a skládací metry se tu vyrábějí dodnes. A my je v současné době s radostí prodáváme.

### Se skládacími metry byste v čase převratných technologií ale nevystačili...

To jistě ne, sortiment je dnes široký a výborně využitelný pro nejrůznější profese. Značka se postupem doby stala hlavním dodavatelem mě-



řících nástrojů pro celou Skandinávii. Ať jde o svinovací metry, nebo úhelníky. Označení Hultafors nesou třeba i překrásné sekery z vysoce kvalitní oceli ručně kované v nedaleké kovárně, založené už v 17. století. Výroba se rozšířila a dnes představuje širokou škálu různého ručního nářadí, jako jsou kladiva, palice, vodováhy, páčidla, řemeslnické nože, pily ocasky, svěrky. Vývoj se opírá o spolupráci s řemeslníky a promítá jejich připomínky, takže nářadí je tím, které skutečně slouží na základě nejrozmanitějších vychytávek.

### Co tedy na nástrojích oceňujete?

Především dokonalou funkčnost a spolehlivost. Vyznačují se vynikající ergonomií, tedy snižují riziko úrazu nebo poškození určitých částí těla. Nová řada tesařských bezrázových a strojnických kladiv je toho důkazem. Jsou konstruovány tak, aby se při používání předešlo zbytečnému zatěžování loktů a zápěstí a předcházelo se častým nemocem z povolání. Jiným příkladem může být nastavitelné páčidlo, jehož vidlici si můžeme pomocí aretačního šroubu nastavit do devíti poloh, což umožní páčit či zvedat i ve stísněných prostorech nebo na komplikovaných místech. Řada výrobků Hultafors je rovněž chráněna průmyslovým vzorem. A to je, podle mne, dostatečně vypovídající.

### Nože pro řemeslníky byly jedněmi z prvních, jimiž jste si testovali, jak bude český trh reagovat, a to společně se sekerkami, od těch pro dřevorubce až po nejmenší, které se hodně prodávají jako dárkový předmět...

Nože pro různá řemesla nás zaujaly na první pohled i vyzkoušení. Jejich praktičnost a využitelnost nepotřebuje komentář. Třeba nože pro malíře, instalatéry, tesaře či elektrikáře usnadňují práci, jsou bezpečné a troufnu si tvrdit, i pěkné. Mají tak široké uplatnění a je po nich od začátku taková poptávka, že jsme ani na okamžik nezáváhali a velice jsme si přáli, abychom se mohli pro ČR stát výhradním distributorem.



### A povedlo se, a nejen to.

S představiteli skupiny Hultafors Group, která dnes zastřešuje prémiové švédské značky Hultafors Tools, Snickers Workwear a Wibe, tedy značky nářadí, pracovního oblečení a žebříků, jsme začali nakonec úzce spolupracovat a dnes nabízíme nejen nářadí, ale také praktické pracovní oděvy pro řemeslníky. Jde to ruku v ruce, protože naše firma začínala s dveřním kováním, tedy jsme byli a jsme velkoobchodní dodavatel nejen pro obchodní řetězce a developery, ale odebírají od nás i drobnější stavební firmy, kutilové, živnostníci. Ti musí samozřejmě používat rozličné nástroje a stále častěji také potřebují vhodné pracovní oblečení, požadavky nejen na bezpečnost práce se zvyšují. A to od značky Hultafors rozhodně splňuje veškerá kritéria.

### Takže synergický servis, který má logické základy?

I tak by se to dalo nazvat. Kdo s námi spolupracuje, ví, že si může v klidu vybrat u nás v prodejně v Praze Horních Počernicích nebo v dalších prodejnách v Praze 10, v Ostravě a Brně. Smlouvy máme i s mnoha dalšími obchody po celé ČR. Informace o kompletním sortimentu obsahuje katalog i naše webové stránky, včetně e-shopu. Věřte, že máme radost, byla to dobrá volba. Zákazníků přibývá, a ti, kteří jednou okusili, se stávají věrnými.

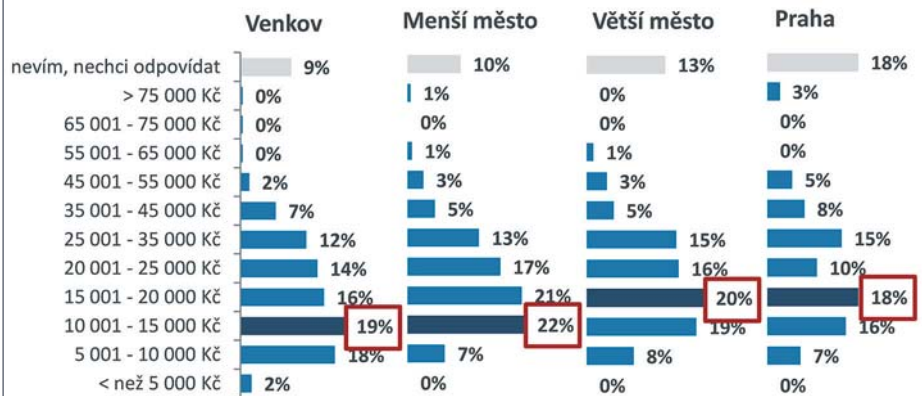
připravila Eva Brix  
www.profi-odevy.cz

# Stěžujeme si, ale 80 % lidí je se svým životem spokojeno

Češi jsou vyhlášení tím, že si rádi stěžují. Podle průzkumu Poštovní spořitelny to ale není pravda. Se svým životem je spokojeno přes 80 % Čechů. Také se ukazuje, že řada předsudků o rozdílech mezi městem a venkovem dnes již neplatí. Na internetu ve svém volném čase surfuje 77 % lidí žijících na venkově. A lidé ve městě si chodí pro peníze na poštu (24 %).

„O životě na vsi a ve městě koluje řada mýtů, ale ukazuje se, že mnoho z nich je jen v našich hlavách. Například není pravda, že autem jezdí zejména lidé z města. Téměř třetina lidí na vesnici a v malých městech používá auto denně, v Praze je to jen 17 % obyvatel,“ upřesnila Vlasta Dolanská, výkonná ředitelka Poštovní spořitelny. I když postupně dochází ke stírání rozdílů, v některých aspektech se podle zjištění Poštovní spořitelny život na vesnici a ve městě pořád liší. „Na vesnici a v malém městě utratí lidé nejčastěji průměrně 10 000 až 15 000 korun měsíčně. Ve větších městech a Praze je to 15 000 až 20 000. V Praze najdeme i extrémní hodnoty – více než 75 000 korun měsíčně utratí 3 % lidí,“ řekl Petr Hutla, člen představenstva ČSOB zodpovědný za řízení Poštovní

## Jaké jsou průměrné celkové měsíční výdaje vaší domácnosti?



- ✓ Celkové průměrné měsíční výdaje jsou o něco vyšší u lidí z větších měst než z vesnic.
- ✓ Na vesnici a malém městě utratí nejvíce lidí průměrně 10 000 až 15 000 Kč/měs. Ve větším městě a v Praze je to 15 000 až 20 000 Kč/měs.
- ✓ V Praze najdeme i extrémní hodnoty – více než 75 000 Kč/měs. utratí 3 % lidí, zatímco v ostatních kategoriích měst je to max. 1 %, na vesnici a ve větším městě dokonce nikdo.

spořitelny. Nejčastěji uspoří česká domácnost měsíčně zhruba dva až 5000 korun. Poměrně významné procento dotazovaných však nespoří nic. Na vesnici jde o 12 %, ve městech dokonce o 14 % obyvatel. Dostupnost bankovních služeb je stále klíčovou součástí správy rodinných financí. „Pro peníze na poštu chodí každý třetí obyvatel vesnice a téměř čtvrtina lidí ve velkých měs-

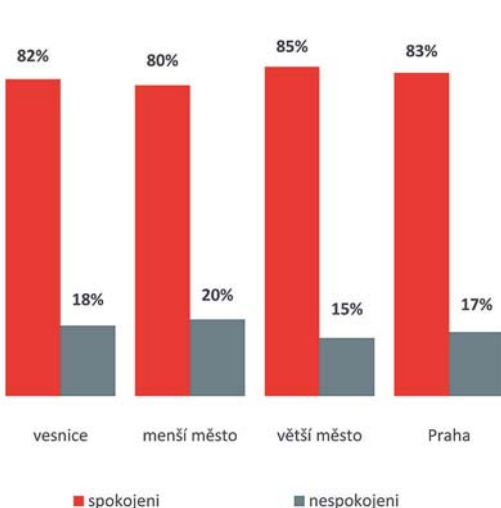
tech. Většina Čechů si však vybírá v bankomatu. V Praze je to až 97 %, naopak na vesnici tento způsob nevyužívá celá pětina lidí,“ vysvětlil Petr Hutla.

Lidé z vesnice se oproti obyvatelům měst častěji věnují svým koníčkům a zálibám. Ale třeba sportu se věnujeme všichni stejně, ať žijeme na vesnici, nebo ve městě. „Na vsi se k tomu přidávají procházky a práce kolem domu. Několikrát týdně se vydá do přírody přes 30 % lidí na vesnici a údržbě domu se na venkově pravidelně věnují tři čtvrtiny lidí (72%),“ upozornila Vlasta Dolanská. Ve velkých městech oproti tomu do přírody vyrazí několikrát do týdne jen 16 % dotázaných a do domácích oprav se pravidelně pouští necelá polovina z nich (48 %).

(tz)

## Všude dobře, doma nejlépe...

**MÝTUS:** Máme se špatně



**FAKTA:**

- ✓ Přes 80 % lidí je se svým životem spokojeno
- ✓ Lidé jsou si vědomi rozdílů mezi vesnicí a městem, ale snaží se ze svého prostředí vytěžit maximum
- ✓ Lidé na vesnici mají čistší prostředí, přírodu, klid, méně nároků
- ✓ Lidé ve městě jsou spokojeni s možností kulturního a sportovního využití i s pracovními příležitostmi
- ✓ Pražané mají vyšší náklady na bydlení a dopravu než ostatní (zejména lidé na vesnici), nevěnují ale příliš času domácnosti a častěji si dopřávají dovolenou

## Průzkum také zjistil, že...

- ✓ největší část lidí (31 %) vstává v pracovní dny mezi 6. a 7. hodinou bez ohledu na místo bydliště. O víkendů si česká populace přispívá jen o hodinu více.
- ✓ každý den jezdí na kole na vesnici 10 % lidí, několikrát měsíčně je zde použije 26 % dotázaných; ve větších městech a Praze 82 % lidí kolo nevyužije vůbec nebo méně často.
- ✓ téměř 60 % lidí má hypermarket dostupný do 15 minut cesty.

# Příroda nám dala dvě uši, ale jen jednu pusu, přitom někdy je to jakoby naopak

Když přemýšlím, jak odlehčit své kabelce, téměř nikdy do ní nepřidám knížku. Je to sice závaží krásné, ale k mobilu, parfému, diáři, zápisníku, malování, pití, foťáku, teniskám, do nichž se „za rohem“ s chutí přezuju, už prostě nepatří, každé deko se počítá. Publikace *Jak být přesvědčivý a neztratit se v davu* od Jitky Vysekalové a Karla Voříška dostala výjimku. Byla jsem totiž zvědavá, jestli se potají nemohu přiučít ještě nějaký fígl, abych třeba i řeči těla dokázala inzerenta přesvědčit, že právě u nás utrácet peníze je optimální řešení jeho napjatého rozpočtu... A co jsem nenašla mezi řádky, snažila jsem se otázkami pro Karla Voříška doplnit:

**Být sám sebou, a ještě k tomu si s trochou sebevědomí i pokory pěstovat svou image. Ale jak?**

Pochopit se, udělat si pořádek sám v sobě, odпустить si a začít jednat. Neohlížet se na to, co si o vás pomyslí ostatní. To nás nejvíce svazuje, z toho si vytváříme nejvíce domněnek, které v nás zakoření jako plevel. Výsledkem je strach, který nás ochromí. Strach je základná potvora, která když vás jednou skousne, horko těžko pouští.

**Všichni potřebujeme být in, správně naladěni, vhodně připraveni k jednání, k vystupování na veřejnosti. Ne vždy nám to vychází. Je možný nějaký trénink sebeovládání? A má vůbec smysl? Lékaři tvrdí, že vzteku se má dát průchod a pořádně prásknout dveřmi nevedí, někdy...**

Přesně jste to vystihla. Trénink. Na maličkostech. Ve frontě mě někdo předběhne. Mám možnost ustoupit, dělat, že to nevidím, nebo záutočit, myslet slovně, žádné facky, nebo se ozvat. Nejhorší varianta je ústup, dělat že nic. Ustoupím jednou, být v drobnosti, a budu ustupovat pořád. A k tomu práskání dveřmi, to je pořád lepší než ústup. Prásknu dveřmi, no a co, každý z nás má právo být denně pět minut blbcem. Vtip je v tom, že ani o sekundu déle.

**Pracujete se spoustou lidí z businessu – kromě toho, že mají odvahu měnit svět, nechtějí často přiznat, že by mohli změnit i sami sebe. Nebo je to dnes jinak? Učíme se všichni a rádi?**

Učíme se a ani o tom nevíme. Odpovídám na vaše otázky a zase se

učím něco nového, nová zkušenost. Rozdíl je v tom, že někdo to umí pojmenovat, ví že se něco naučí například i z momentálního neúspěchu.

Jsou lidé, kteří, když mají úspěch, myslí si, že už to musí trvat napořád. Pak je logicky nějaká prohra, která je srazí ze hřbetu tygra úspěchu, porazí jednou provždy. Litují se, přemýšlí o tom, co bylo, a to je ničí. A pak jsou lidé, kteří spadnou, ale ví, že to není konec. Vždycky se dá vyvíhnout znovu do sedla a cválat dál. Pokud se cení, sebelítost vás zahubí.

**Jakou chybu nejčastěji děláme, abychom se společensky zesměšlili? Z praxe na televizní obrazovce máte v paměti určitě nespočet situací, kterým se prostě člověk musí už jen smát...**

Chybu děláme v tom, že si myslíme, že jsme se společensky zesměšlili. Proboha, co to je? Že se mi pár tupců směje a probírá moje zdánlivé pochybení? Možná jsem je udělal proto, že jsem chtěl něco zkusit, něco, o čem oni jenom sní nebo co by je ani nenapadlo. „Vám ještě opravdu záleží na tom, co si o vás lidé myslí?“ Už ani nevím, kde jsem to četl, ale je to tak.

**Někdy se musíte ztratit, abyste se zase našli.**

**Jste moderátor, spisovatel, manažer, podnikatel, připravujete kurzy Dokonalá rétorika a přesvědčivé vystupování. A když se řekne Voříšek, dámy hledají louskáček. Jinými slovy – lidé vás mají rádi pro váš optimismus a pozitivní energii, smysl pro humor a snem mnohých je být vaším kamarádem. Změnilo vaši duši to, že vás každý zná? Nač si člověk v takové roli musí dávat pozor?**

Sem tam vám někdo nebo něco vetkne šrám do duše. Ale to je jen marginálie, epizoda. Dostal jsem od přírody dar vytěšňování, takže ty šrámy jak přišly, tak i mizí. Jinak by se z toho jeden zbláznil. Nepatřím k lidem, kteří neustále plánují pomstu někomu, kdo jim ublížil. Už proto, že to zdržuje od jiných věcí. Jinak vám děkuju za vykreslení toho, jak si mě představujete. Ale musím říct, že stejně jako jsem rád mezi lidmi, tak mám rád i samotu. Ne osamění, ale samotu. Na našich stránkách [www.hovorykv.cz](http://www.hovorykv.cz) je pár mediatačních technik, které mi při tom pomáhají.

**Co považujete za největší manažerské umění? Být přesvědčivý? Tedy podle názvu vaší knihy, kterou jste napsal s Jitkou Vysekalovou?**

Obklopit se lidmi, kteří jsou třeba i chytřejší než já, nebát se, že vás přeskočí, a být vizionářem, který je vede ke společnému cíli. I to je jedna z ingrediencí vaší přesvědčivosti. A umění naslouchat. Příroda nám dala dvě uši, ale jen jednu pusu. Přitom někdy je to jakoby naopak. Mimochodem, ta kniha se jmenuje *Jak být přesvědčivý a neztratit se v davu*. I když je pravda, někdy se musíte ztratit, abyste se zase našli.

ptala se Eva Brixi



# Při zahradním posezení...



Ing. Pavel Pastorek

**Dovolené začínají a řada z nás se stále více rozhoduje prožit čas volna v ČR – třeba na zahradě nebo u přátel. K letnímu podvečeru se hodí lahvička správně vychlazeného vína. Co byste doporučil k osvěžení pánské společnosti z vaší nabídky?**

Nabídku vín máme skutečně širokou. A víno jako nápoj společenského kontaktu je velmi vhodným a vítaným i v nastávajících letních chvilkách ve stínu pergoly nebo předzahradky. Jako nejvhodnější druh vína se přímo nabízí růžová vína, i konzument v ČR, kde v létě dominuje pivo, přišel na chuť těmto harmonickým a jemně aromatickým vínům, která dobře vychlazená (na 6–8 °C) jsou skutečně velmi účinným osvěžením. Z naší nabídky mohu doporučit Zweigeltrebe rosé nebo velmi zajímavé rosé z odrůdy André či Frankovka...

**Grilování se stalo společenskou záležitostí. Zpravidla u takového posezení ochutnáváme vícero masa i uzeninu. Čím zapít, abychom lépe trávili?**

Věřím, že i při tomto zahradním posezení spojeným s grilovačkou je vhodným nápojem víno. Zde záleží na druhu masa, k tmavým masům či ke klasickým tmavým uzeninám si dovoluji doporučit např. Cabernet Moravia nebo známé Svatoavřínecké. Obě tato vína dodáváme na trh v plnění tzv. Bag In Box, což jsou tři nebo pětilitrové asepticky naplněné sáčky vložené do papírového kartonu opatřené uzávěrem na „čepování“. Ze stejných obalů je možné si napustit do skleničky při úpravě drůbeže či ryb Ryzlink rýnský nebo Veltlínské zelené. A při povídání u grilu bych opět nezapomněl na rosé...



Léto se rozbíhá a nažhavené grily ze zahrádek připomínají, že ten, kdo zatím zůstal pozadu, by měl své opoždění rychle napravit. Před prázdninami také organizujeme nejedno firemní setkání, komornější neformální akce s obchodními partnery, končíme pololetí. To vše jsou rovněž příležitosti společenské, při nichž nechybí sklenka vína. Pro několik doporučení jsem zašla k Ing. Pavlu Pastorkovi, předsedovi představenstva společnosti Templářské sklepy Čejkovice, vinařské družstvo:

**Domácí turistika získává na významu. Kam by se měli zájemci podívat, když zavítají do Čejkovic a blízkého okolí?**

Máme radost z rostoucího počtu turistů, kteří do naší vinařské vesnice a jejího blízkého okolí zavítají. V samotných Čejkovicích jsou nejznámější historické templářské sklepy, kde na návštěvníky doslova dýchne dějiny doby tajemných Templářů, kteří tyto sklepy založili. Prohlídka, spojená s degustací vín z produkce našeho vinařského družstva, už přesvědčila řadu konzumentů vína o výborné kvalitě nabízených vín. V okolí je možné vystoupit na rozhlednu u sousední obce Nový Poddvorov (asi 5 km od Čejkovic), odkud je zajímavý výhled jak za řeku Moravu na Slovensko, tak do kraje k Pálavě... Další zajímavostí je obec Vrbsice, kde se návštěvníkům také rozvinou krásná panoramata okolí.

**Letní firemní párty mohou probíhat hodně nevěšedně, na vašich webových stránkách jsem si přečetla, že nabízíte k zapůjčení obří vinnou láhev plnou nejvyššího moku. Lze si ji ještě objednat, není „zadaná“ na celé léto? Přijede s ní i váš sommelier?**

Ano, naše vinařské družstvo nechalo vyrobit ve sklárnách v Ledči největší láhev na víno – má obsah 200 litrů, je možno ji stěhovat a také z ní víno napouštět do skleniček. Zatím se její půjčování nějak masově nerozběhlo, možná i z důvodu nároků na přepravu tak křehké věci, nicméně – tato možnost zde je a naše prodejní oddělení se nebrání spolupráci i při zajištění sommeliera.

Popíjet víno načepované z takovéto láhve je hezký a výjimečný zážitek...

**Možná je již nyní ten správný čas myslet na vánoční dárky. Co nového můžeme očekávat? Kdy by měly firmy začít objednávat?**

Máte pravdu, my musíme na Vánoce myslet hodně dopředu... Pro ty letošní svátky připravujeme nová dárková balení, a právě teď sestavujeme zvláštní řadu vín, včetně sektů. Ale bude lepší, když se zákazník a milovník vína nechá trochu překvapit... Co se týká objednávání



ve věku firem, tak zde jsme navyklí i na skutečné „last minute“ požadavky z konce prosince. Raději ale vykrýváme jednotlivá přání průběžně, již od října. A těší nás, že představitelé firem stále více používají víno jako dárkový předmět, je to i daňově uznatelný náklad, ale především praktický dárek, zatím jsem neslyšel o žádném případě, kdy by darované víno nepřišlo vhod.

**A v jaké kondici jsou letos vaše vinice? Bude dobrá úroda?**

Zatím jsme spokojeni, zima byla mírná, takže k žádným škodám vymrznutím oček (pupenů) nedošlo, jarní mraz nás také nepotkal a v polovině června réva pěkně kvetla. Stávající deficit srážek se nás zatím nedotýká, spíše se obáváme lokálního výskytu bouří s krupobitím. Takže závěr o úrodě můžeme dělat až při sklizni...

ptala se Eva Brixi ■■■

# Polovina Čechů váží víc, než by měla, a VZP se to snaží změnit

Mimořádný zájem projevují od začátku roku klienti VZP o příspěvky, které jim pojišťovna nabízí na nejrůznější pohybové aktivity. Jen za první čtyři měsíce už tyto příspěvky čerpalo téměř 74 000 lidí a získali 36,2 milionu korun. VZP tak chce přispět k prevenci civilizačních chorob – více než polovina všech obyvatel Česka se totiž věnuje aktivnímu pohybu zcela výjimečně nebo jen velmi málo. Stejně procento Čechů a Čechů pak váží víc, než by měli.

Příspěvek na pohybové aktivity je letos vůbec nejžádanějším benefitem VZP. Očkování proti klíšťové encefalitidě, které skončilo na druhém místě, se těší zhruba polovičnímu zájmu. Suverénně nejvíce se o příspěvky na pohyb hlásí klienti VZP ve Zlínském kraji, na Vysočině a v Ústeckém kraji. Podrobně to ukazuje příložená tabulka.

Průměrné množství pohybu je považováno za jednu z neúčinnějších forem prevence civilizačních chorob, jako jsou nemoci srdce a cév, cukrovka, obezita, vysoký krevní tlak a další. Nedostatek fyzické aktivity oproti tomu výrazně přispívá k rozvoji těchto onemocnění. Náklady na jejich léčení jdou do miliard. Například jen péče o diabetiky stojí VZP zhruba 4,5 miliardy korun ročně, náklady na péči o klienty s akutním infarktem myokardu se ročně pohybují kolem 1,3 miliardy korun. Přitom díky fyzické aktivitě, správné stravě



a nekouření lze podle Světové zdravotnické organizace (WHO) zabránit ischemické chorobě srdeční z 80 %, cukrovce z 95 % a nádorům z 30 %. Pokles hmotnosti o 10 % a pohyb 30 minut denně sníží riziko cukrovky o 58 %. Průzkum, který v květnu zveřejnila společnost Sanep, však ukázal, že více než polovina Čechů (53 %) se hýbe málo nebo vůbec. To znamená, že půlhodinovou pohybovou aktivitu provozují nanejvýš jednou týdně. Pak není divu, že 34 % dospělých v Česku trpí nadváhou, a 22 % dokonce obezitou. VZP usiluje o to, aby se tento trend změnil. Dospělí klienti největší

## Fakta

- ✓ 34 % obyvatel ČR má nadváhu, 22 % trpí dokonce obezitou.
- ✓ Civilizační nemoci spojené s obezitou jsou druhou nejčastější příčinou smrti.
- ✓ Podle WHO lze správnou stravou, fyzickou aktivitou a nekouřením zabránit ischemické chorobě srdeční z 80 %, cukrovce z 95 % a nádorům z 30 %.
- ✓ 53,5 % obyvatel ČR se věnuje aktivnímu pohybu nanejvýš jednou týdně nebo vůbec.
- ✓ Podle průzkumu Eurobarometru se počet Evropanů, kteří se nevěnují žádné fyzické aktivitě, zvýšil od roku 2009 do roku 2013 z 39 % na 42 %.
- ✓ Za první čtyři měsíce roku 2015 dostalo příspěvek na pohybové aktivity 73 836 klientů VZP a celkem vyčerpali 36 262 098 korun.

zdravotní pojišťovny mohou čerpat až 500 korun například na plavání, tenis, squash, badminton, pilates, kalanetiku a další aktivity. U dětí je pak možno stejnou částku využít na aktivity, které pořádají sportovní kluby a spolky (např. Česká unie sportu apod., národní sportovní svazy apod.), taneční kroužky, Sokol, Orel, Slavoj a další. Nastávající matky navíc mohou čerpat dalších 500 korun na pohybové aktivity v těhotenství. Podrobně jsou podmínky pro získání příspěvků popsány na stránkách Klubu pevného zdraví. (tz)

### Klienti čerpající příspěvek

### Celkem vyplacená částka v Kč

Klienti čerpající příspěvek	Celkem vyplacená částka v Kč	
Praha	4388	2 179 174
Středočeský kraj	4584	2 249 613
Jihočeský kraj	4879	2 386 302
Plzeňský kraj	3513	1 715 793
Karlovarský kraj	2154	1 061 655
Ústecký kraj	6472	3 166 713
Liberecký kraj	5046	2 499 385
Královéhradecký kraj	5867	2 844 864
Pardubický kraj	5598	2 767 077
Kraj Vysočina	7555	3 697 448
Jihomoravský kraj	6963	3 438 826
Olomoucký kraj	3502	1 720 931
Moravskoslezský kraj	4859	2 364 177
Zlínský kraj	8456	4 170 140
<b>celkem</b>	<b>73 836</b>	<b>36 262 098</b>



# Co mají společného teorie relativity, britská královna a Stephen King?

## Plnicí pero

Vytáhnout při podpisu důležité smlouvy reklamní propisku může i protřelého obchodníka připravit o obchodního partnera. Parádu ale hned není nutné dělat plnicím perem Viscovny Ripple, které přijde v přepočtu na více než 1,5 milionu korun. Kvalitní a reprezentativní nástroj se dá pořídit už za několik stokerun. A za pár tisíc lze dokumenty a smlouvy stvrzovat stejným modelem, jaký používá americký prezident Barack Obama k podepisování zákonů nebo spisovatel Stephen King.

Když před 70 lety v Remeši podepsal německý generál Alfred Jodl bezpodmínečnou kapitulaci Německa, a ukončil tak druhou světovou válku, použil k tomu pero značky Parker. Stejnou značkou psacího nástroje stvrdili Michail Gorbachov a George Bush dohodu o snižování počtu jaderných zbraní START. Britská královská rodina si Parker oblíbila natolik, že ho učinila oficiální psací potřebou tamního dvora. Jde tak očekávat, že perem stejné značky si manažer při podpisu smlouvy neudělá před obchodním partnerem ostudu ani dnes. A nemusí přitom investovat do reprezentace nijak vysokou částku. „Není třeba sahat do peněženky pro desítky tisíc. Kvalitně zpracovaná a krásná pera značky Parker lze pořídit už za částku lehce nad dvě stě korun. Přitom mohou sloužit celé roky,“ konstatovala Jana Martínková ze společnosti Activa, která je dovozcem psacích potřeb do České republiky a na Slovensko. Kdo by chtěl používat kus ze stejné modelové řady, jakou například Arthur Conan Doyle stvořil Sherlocka Holmese, může sáhnout po legendární řadě Duofold s kořeny v roce 1921. I zde se u špičkově zpracovaných modelů zájemci mohou s rezervou vejít do 10 000 korun.

### Správně vybrané pero trumfne každou propisku

Maďarský malíř a novinář László Bíró si v roce 1943 nechal patentovat vynález, který postupně ovládl svět. Tehdy se mu říkalo kuličkové pero, dnes je známější pod pojmem propiska.

Pisatelé oceňovali menší náročnost na obsluhu i nulovou pravděpodobnost, že budou mít prsty od inkoustu. Například slavný anglický romanopisec Graham Greene v tom ale měl jasno. Propisky jsou na vyplňování formulářů, lepší dojem i zážitek z psaní udělá plnicí pero. Může za něj hrot pokrytý rhodiem, díky kterému přes inkoust pero hladce klouže po papíru. Při výběru pera je dobré dívat se na jeho tloušťku. Šířka stopy se značí písmeny. Vhodné je hledat označení M značící střední tloušťku. Takový hrot není náchylný k ohnutí nožiček, ani pokud má pisatel těžší ruku. A zvažte i třeba také délku násadky. Pero nesmí svým koncem zapadnout do prohlubně mezi palcem a ukazováčkem. Při psaní se totiž násadka mírně pohybuje po hraně ukazováčku, a jakmile by se konec násadky ocitnul v prohlubni, omezoval by plynulé psaní. Je třeba nepamětat ani na kvalitní inkoust. Na tom se nevyplácí šetřit. „Nekvalitní inkoust zasychá v peru rychleji. Vytváří se krystalky, které poté brání stékání inkoustu. Rozepsat takové pero je pak nadmíru náročné. I přes zdánlivě velkou počáteční cenu lahvičky kvalitního inkoustu je provoz plnicího pera plněného dobrým inkoustem levnější než zničit drahé pero a muset koupit nové,“ dodala Martínková.

Móda kvalitních plnicích per se podle Martínkové vrací. Právě díky rozšíření bezporuchového plnicího pera se proslavil Lewis E. Waterman, který na něj získal patent v roce 1884. Dodnes je společnost Waterman s ústředím ve Francii špičkovým výrobcem plnicích per. Albert Einstein

s jedním z jejich per načrtl teorii relativity, dalším perem značky Waterman napsal spisovatel Stephen King svoji knihu Pavučina snů.

### Pero se nepůjčuje, sroste se svým majitelem

Na hrotu plnicího pera z ušlechtilého kovu je přitom jedinečné to, že se po čase přizpůsobí svému majiteli, respektive úhlu jeho psaní a tlaku na hrot. Recept na to, jak o pero nepřijít, když ho majitel přeci jenom někomu půjčí? Je vhodné nechat si v dlani vršek a půjčit jen pero. A výběr pěkného a kvalitního pera má ještě jednu výhodu. Majitele dost možná přiměje dělat si častěji poznámky ručně místo na laptopu či tabletu. V nedávné studii provedené na třech stovkách studentů prestižní americké univerzity Princeton a Kalifornské univerzity přitom výzkumníci Pam Mueller a Daniel Oppenheimer zjistili zajímavý poznatek. Studenti, kteří psali poznámky z přednášek ručně místo pomocí počítače, uměli lépe odpovědět na následné otázky ohledně přednášek. Jejich mozek jednoduše informace lépe zpracoval. Stejná finta jistě zabere například na obchodních poradách.

### O společnosti ACTIVA

ACTIVA spol. s r.o. působí jako dodavatel kancelářských potřeb od roku 1992. Během své mnohaleté existence si na trhu vybudovala významné postavení a získala řadu významných a náročných klientů, kteří oceňují její vysoce profesionální služby. V současné době má společnost téměř 420 zaměstnanců. Centrála společnosti se nachází v Praze-Letňanech, kde je z centrálního skladu o rozloze téměř 20 500 metrů čtverečních okamžitě expedováno požadované zboží zákazníkům. Společnost působí také na Slovensku pod názvem ACTIVA Slovakia.

V katalogu ACTIVA, který představuje nejširší nabídku na trhu, naleznete více než 8400 položek kancelářského zboží, včetně obcerstvení a úklidových prostředků.

(tz)  
www.activa.cz  
www.activacek.cz





## Jak je s tou energií

Tak nějak to člověk pozná. Když se na něj ten druhý podívá, usměje se, nebo ho naopak pohledem srazí k zemi. Měla jsem to štěstí potkat se onehdy s jedním podnikatelem, který byl kladně naladěný více, než je obvyklé. Řeknu vám, že jeho energie mne dostala do pohody, jakou již dlouho nepamatuji. Netuším, kolik úsilí ho to stálo a jestli by takovou věc, jako je úsměv, pro

druhého dokázal nějak vnímat, či dokonce ohodnotit jako jistý energetický výdaj, jistě však bylo, že mne to naladilo na stejnou vlnu a v tu chvíli bylo nejednou i moje nebe bez mráčku. Co víc si přát? Podobně jsem se cítila tuhle v pátek, když jsem s přítelem potřebovala pracovní prohodit pár slov. První jeho otázka byla, jak je to s mým zdravím a zda se již cítím lépe. Ani nevím, co jsem stihla odpovědět, protože jeho starostlivý dotaz mne zaskočil. Obecně vzato, že by i dnes někoho zajímalo, jak se mám? Přítel, obchodní partner, mi jistě promine, že své myšlenky takto formuluji právě ve spojení s ním. Ale v rovině mezilidských vztahů, které nám někdy nedají spát, mne prostě víc než mile překvapil. Ne že bych to právě od něj nečekala, ale v uspěchanosti sobě vlastní si nejsem jistá ani sama sebou – zda takto pozorně jsem se dokázala zeptat svých blízkých třeba já. A tak – třeba dobrého obchodu, po němž všichni toužíme, by prospěla i trocha vlivnosti, nenucenosti a přání toho nejlepšího. To je ta pozitivní energie, o níž poslední dobou všichni tolik přemýšlíme.

Eva Bixi, šéfredaktorka

### čtete s námi

## Obchodníci začali častěji létat na služební cesty

**Zájem firem o služební cesty leteckou dopravou sílí, informoval portál Letuška.cz.** „Za první čtyři měsíce roku 2015 se objem prodejů cestovních služeb pro firemní klientelu zvedl o 29 % a přibližně stejný růst jsme zaznamenali také u byznysových letenek. Nepochybně to souvisí s celkovým oživením ekonomiky a optimistickými výhledy. Prodejům napomáhá rovněž cenová politika leteckých společností, businessové letenky totiž přestávají být výhradně luxusním zbožím,“ vysvětlila Šárka Litvinová, majitelka společnosti Asiana, která portál provozuje. Největší zájem o business turistiku mají společnosti, které získaly nové kontrakty v zahraničí. „Firmy poptávají hlavně evropské destinace, jako jsou Frankfurt, Brusel, Moskva nebo Varšava. Jsou to nejčastější cíle cest obchodníků, místa veletrhů a sídla matek mezinárodních působících společností,“ upřesnila Šárka Litvinová.

„Z mimoevropských destinací vede New York. Zajímavý potenciál pro obchodní turistiku má v tomto smyslu nový, pravidelný a přímý denní spoj dopravcem s Delta Air Lines, který se vrací do Prahy Boeingem 767. Stále více firemních cestujících pak míří do Číny nebo Jižní Koreje. Do asijských destinací prodej letenek vzrostl o 30 %, uvedla Šárka Litvinová. (tz)

### Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 4, červen 2015

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

Šéfredaktorka: Eva Bixi, e-mail: bixi@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](http://www.freshtime.cz)

## Recepty lékárny neuživí, klíčem k úspěchu je volný prodej

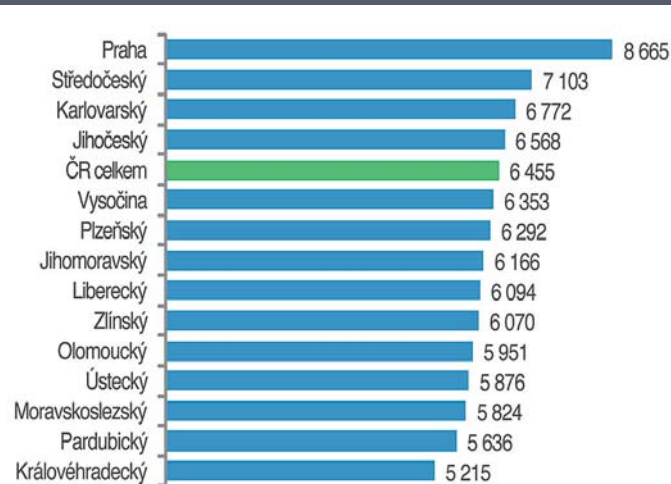
**Počty lékáren už dva roky stagnují, aktuálně jich u nás působí 2728. Trh je nasycený a pro nově už moc místa nezbyvá. V menších obcích podle provozovatelů lékáren jejich počet dokonce klesá.** Tržby z prodeje léků na předpis dle provozovatelů lékáren dlouhodobě stagnují či mírně klesají a nelze očekávat, že se tento trend v budoucnu změní. Stále více se proto soustředí na volný prodej. Na tom se sice negativně projevila ekonomická krize, ale tržby z něj si od roku 2010 udržují alespoň mírný růst okolo 2,5 až 4 %. Vyplyvá to z průzkumu ČSOB Index očekávání firem.

„Na současném lékárenském trhu vládne silně konkurenční prostředí, což může být jedním z důvodů, proč tržby lékáren významněji nerostou. Do nelehké situace se dostávají zejména soukromí lékárníci, kteří se jen těžko přizpůsobují cenové politice velkých řetězců,“ komentoval situaci na trhu Petr Manda, výkonný ředitel útvaru Firemní bankovníctví ČSOB.

Firmy vidí potenciál hlavně ve větších městech, především v obchodních centrech. Tam je totiž největší poptávka po zboží z volného prodeje, včetně luxusní kosmetiky a dalšího drogistického zboží. To je důvod, proč jsou lékárny ve větších městech prakticky na každém rohu, zatímco v malých obcích, kde si lidé kupují jen to nejnnutnější, často zcela chybí. „Lékařská péče se v současné době centralizuje do velkých měst a obchodních center. Lékárny v menších městech a na vesnicích se čím dál více potýkají s existenčními problémy. Tento vývoj může do budoucna značně negativně ovlivnit dostupnost lékařské péče v ČR,“ potvrdil trend Petr Mašát z International Pharmaceutical Corporation. Řešením může být regulace trhu v podobě určení minimální vzdálenosti mezi jednotlivými provozovny. Pomocí by mohlo i rozdělení výše marží do skupin podle toho, kde se lékárna nachází. Zjednodušené řečeno, lékárny ve větších městech by dostávaly nižší marže než lékárny z menších měst. „Regulace hustoty sítě by mohla mít pozitivní vliv na zahušťování oblastí, kde dosud dostupnost není ideální. Při jakékoliv regulaci je ale potřeba postupovat obezřetně a s ohledem na všechny dopady, které by její zavedení mělo, tak aby nový systém nebyl rigidní a naopak byl schopný reagovat na živé potřeby, zejména na měnící se demografickou skladbu regionu,“ upozornil zástupce lékařské sítě Dr. Max Michal Petrov.

Největší koncentrace lékáren na počet obyvatel je v Královéhradeckém a Karlovarském kraji, nejdělečnější jsou ale ty pražské. Průměrná roční tržba z volného prodeje na jednu provozovnu v hlavním městě činí 8,7 milionu korun, zatímco v Královéhradeckém kraji je to jen něco málo přes 5,2 milionu korun. (tz)

### Tržby z volného prodeje léčiv vč. doplatků za léky a poukazy na jednu lékárnu (v tis. Kč, dle krajů)



Pozn.: údaje za rok 2013

zdroj: ÚZIS

# Proti vraždám a loupežím: špičkově připravený obor na VŠFS

**Prof. PhDr. Jiří Straus, DrSc., je kriminalista a forenzní biomechanik. Stal se garantem nového oboru Kriminalisticko právní specializace na Vysoké škole finanční a správní a současně je i ředitelem Ústavu kriminalistiky a forenzních disciplín VŠFS, který letos spolupřidal mezinárodní vědeckou konferenci Trestně právní a kriminalistické aspekty dokazování. Ve vědecké oblasti se zaměřuje na obor forenzní biomechaniky při odhalování trestných činů, v němž byl jmenován soudním znalcem. Patřily mu i naše otázky:**

**Kriminalisticko právní specializace bude od října nový obor, který se bude přednášet na Vysoké škole finanční a správní. Proč právě toto zaměření?**

Jsmo přesvědčeni, že kriminalisticko právní specializace je zajímavý a přitažlivý obor a současně je společensky velmi žádoucí. Formy trestné činnosti se neustále zdokonalují a je potřeba mít studijní obor, který bude připravovat specialisty vzdělané v kriminalistice, forenzních vědách a současně i v právních vědách. Je určen především pro studenty, kteří mají zájem o kriminalistiku, forenzní vědy, kriminologii, trestní právo. Je vhodný i pro policisty, kteří jsou služebně zařazeni na funkčních místech spojených s širokým využíváním kriminalistických a forenzních poznatků.

**Dá se na předchozí otázku odpovědět i tak, že se v České republice počítá se stoupající kriminalitou a na její odhalování a potírání bude potřeba více odborníků?**

Takto to rozhodně neplatí, boj proti kriminalitě je dlouhodobý proces, pachatelé trestných činů neustále vymýšlejí nové formy páchaní trestné činnosti a je potřeba vzdělávat odborníky pro odhalování, vyšetřování a prevenci trestné činnosti. Nelze říci, že vytvoření studijního oboru Kriminalisticko právní specializace vzniká jako odezva na rostoucí kriminalitu.

Cílem je poskytnout profesní bakalářské vzdělání v právní specializaci, příprava odborníků pro konkrétní profese právně administrativního charakteru, jehož hlavní pracovní náplní je aplikace nezbytně potřebných právních předpisů spolu s využitím poznatků oborově příslušných specializovaných oblastí.

**Nebo do oboru zasahuje mnoho nových informací, metod a jiných podoborů, které je potřeba zvládnout a využívat inovovanými a erudovanými způsoby?**

To je v dnešní době pochopitelně nutné. Náš obor je koncipován široce. Nosnými předměty jsou právní předměty, kriminalistika, forenzní vědy a kriminologie. V právních předmětech získají studenti velmi dobré základy zejména z trestního práva hmotného a procesního. Při studiu se seznámí se základními teoretickými pojmy v kriminalistice a jejich konkrétním významem v kriminalistické praxi. Akcentovány budou předměty zejména v oblasti vývoje kriminalistických metod při zajišťování a vyhodnocování stop a vyšetřování trestných činů, jako je např. kriminalistická technika, kriminalistická taktika a kriminalistické metodika (např. metodika vyšetřování vražd, metodika vyšetřování krádeží, loupeží atd.). Vše je



Prof. PhDr. Jiří Straus, DrSc.

připraveno tak, že kromě teoretických základů budou mít posluchači možnost seznámit se s konkrétními případovými studii, naučí se

kriminalistické metody vyhledávání a zajišťování stop na místě činu, základní metody výslechu, rekognice, rekonstrukce a osvojí si metody vyšetřování trestných činů. Kromě předmětu kriminalistika budou ve studijním oboru vyučovány i předměty jako je soudní lékařství, forenzní psychologie, forenzní sexologie atd.

**Půjde v budoucnu také o vyšší efektivitu práce kriminalistů?**

Práce kriminalistů je dána jako v každém jiném oboru jednak kvalitou vzdělání a dále dobrou praxí. Připravili jsme takový studijní obor, jejímž absolvováním budou vytvořeny vhodné předpoklady pro výkon kriminalistické praxe.

**Kde všude najdou absolventi uplatnění?**

Absolvent studijního oboru Kriminalisticko právní specializace bude připraven k efektivnímu výkonu činností na pozici kriminalisticko právního specialisty z úrovně středního managementu v organizaci či instituci. Bakalářské studium oboru Kriminalisticko-právní specializace je určeno k přípravě vysoce kvalifikovaných odborníků, schopných zastávat odpovědné a na teoretickou připravenost náročné pozice ve státní správě, veřejné správě a v soukromých bezpečnostních službách.

**Připravili jste tak strukturovanou a všezahrnující výuku, jaká není doposud na žádné jiné české vysoké škole. Pro ostatní se stanete velkou konkurencí. I toto zahrnuje vaše víze a strategie?**

Rozsah výuky kriminalistiky a forenzních oborů a struktura studia je v tomto oboru velmi rozsáhlá a podrobná, na žádné jiné vysoké škole v ČR ať státní nebo veřejné, skutečně není výuka kriminalistiky připravena v tak rozsáhlé a kvalitní formě, jako je právě ve studijním oboru akreditovaném na naší univerzitě.

**Nač se mohou studenti těšit?**

Jsem přesvědčen, že pokud studenta zajímá kriminalistika a forenzní vědy, najde u nás špičkově připravený obor, kde budou přednášet nejlepší pedagogové v ČR, zejména nejlepší kriminalisté – pedagogové.

otázky připravila Eva Brixl



TOS VARNSDORF a.s.  
Říční 1774, 407 47 Varnsdorf,  
Česká republika  
Tel: +420 412 351 203,  
Fax: +420 412 351 269  
E-mail: info@tosvarnsdorf.com  
www.tosvarnsdorf.com  
www.tosvarnsdorf.eu

## VODOROVNÉ FRÉZOVACÍ A VYVRTÁVACÍ STROJE VODOROVNÁ OBRÁBĚCÍ CENTRA

Největší český výrobce obráběcích strojů si letos připomíná sto let od vzniku první vodorovné vyvrtávačky. Nejen tradice, ale především dovednost a nápaditost svých lidí, to je základ, na kterém společnost staví.

Vodorovné vyvrtávačky stolové a deskové, obráběcí centra, speciální stroje - to vše umocněno pestrou nabídkou služeb.

Více na

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

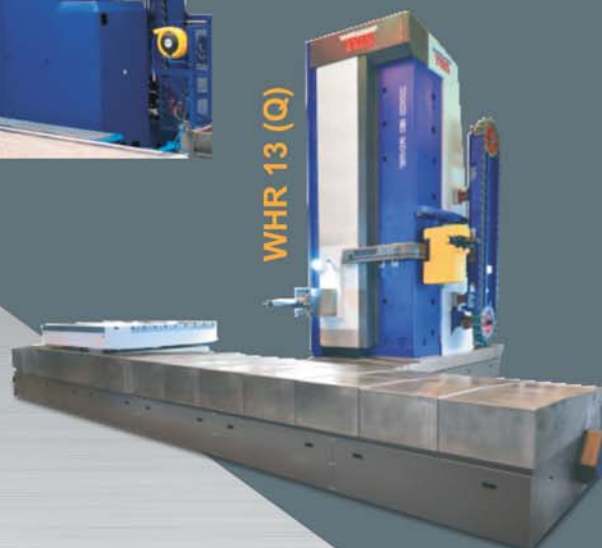
WHtec 130



WRD 130/150 (Q)



WHR 13 (Q)



1915



100 LET VÝROBY  
VODOROVNÝCH  
VYVRTÁVAČEK

2015