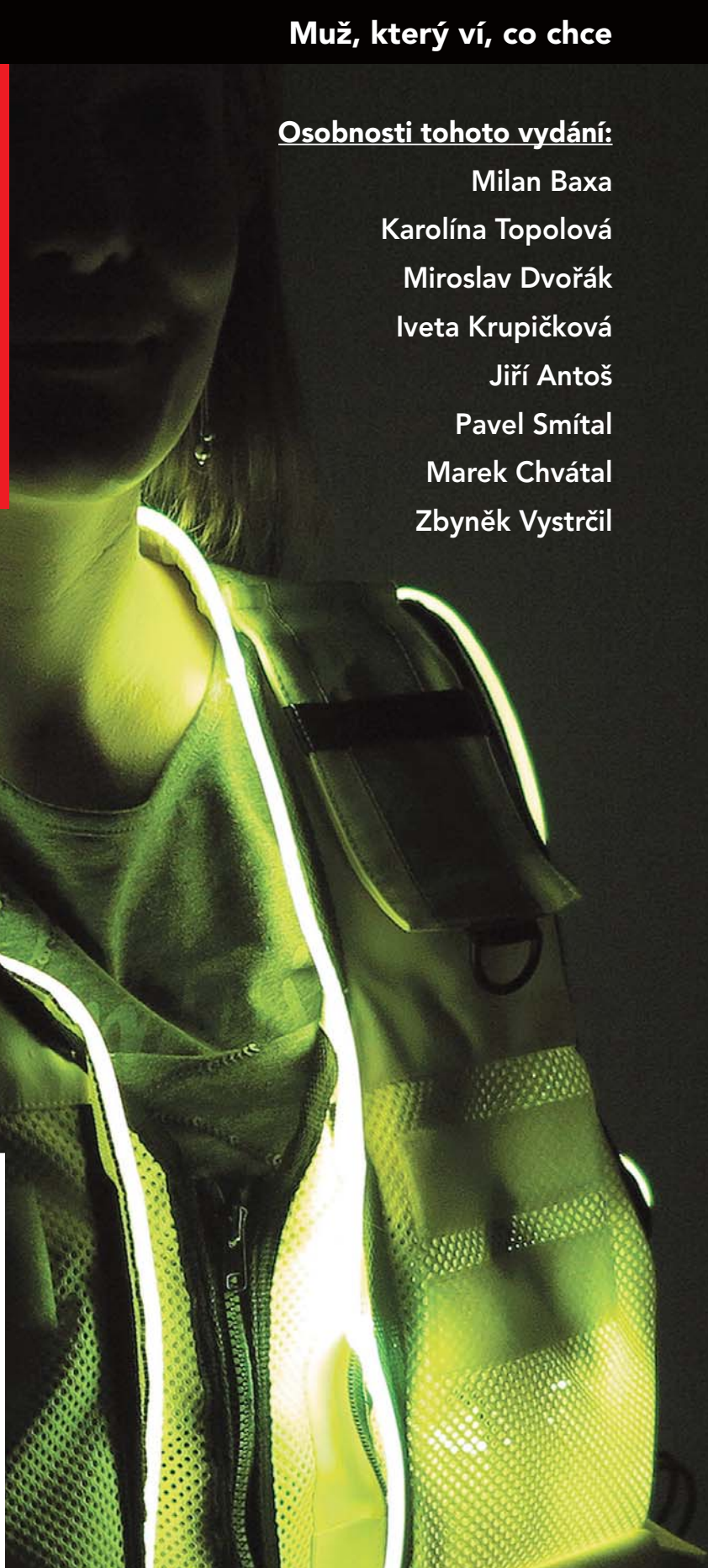


červen 2017

fresh[®]
TIME
PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Milan Baxa
Karolína Topolová
Miroslav Dvořák
Iveta Krupičková
Jiří Antoš
Pavel Smítal
Marek Chvátal
Zbyněk Vystrčil



Milan Baxa

**Spojujeme svět elektroniky,
textilí a budoucnosti**

rozhovor na stranách 2–4

Spojujeme svět elektroniky, textilií a budoucnosti

V dnešní digitální době se rychle mění svět okolo nás. I ty nejobyčejnější věci, k nimž patří také oblečení, dostávají díky IT technologiím nové vlastnosti a širší a mnohdy překvapivé použití. Mohou získat inteligenci a komunikovat s námi, zvyšovat lidské možnosti, chránit zdraví... Proto vznikla společnost Applycon, která spojuje svět elektroniky a textilních materiálů. Nejen za vynikající nápady a výsledky získal letos ředitel Ing. Milan Baxa ocenění v prestižní soutěži MANAŽRER ROKU 2016 v kategorii Vývoj a výroba smart technologií:



Ing. Milan Baxa

Úspěch v takovém klání manažerských špiček asi nebyl náhodný...

Chápu toto ocenění jako výraz uznání poctivé práce, kterou se snažím už poměrně dlouhou dobu dělat a se kterou se chceme s naším týmem společně prosadit na těch nejnáročnějších trzích. Tuto soutěž jsem samozřejmě již dříve sledoval, nicméně nikdy mě nenapadlo,

že bych se právě já mohl stát finalistou. Vlastní nominace ze strany Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu mě trochu překvapila a zároveň velmi potěšila. Musím také říci, že na mě velmi zapůsobila návštěva dvou představitelů České manažerské asociace, kteří schvalovali moji nominaci. Přijeli později odpoledne, myslím, že jsem byl poslední potenciální finalista, kterého navštívili, zeptali se,

kolik mám času (v minutách), a já jsem na to odvětil: Kolik bude potřeba, že nejsem ničím limitován. Vrátil jsem se právě z delšího jednání na Západočeské univerzitě v Plzni a oba manažeři na mě chvilku čekali... Z toho úvodního dialogu jsem byl trochu zaskočený, nicméně začali jsme si povídat o oboru, který se snažíme dělat, a asi po skoro dvou hodinách velice příjemné konverzace mi Ing. Jan Preclík sdělil: „Vy jste jako z jiného světa! Přeji vám, abyste vydržel a dělal to, co děláte s tak obrovským úsilím a nadšením i nadále.“ Našel u nás něco zcela jiného, než asi čekal, v tom kladném slova smyslu... Myslím, že jsme strávili příjemné odpoledne.

Takže ještě jednou bych chtěl říci, že si tohoto ocenění velmi vážím, přijímám ho s velkou pokorou a zároveň závazkem do budoucna. Jsem přesvědčený o tom, že když člověk najde smysl ve své práci, dokáže sestavit tým kvalitních, kreativních a pracovitých lidí, má šanci se prosadit kdekoliv ve světě. Někdy je to o štěstí, někdy o náhodě, někdy o nápadu, ale vždycky o tvrdé a poctivé práci, tu za vás nikdo neudělá.

Vášim oborem jsou především chytré obleky. V čem spočívá jejich inteligence a kde nacházejí uplatnění?

Do oboru nositelných technologií jsme se vrhli již v roce 2005, když jsme založili Applycon, resp. ještě asi rok před tím, kdy jsem se já osobně setkal poprvé s těmito technologiemi integrovanými do oděvů. Musím po pravdě přiznat, že mne tenkrát toto téma, které bylo vlastně zcela nové a pro mě zajímavé, nesmírně nadchlo a upoutalo. Byla to v té době pro mě taková nová výzva. Opustil jsem relativně pohodlný, ale bohužel ne příliš „naplněný“ profesní život ve firmě, kterou jsem v podstatě od nuly postavil na nohy, ale v „dospívání“ této firmy jsme se se zahraničními společnostmi nedohodli na jejím dalším směřování... Dnes je to už neskutečných 13 let, kdy jsme dělali na vývoji prvních oděvů a posléze se podíleli na jejich industrializaci a výrobě prvních sérií oděvů pro sportovní a volnočasové

Není nic krásnějšího, než když můžete prostřednictvím svých myšlenek, nápadů a práce v kolektivu skvělých lidí vytvářet věci, které mají nějaký smysl a které třeba mohou pomoci i ochránit zdraví a život člověka.



využití. Ten výrobek měl velký úspěch a široká veřejnost ve světě tyto technologie přijala. A o čem to celé je? Vymýšlíme v podstatě technologie, spojujeme svět elektroniky se světem textilií a snažíme se oděvům či novým materiálům dávat novou funkcionalitu, zvyšovat tak jejich užitnou hodnotu a přispívat k většímu komfortu při jejich nošení či používání. Možná trochu obecná fráze, ale nyní konkrétněji. Kombinujeme různé technologie v oděvech, systémy vyhřívání, světelné systémy, sensorové systémy a komunikační prvky, které tak svému uživateli odkrývají zcela nové vlastnosti. Celý tento obor prošel vývojem od především sportovních a volnočasových oděvů přes vyložené módní typy oblečení až k profesionálním oděvům, kde se právě snažíme v poslední době co nejvíce angažovat. Osobně si myslím, že profesní oblečení, ve kterém člověk tráví poměrně dost času, může svými novými funkcemi a komfortem lidem zpříjemnit pracovní nasazení a v těch nejnáročnějších a rizikových situacích může ochránit i jejich život. Nyní již mluvím o oblečení, které sleduje vaše vitální parametry, upozorňuje na jejich hraniční stavy, a dále rovněž sleduje okolí, ve kterém se člověk pohybuje. V případě nebezpečí předává inteligentní systém informací o nebezpečné nebo rizikové situaci. Právě tímto směrem se v současné době ubírají naše další kroky ve vývoji a v pozdější nabídce finálním výrobcům.

Můžete vysvětlit, co se skrývá za názvy SmartTex, Advantex a Subatex? A čím zaujal média „vynález z Plzně“?

To je docela zajímavá otázka, i když odpověď na ni není úplně jednoduchá. K té první části: všechna tři slova končí na TEX, takže je to asi to, co nás spojuje s textiliemi jako takovými. SmartTex je platforma především německých textilních firem, výzkumných institucí a univerzit se sídlem ve Výmaru, do které naše firma byla přizvána a aktivně se tím účastní všeho, co se děje kolem nových trendů, vývoje

a materiálů v oblasti inteligentních textilií a nositelných řešení. Asi před třemi roky jsme se stali prvním zahraničním subjektem, který byl do této společnosti zapojen a který se snaží silně podporovat spolupráci mezi českými a německými partnery. V září například připravujeme společné dvoudenní jednání v Plzeňském kraji.

Advantex je mezinárodní výzkumný projekt spolupráce mezi českými a francouzskými subjekty, firmami a vývojovými organizacemi, kterého se naše firma účastní. Tento projekt je

Jsem přesvědčený o tom, že když člověk najde smysl ve své práci, dokáže sestavit tým kvalitních, kreativních a pracovitých lidí, má šanci se prosadit kdekoli ve světě. Někdy je to o štěstí, někdy o náhodě, někdy o nápadu, ale vždycky o tvrdé a poctivé práci, tu za vás nikdo neudělá.

financován ze strany agentury Euripides/Eureka ve Francii. Výsledkem projektu budou nové generace sensorových technologií aplikovatelné na různé typy profesních oděvů.

Subatex je český výzkumný projekt, podpořený výzvou Technologické agentury ČR. V tomto projektu došlo ke spojení špičkových výzkumných a vývojových pracovišť v České republice, výsledkem bude nový typ „energy harvesting“ systému, kombinace flexibilních akumulátorů, superkapacitorů a solárních článků schopných integrace do oděvů a schopných pracovat dlouhou dobu bez dodávání „klasické“ energie. Takže hodně moderní technologické řešení. Pozice naší firmy je podílet se na vývoji takových systémů a připravovat jejich industrializaci. A nyní k druhé části otázky a „vynálezu z Plzně“. To, co zaujalo média a čím se i naše



firma, pracující v konsorciu českých firem a Západočeské univerzity v Plzni velmi zviditelnila, má svůj původ v mezinárodním předkomerčním evropském tendru „Smart@Fire“, které naše konsorcium vyhrálo. České konsorcium složené z FEL ZČU Plzeň, firem Elitronic, Vochoc, Holík International a naší společnosti a spolupracující ještě s jedním italským partnerem, navrhlo dle zadání novou generaci obleků pro hasiče, kombinující už existující a některé nově vyvinuté technologie vhodné pro ochranu svých nositelů a monitorující jejich okolí. Šlo o velmi prestižní zahraniční soutěž, která byla pro úspěšné uchazeče jen z části dotována veřejnými prostředky. Konsorcium pod mým vedením porazilo svým řešením a finálními testy ve Francii veškerou konkurenci, a stalo se tak vítězem tohoto tendru. Více o této soutěži na stránkách www.smart@fire.eu nebo nově také v článku časopisu Health & Safety.

Naše konsorcium představilo technické řešení, které zatím, dle veřejných informací, nemá ve světě obdoby, a tím získalo velký technologický náskok před potenciální konkurencí. Další kroky povedou k jeho komercializaci.

Obleky pro hasiče, vytápěné boty, vyhřívání sedáky... Kde ještě dříve nebo později najdeme nositelnou elektroniku?

Myslím, že právě tento obor a jeho možné finální aplikace a výrobky budou vidět ve světě stále více. Dle různých studií se odvětví nositelných technologií a chytrých textilií bude v následujících letech velmi významně rozvíjet. Bylo by určitě dobré, kdyby tento rozvoj zastihl připravené i české výrobce a po určité krizi z 90. let se mohly obecně textilnictví a chytrá řešení prosadit také u řady domácích výrobců.

Kde všude budou k vidění?

Velkou výzvou jsou systémy monitorující stav pacientů v nemocnicích či při domácí léčbě, telemedicína se stane brzy oborem bu-

doucnosti. Stárnoucí populace a péče o ni jsou rovněž oblastí, která začíná zajímat mnoho vlád a potenciálních poskytovatelů takových služeb. Žijeme ve světě, který je v současné době tak trochu v neklidu, s tím souvisejí i možná rizika, která bude třeba chránit novými prostředky. Zde se mohou stát určitě nositelná řešení a přenos informací tou zásadní cestou k ochraně zdraví a snížení rizik ve společnosti. Takže rozhodně bezpečnostní složky, týmy záchranářů, či pracovníci ve strategických společnostech budou vybaveni novými prostředky pomáhajícími jim dobře a spolehlivě vykonávat náročná povolání (jaderné elektrárny, rafinérie, chemický průmysl, důlní těžba, těžba a zpracování ropy, plynu atp.). Moderní textilní produkty bude možno brzy vidět i jako součást skladby nových typů dálnic či veřejných cest, kde jim bude tímto způsobem vložena nová funkce. Dnes už existují i první implantáty se senzory, které nahrazují části v lidském těle. Začínají se prosazovat pohybové senzory na těle, které přesně vyhodnocují, jak se člověk pohybuje, jak při sportovní činnosti, tak i při vykonávání své profese, a zároveň mohou vyhodnotit, co dělá špatně a co může být předmětem jeho obtíží v budoucnu. Lidé připravující se na obtížná povolání či na různé mise jsou a budou rovněž podrobováni zátěžovým testům pomocí chytrého oblečení a až po jejich vyhodnocení budou moci být nasazeni do takto obtížných situací a prostředí. Problematika monitoringu osob je rovněž silné téma.

Jak může poměrně malá česká firma prosazovat nejen doma, ale i na světovém trhu?

Steve Jobs kdysi řekl: „Váš čas je omezený, tak jím neplýtvajte na to, abyste žili život někoho jiného. Nepodléhejte dogmatu, že máte žít podle toho, co si myslí druzí. Nedopusťte, aby v hluku cizích názorů zanikl váš vlastní vnitřní hlas. A to nejdůležitější: mějte odvahu jít za svým srdcem a intuicí. Protože ty už nějak vědí, kým se ve skutečnosti chcete stát. Všechno

ostatní je vedlejší.“ Nedávno jsem si ve své kanceláři pověsil jeho fotografii s tímto citátem a myslím, že právě tato slova, která jsem si dovolil uvést, asi charakterizují to, co dělám a s čím se snažím s tímlem skvělých lidí uspět v dnešním náročném technologickém světě. Jak jsem již napověděl v úvodu tohoto rozhovoru, někdy je to o náhodě, někdy o štěstí a někdy o nápadu, ale vždycky je to o tvrdé a poctivé práci. A proč se nebojíme stát ani proti velkým soupeřům? Asi je to v nátuře. Máme dost příkladů z naší historie, myslím především z té prvorepublikové, kdy jsme dokázali prosadit ve světě myšlenky, se kterými přicházeli naši předkové a které se staly něčím

Člověk by se měl pevně držet své myšlenky, zbytečně neuhýbat a jít za svým vysněným cílem.

výjimečné. Přál bych si, abychom i my a naše generace byli nositeli myšlenek a řešení, které mohou ve světě zaujmout a také se prosadit. Bohužel doba minulá tyto přirozené procesy a předávání si zkušeností dosti přetrhala a pro současnou generaci je velká výzva v těchto krocích pokračovat.

Co pokládáte v boji s konkurencí za nejdůležitější?

Člověk by se měl pevně držet své myšlenky, zbytečně neuhýbat a jít za svým vysněným cílem. V případě, že se ukáže, že cíl byl příliš ambiciózní, je lepší si to přiznat a pokorně uznat „na to nemáme“ a přinášet další myšlenky a hledat jiné cesty. K tomu samozřejmě motivovat svůj tým a ukazovat na úspěchy, kterých jsme dosáhli. Myslím, že naše největší know-how jsou naši zaměstnanci, jejich kreativita, schopnost učit se nové věci, chápat nové technologie a nebát se ukazovat na nová řešení, ale i na chyby, kterých se všichni někdy dopouštíme. Je to přirozené a velmi inspirující.

Podporujete folklór i sport. Proč?

V dnešním světě není problém se prosadit, když k tomu máte alespoň ty minimální předpoklady. Ale občas je problém, aby vám vše, co děláte, začalo přinášet nějaký užitek. Je tady závazek a odpovědnost k vlastní rodině, schopnost postarat se o ni. Možná i závazek toho, že to, co budujete, byste chtěli předat další generaci.

V momentě, kdy zaměstnáte prvního člověka, máte i k němu určitou zodpovědnost. Takže postupně se dostáváte do stadia, kdy je na vás přenášen tlak a míra zodpovědnosti za vše, co děláte, za výkon, za efektivitu, za perspektivu, a začnete tedy přemýšlet i o věcech jiných. Největší bohatství člověka by mělo být nejen to, že dokáže všechny tyto cíle naplnit, vydělat nějaké peníze, investovat, ale i to, že se o část takových peněz nebo jen tak o svůj čas dokážete podělit i s někým jiným.

A to byla cesta, která nás přivedla ke skvělé partě lidí a dětí působících při ZUŠ v Dobřanech a k folklornímu souboru Vozembach, který jsme začali podporovat. Když vidíte to nadšení, se kterým jak pedagogové, tak především děti přistupují ke své práci a zároveň zálibě, musí vás to nutně obohatit a naplnit novou energií. Ano, musím říci, že při jejich vystoupeních člověk i získává energii a chuť do další práce. A ještě na adresu souboru Vozembach – není to jen tak obyčejný soubor, má za sebou mnoho významných úspěchů, protože dělá věci jinak. Jsem moc rád, že jsme se stali jejich partnery. Další mojí aktivitou je členství a práce ve Spolku sv. Prokopa v místě mého bydliště. Společně s kamarády, také podnikateli, se staráme o nádherný kostel sv. Prokopa, o jeho obnovu a údržbu tak, abychom za sebou něco zanechali, něco, za co se nebudou muset stydět ani naše děti a další generace (www.kostelletiny.cz). Bohužel doba minulá těmto aktivitám a památkám příliš nepřála, to je třeba napravit.

No a podpora především dětské a mládežnické sportovní činnosti rovněž v místě mého bydliště je přirozený proces, jehož by člověk měl být naprosto spontánně účasten. Myslím, že práce právě pro mladou generaci je ta nejlepší investice do budoucnosti. Není ve společnosti nic horšího než mladá generace bez zájmů, bez podpory, bez cílů a bez práce. To by nás nemělo nechávat chladnými. Dnes máme ve světě dost příkladů o tom, k čemu takový nezáměr může vést.

To, co dělám, mě vždycky nesmírně bavilo a obohacovalo. Není nic krásnějšího než když můžete prostřednictvím svých myšlenek, nápadů a práce v kolektivu skvělých lidí vytvářet věci, které mají nějaký smysl a které třeba mohou pomoci i ochránit zdraví a život člověka.

Pokud bych si měl znovu vybrat, šel bych stejnou cestou, možná bych na tu cestu vyrazil o něco dříve, abych došel co nejdále...

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ■■■



Vyhřívané sedáky kostelních lavic

Ojetiny se v Německu masivně stáčejí, pak putují k nám



Mgr. Karolína Topolová

Ojetým automobilům z Německa lidé důvěřují a rádi si za ně připlatí. Domnívají se, že německé vozy bývají v dobrém technickém stavu, a hlavně se prodávají se skutečným počtem najetých kilometrů. Ale jde o velmi rozšířenou mýlku. Známy německý automobilový klub ADAC se po dvanácti letech od zavedení trestů za manipulaci s tachometrem rozhodl zjistit, zda zákon opravdu pomohl. Výsledky průzkumu ale byly alarmující. Počet prodaných ojetin s upravenými údaji není daleko od katastrofálního stavu, jaký známe z České republiky: každé třetí ojeté vozidlo prodané v Německu někdo stočil. Zajímá nás proto také názor profesionálů, jimž je prodej aut z druhé ruky denním chlebem. O rozhovor na ožehavé téma „businessu s kilometry“ jsme požádali generální ředitelku AAA AUTO a.s. Mgr. Karolínu Topolovou.

Proč stále velká většina lidí tvrdí, že u našich západních sousedů najdete jen minimum stočených automobilů?

Těžko soudit. Určitě často zaslechnete, že lidé budou říkat, že ke stáčení tachometrů v Německu nedochází, když je tato činnost u našich západních sousedů trestná. Nicméně naše zkušenosti hovoří o opaku a nyní to potvrdil i německý ADAC. Většina stočených vozů se z Německa exportuje směrem na východ a podle našich odhadů jich je mezi dováženými vozy do České republiky až 90 %.

Myslíte si, že se posilování koruny odrazí i na cenách vozů ze západních zemí? D nedávna to bylo nevýhodné, ale nyní bychom se mohli vrátit do doby před intervencemi ČNB.

Popravdě zatím nepředpokládáme, že by posilující koruna ovlivnila cenovou úroveň ojetých vozů importovaných ze zahraničí. Očekáváme, že na sílící koruně vydělají hlavně dovozci ojetin, kteří zvyšují svou marži, ale auta nezlevní.

Ze západní Evropy se k nám vozí především velmi staré automobily, což se jen tak nezmění, a to i přesto, že na českém trhu je největší poptávka po zánovních vozech.

Dá se odhadnout, o jakou částku vzroste cena stočeného automobilu?

Samozřejmě záleží na tom, jaké to je auto a o kolik kilometrů jde. Nicméně stočení poč-

tu najetých kilometrů v Německu v průměru zvýší hodnotu vozu o 3000 eur. To znamená, že auta v Německu mají ceny podvodem vyšroubované o téměř šest miliard eur za rok. Nejvíce na to pak doplácí lidé, kteří kupují starší vůz od soukromého inzerenta či individuálního dovozce.

Na kolik přijde zájemce nelegální stočení tachometru?

Ceny podle ADAC začínají na zhruba 50 eur za vůz.

A na kolik by takového člověka přišel pobyt ve vězení, pokud by se na to přišlo?

V Německu je zakázáno přetáčení zákonem od roku 2005. Pachatelům hrozí vysoké pokuty nebo trest odnětí svobody až na jeden rok. Podle našeho nezávislého sledování však zákon „stáčeční mafii“ od podvádění neodradil. A uvědomte si ještě jednu věc. Pokud je vůz „stočen“ až při převozu do České republiky, je to pro podvodníky prakticky bez rizika.

Co by podle vás pomohlo situaci se stočenými kilometry nejen v ČR, ale obecně, zlepšit?

Je potřeba vytvořit prostředí, ve kterém nebude stáčení tachometrů možné utajit. To lze zajistit například vytvořením národní databáze najetých kilometrů, do které budou přispívat výrobci, servisy, úvěrové společnosti, pojišťovny a všechny další subjekty, které tyto údaje mají k dispozici, a následné propojení tohoto systému s obdobnými registry ze všech zemí EU. Svůj díl odpovědnosti nesou i výrobci řídicích jednotek vozů, kteří by měli více dbát na technické a softwarové zabezpečení počítačů najetých kilometrů před manipulacemi.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ■■■



Jsem muzikant od malička

Pozorovala jsem loňského vítěze soutěže MANAŽER ROKU Ing. Miroslava Dvořáka střídavě s taktovkou v ruce a trubkou zdviženou k nebi. Manažerské schopnosti nezapřel, stejně tak jako radost z toho, že se z šéfa velké firmy proměnil na kapelníka, muzikanta, který nám všem patřičně rozproudil krev v žilách. Bylo to 20. dubna v Praze na Žofíně při letošním vyhodnocení zmíněného klání. Po skončení slavnostního odpoledne dostala slovo dechová kapela Jižani, kterou generální ředitel společnosti MOTOR JIKOV Group diriguje v pravém i přeneseném slova smyslu. Patřilo mu pódium, diváci, tanečníci. Poslouchat písničky, které vyvěrají z českého srdce a navždy do něj budou patřit, byl zážitek. A tak jsem se zeptala:



Ing. Miroslav Dvořák

Dechovka milovaná i proklínaná, hudba, na niž spoléhaly naše babičky a dědečkové a bez které by si neuměly představit žádný ples, oslavu, pohřeb. Přední český manažer, výrazná osobnost naší ekonomiky a dechovka. Jak to jde dohromady? Spíš bych si vás dokázala představit jako tvrdého rockera.

Každý člověk by měl mít nějakou zálibu, protože je třeba takříkajíc vypadnout ze všedních pracovních záležitostí, které jsou pro nás sice prioritní, ale pro nás klid a růst osobnosti potřebujeme i aktivně odpočívat. U mě to má tu nevýhodu, že koníčků mám několik, kromě hudby ještě sport a myslivost. Prioritním koníčkem se ale stává muzika, a to jednoduše z toho důvodu, že jsou na ni dnes kladeny stejné požadavky jako na věci, které

děláte v businessu, muziku dnes poslouchají lidé, kteří se vyznají a chtějí dostávat kvalitu. S Jižany této úrovně dosahujeme, což potvrzuje fakt, že patříme mezi nejlepší dechovky České republiky a Evropy a tento úspěch mi, přiznám se, poskytuje uspokojení a pocit satisfakce.

Při letošním vyhodnocení soutěže MANAŽER ROKU, již jste loni vyhrál, jste kapelu Jižani, kterou jste založil a vlastníte, dokonce představil přítomným. Sám jste válel na trubku a dirigoval, a ze všeho nejvíc jste si to užíval. Nemyslel jste ani trochu na práci?

Přiznám se, že ne. Jsem zvyklý se maximálně soustředit na věci, které právě dělám, což je má výhoda, protože zároveň dokáži rozpo-

znat věci, které jsou prioritní. Na Žofíně bylo prioritní nejprve vybrat s komisí ty nejlepší z nejlepších, poté jim předat ocenění, ale v době mého působení na jevišti s Jižany už jsem měl myšlenky jen na hudbu a uspokojení diváků.

Vrátím se k tomu, co jsem naznačila. Dechovka byla po jistou dobu takřka kulturním a společenským tabu, stejně jako generace 50+. Důchodci a dechovka, cosí, co bylo hodno k opovržení. Jaký omyl! Bez persistence se česká ekonomika už skoro neobejde. A dechové nástroje? To je poklad i odkaz kulturního dědictví. Také přínos ke zdraví lidí.

Viceméně jste odpověděla za mě. Snad bych jen doplnil, že tento žánr je třeba podporovat, a já, jako jeho mecenáš, se k tomuto odkazu stavím pozitivně.

Ostatně, Češi mívali nejproslulejší dechovky na světě. Jak si dnes stojíme?

Co se týká celosvětové úrovně, je hodnocení obtížné. Každý národ, kraj, ale mnohdy i město a vesnice má své specifické písně, které vznikly před spoustou let a hrají se tam v konkrétní úpravě, ať už živě, nebo z hudebních nosičů. Češi, jako muzikanti, jsou rozhodně stále v popředí, je tu pořád spousta šikovných lidí, kteří své umění rozdávají po celém světě. Pokud bych měl otázku vztáhnout na zkušenosti Jižanů: my jsme současnými mistři České republiky a vicemistři Evropy, což opět potvrzuje má slova, že český muzikant se ve světě neztratí.

Máte své obdivovatele i v cizině? Nebo hrajete jen na domácí půdě?

Většina našich koncertů, kterých ročně odehrajeme na padesát, se koná v Čechách, na Moravě a na Slovensku. Máme své příznivce i v cizině, poznáme to například z prodeje našich nosičů do zahraničí. Také na Facebooku se o nás zajímá řada konkrétních posluchačů i muzikanti z ciziny.

Kapelu financujete, podílíte se na organizačním programu, aktivně vystupujete, je to pro vás zábava i potěšení. Dává vám energii, nebo naopak bere?

Jak jsem již předeslal, usiluji o to, aby kapela byla precizní, to je ostatně mým životním krédem ve většině věcí, které dělám, a musím do toho tedy určitou energii dát. Radost z úspěchu a zážitky s kolegy v kapele a diváky, kteří nás mají rádi, mi však vydanou energii násobně vracejí.



Co má dechovka společného s řízením firmy?

Myslím si, že je to velmi podobné, chcete-li být nejlepším, musíte se obklopit nejlepšími, být příkladem, pracovat s lidmi s pokorou a záměrem, že chcete dosáhnout nejlepších výsledků, ať už je to měřeno ziskem, nebo spokojeností posluchačů.

Podle čeho si vybíráte muzikanty?

Stejně jako v podnikání je pro mě na prvním místě loajalita a charakter, rozhodně ale nepominám kvalitu a odbornost.

Repertoár je rozsáhlý. Znáte všechny písničky?

Během našeho šestiletého působení jsme s Jižany natočili šest nosičů, což je zhruba stovka písniček, a dá se říct, že jsem většinu vybíral sám. K tomu ale v našem repertoáru máme

Jsmo současní mistři České republiky a vicemistři Evropy, což opět potvrzuje má slova, že český muzikant se ve světě neztratí.

ještě odhadem dalších sto písní, a většinu z nich znám. Jsem muzikant od malička, hrát na trumpetu jsem začal v osmi letech a dechovka mě provází celý můj život, takže lidových písní znám opravdu hodně. Prostě mám to rád.

A jakou byste nejraději zahrál naší vládě? V písničkách od srdce je přece hojnost moudrosti...

Co jste hasiči, co jste dělali...

ptala se Eva Brixl



Znáte ten elixír energie, který vám rozprouďí krev v žilách, když sál rozezvučí dechovka? Když se plíce opřou do nástrojů a oči do not, když vás omámí melodie, které rázem pobídnou do kroku k tanci? Lidové písničky, ty se nevzaly jen tak odněkud. Jsou sólem pro srdce člověka, ozvěnou krajiny, zrcadlem bodrosti, touhy, víry v dobro, jsou to tóny smutku a veselí, i lidské moudrosti. Pražský Žofín to potvrdil 20. dubna, kdy se zde vyhlášovaly výsledky soutěže MANAŽER ROKU 2016. Pro radost a dobrou náladu hráli Jižani v čele s Miroslavem Dvořákem, loňským Manažerem roku. A kdo poslouchal, tančil nebo se jen díval, nezapomene. Nejen do našeho archivu fotografovala Kateřina Šimková.

Objednejte si počasí a uspořádejte seminář v zámeckých zahradách

Nejen obsah, ale i forma často ovlivní výsledek. Proto se řada firem snaží například pro své akce volit neobvyklá prostředí, zážitková místa. Emoce jsou totiž stále podstatnější prvek, který ovlivňuje vztahy, obchodní partnerství, množství informací, které si člověk zapamatuje. Když jsem nedávno procházela děčínským zámekem, uvědomila jsem si, že právě toto prostředí je pro firemní setkávání více než příhodné. Uchvátil mne nejen čas, který psal dějiny, ale také prostředí, které se otevřelo široké i odborné veřejnosti. Proto jsem se ředitelky Ing. Ivety Krupičkové zeptala:



Ing. Iveta Krupičková

Děčínský zámek rozšiřuje svoji nabídku. Nejde jen o vnímání historie příchozími nebo společenské zážitky, nýbrž poskytuje také služby pro firmy. Co vše si pod tím lze představit?

Zámek Děčín má kromě prohlídkových tras pro návštěvníky také prostory, které je možné si pronajmout. Je to především Knihovni sál, ten má při divadelním uspořádání kapacitu až 350 míst, při stolovém uspořádání zhruba 200 míst a může se v něm konat třeba i ples pro přibližně 200 lidí. K němu přiléhají dva salonky, v každém z nich se může pohodlně usadit 20–25 osob. Knihovni sál je možné na přání vybavit podiem, ozvučením a promítacím plátnem, samozřejmě včetně odpovídajícího projektoru. Toto vše je ideální kombinace, již mohou využít právě firmy, které pro svá jednání, ať ve větším pojetí, nebo zcela komorním, hledají atraktivní prostory a inspiřující atmosféru.

Pokud se tedy například dvacetičlenný tým dané firmy rozhodne prožít pátek a sobotu ve vašich prostorách, co všechno může využít?

Záleží na tom, jak chce strávit čas. Pokud jde o jednání nebo školení, je možné využít některý ze salonků. Pokud by šlo například o team-buildingovou akci, můžeme nabídnout třeba zajímavé a členité prostředí zámeckých zahrad.

Objedná-li si pěkné počasí, může tedy menší skupinka top managementu se svými obchodními partnery uspořádat seminář i v zahradách?

Samozřejmě, to je možné. Jde jen o to vybrat si příjemné místo a jak říkáte, objednat to počasí...

Jak je to se stravováním? Vše zajistí zámecká restaurace? Mimochodem, musím na základě vlastní zkušenosti jen doporučit...

Ano, zámecká restaurace zajistí výbornou kuchyni, regionální pivo, výtečné moravské víno a na přání třeba i grilování venku, záleží jen na chuti zákazníka.

Když se hosté rozhodnou prohlédnout si zámek, poskytnete jim komentovaný výklad?

To je pro nás samozřejmost a takové přání nás vždycky potěší. Je totiž škoda pobývat na děčínském zámku a neseznámit se s poklady, které ukrývá. Prohlídku přizpůsobíme časově přání zákazníků, a ani skutečnost, že si ji zájemce přeje mimo běžnou otevírací dobu, není pro nás nepřekonatelnou překážkou.

Co když by u vás zájemce rád uspořádal velkou konferenci například o zdravé výživě nebo ochraně osobních údajů, spojenou s diskuzními stoly, které by rád umístil v některých menších prostorách. Je to možné? Jsou v takovém případě zámecké místnosti přístupné?

Pro takové případy slouží právě salonky, které jsem již na začátku zmiňovala. Zařízené komnaty, kterými vedou prohlídkové trasy, ale pro jednání přístupné nejsou.

Nebojíte se poškození historických interiérů?

Nebojíme. Prostory pro pronájmy jsou totiž od prohlídkových tras odděleny a není v nich historický nábytek ani umělecké sbírky.

Máte úžasné zahradnice, na květinové výzdobě je to znát. Pokud by zákazník potřeboval připravit i několik květinových dárků pro přítomné ženy, je to ve vašich silách?

Naše zahradnice by to jistě zvládly, ale po většinu roku nedisponujeme řezanými květinami. Máme ale přímo pod zámekem květinářství, kde působí vynikající floristka, několikánásobná vítězka mezinárodního mistrovství květinářů a floristů Děčínská kotva, a ta umí uvázat nádherné kytice přesně podle přání zákazníka.

ptala se Eva Brixi



Knihovni sál

Loni vznikl rekordní počet hospod

Je to až neuvěřitelné! V loňském roce vzniklo 2226 firem, které podnikají v oblasti stravování a pohostinství, což je nejvíce za posledních pět let. Jedním z důvodů může být zavedení elektronické evidence tržeb (EET). Informace vyplývají z databázi a výpočtů poradenské společnosti Bisnode, která se zabývá poskytováním ekonomických informací o firmách.

Loni bylo v ČR zaregistrováno 2226 nových společností, jejichž předmětem činnosti je stravování a pohostinství (NACE 56). Jde o nejvyšší počet za posledních pět let a o 75% nárůst ve srovnání s rokem 2015.

„Jedním z důvodů extrémního přírůstku nových firem může být zavedení elektronické evidence tržeb (EET) od prosince 2016, kdy někteří podnikatelé účelově zakládali nové firmy, aby zakryli nápadné skokové výkyvy v tržbách, které by díky EET odhalily finanční úřady. Tuto spekulaci potvrzuje také to, že polovina firem, které vznikly v loňském roce, byla do obchodního rejstříku zapsána v posledních třech měsících roku, tedy těsně před a těsně po spuštění EET, nicméně absolutně nejvíce jich bylo v listopadu,“ sdělila analytička Bisnode Petra Štěpánová s tím, že aktuální data zatím nenaznačují masové ukončování podnikatelských aktivit, o kterých se v souvislosti s EET hovoří. Letos, za necelých pět měsíců, vzniklo 708 nových firem, a pokud by tempo zakládání nových společností vydrželo do konce roku, byl by zaregistrován

VÝVOJ NOVĚ VZNIKLÝCH A ZANIKLÝCH FIREM V POKOSTINSTVÍ A STRAVOVÁNÍ



Vývoj podnikatelské základny v NACE 56

rok	vzniklé subjekty		zaniklé subjekty	
	firmy	podnikatelé	firmy	podnikatelé
2017*	708	805	104	996
2016	2226	2340	269	3492
2015	1266	2191	227	4147
2014	1023	2358	167	4130
2013	896	2548	146	4960
2012	894	3045	125	2564

* data do 22. května 2017

Zdroj: databáze a výpočty Bisnode

druhý největší počet společností za posledních šest let. Naopak, množství nových živnostníků v porovnání s předchozími lety spíše klesá.

„Hlubší analýza dat Bisnode ukázala, že zhruba u pětiny firem, které byly založeny v roce 2016, je majoritním vlastníkem fyzická osoba,

kteřá v předchozích letech již ve stravování a pohostinství podnikala na živnostenský list. Přes 12 % nově založených společností ovládá majitel, který kontroluje další podnik nebo podniky se stejným předmětem činnosti. Existují případy, kdy se adresy všech firem shodují,“ doplnila Petra Štěpánová. (tz)

Nemovitostí ve svěřenských fondech přibývá

Zatímco v roce 2014 bylo v rámci katastru nemovitostí zapsáno jen 19 nemovitostí v režimu svěřenských fondů, v loňském roce to bylo již 72 a za první čtvrtletí letošního roku pak dalších 24 nemovitostí.

Hlavním důvodem pro rostoucí počet nemovitostí ve svěřenských fondech je jejich vzrůstající obliba při řešení komplikovaných rodinných situací. „Čím dál častější je ale také situace, kdy podnikatelé vkládají nemovitosti do svěřenských fondů z důvodu ochrany majetku před možnými budoucími riziky,“ vysvětlil James Turnbull z Asociace pro podporu a rozvoj svěřenských fondů, podle kterého jde téměř ve všech případech o rodinné domy.

„Vložením rodinné nemovitosti do svěřenského fondu se zajistí její celistvost. To znamená, že v případě úmrtí zřizovatele nebude docházet k dědění podílů na nemovitosti a tedy štěpení rodinného majetku mezi jednotlivé dědice. Fond je tak efektivní nástroj k předcházení sporů mezi jednotlivými členy rodiny, které



s sebou může přinést dědické řízení,“ řekl Aleš Eppinger z advokátní kanceláře Schaffer & Partner. Účelem založení svěřenského fondu může být i úprava majetkových poměrů mezi manželi po smrti jednoho z manželů nebo pro případ rozvodu manželství. Domy a byty umísťují do svěřenských fondů ale také například rodiče postižených dětí, kteří tak mají možnost přesně určit, jak se bude s majetkem v budoucnu nakládat.

Naopak svěřenské fondy nemají příliš smysl v případě investičních nemovitostí, a to především z důvodu současného daňového nastavení. Zájemci mohou narazit také v případě, kdy by chtěli do fondu vložit nemovitost zatíženou hypotékou. Aktuálně toto neumožňuje žádná z tuzemských bank. Prodej nemovitosti umístěné ve svěřenském fondu však většinou možný je. (tz)

Exotika a odpočinek **bez stresu**

Jednou z nejméně trendy destinací pro rok 2017 jsou Spojené arabské emiráty. Podle údajů cestovní agentury Invia mají Češi několikanásobně vyšší zájem o cestování do této země než v loňském roce. Objevují navíc i nové lokality. Zájem o emirát Ras al-Khaimah je oproti loňsku letos trojnásobný, stále populárnější je ale i Fujairach.



foto Pixabay

Zájem o dovolené ve Spojených arabských emirátech dlouhodobě výrazně roste. Češi oceňují zejména stabilní teplé počasí a ideální podmínky pro koupání. „Spojené arabské emiráty jsou pro Čechy atraktivní exotickou destinací po celý rok. Vyhledávají je tak nejen v zimě a na jaře, ale zájem registrujeme i v případě letních dovolených. First Minute zájezdy do této destinace letos oproti loňskému roku nakoupilo více než dvojnásobek turistů,“ uvedl Michal Tůma, marketingový ředitel cestovní agentury Invia, která je jedničkou na českém trhu v oblasti prodeje dovolených přes internet. Zvýšený zájem turistů se dle statistiky cestovní agentury Invia projevuje napříč všemi emiráty. Zatímco v minulosti cestovali čeští turisté výhradně do Dubaje, dnes objevují i další lokality. „Stále více turistů se vydává do Spojených arabských emirátů opakovaně. Proto chtějí objevovat i nové kouty této země a cestují kromě Dubaje i do dalších emirátů,“ vysvětlil Michal Tůma. Emirát Ras al-Khaimah tak například letos volilo třikrát více turistů než v loňském roce. Popřítavka po zájezdech do této oblasti tvoří dokonce 58% podíl na prodeji First Minute zájezdů do SAE. Zájezdy do Dubaje pro srovnání volí zhruba 27% turistů. Do hledáčku cestovatelů se ale dostávají i další z emirátů. Malý emirát Fujairach ležící na úpatí pohoří Hajar například ještě před rokem zaujal jen několik jedinců. Letos ho však volilo 10% turistů cestujících do SAE. Zvýšený zájem Čechů o dovolenou ve Spojených arabských emirátech registrují i letecké společnosti.

Ty tak neustále posilují letecké spojení do Dubaje. Společnost FlyDubai například od loňského roku létá z Prahy do Dubaje každý den, SmartWings v tomtež roce zavedla lety z Ostravy. „Většina aerolinek soustředí i nadále své lety na dubajské letiště. Do Ras al-Khaimah je tak prozatím možné cestovat z Prahy pouze jedním přímým spojením. Spojení z Dubaje do dalších emirátů je ale dobré, cesta do Ras al-Khaimah trvá zhruba hodinu. Cestující z Prahy tak mohou být v cílové destinaci zhruba za sedm hodin,“ sdělil Michal Tůma.

Dubaj jako město pokroku a výstřelku

Nejlidnatější z emirátů v SAE – Dubaj – je místem mnoha nej. Často je označována jako Perla Perského zálivu a patří mezi nejoblíbenější cíle turistů. Ti zde totiž najdou celou řa-

du lákadel. Mezi ta patří nejvyšší budova světa, nejluxusnější hotel nebo největší obchodní centrum. Nákupní centra v Dubaji nabízejí množství atrakcí pro všechny věkové kategorie. Návštěvníci mohou obdivovat obří akvária, zabruslit si nebo si prohlédnout největší zpívající fontánu na světě. Únik před vysokými teplotami zase poskytuje nejdelší krytá sjezdovka v centru Mall of the Emirates. V pokořování rekordů navíc v Dubaji chtějí pokračovat. Do roku 2020 zde má postupně vzniknout například technologicky nejvyspělejší muzeum, samostatný party ostrov nebo safarí. I přes bleskový rozvoj se zde však můžete seznámit i s tradiční kulturou a zvyky. Za návštěvu stojí místní trhy se zlatem, kořením a látkami nebo místní poušť.

Ras al-Khaimah se pyšní zelení a starobylým městem

Emirát Ras al-Khaimah je místem mnoha kontrastů. Na jedné straně se zde rozkládají krásné písčité pláže a čisté moře, na druhé straně se tyčí vysoké hory. Populární jsou zde výlety do pouště a jízda na písčinych dunách, Ras al-Khaimah je ale označován rovněž za nejzelenější ze všech emirátů. Navštívit tu můžete celou řadu velmi úrodných údolí. Nespornou výhodou této oblasti jsou pak místní ceny. Hotelové komplexy nabízejí plnohodnotné služby a potřebný komfort, ubytování je však v tomto emirátu výrazně levnější než v honosné Dubaji. Mezi nejzajímavější pamětihodnosti emirátu patří nejstarší město v Perském zálivu Jazeerah-al-Hamra, které si i přes významný rozvoj SAE zachovalo svůj původní ráz. Zhruba 25 kilometrů od hlavního města poté leží populární lázeňské městečko Khatt, kde z hloubky 30 metrů vyvěrají tři horké minerální prameny. Ty pomáhají především při revmatizmu a kožních potížích. (tz)

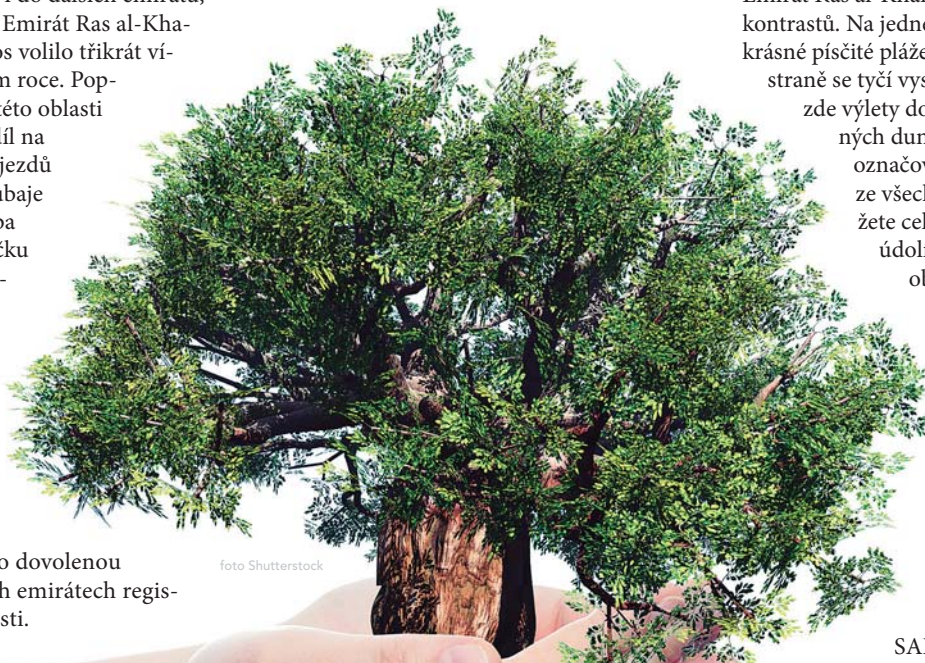
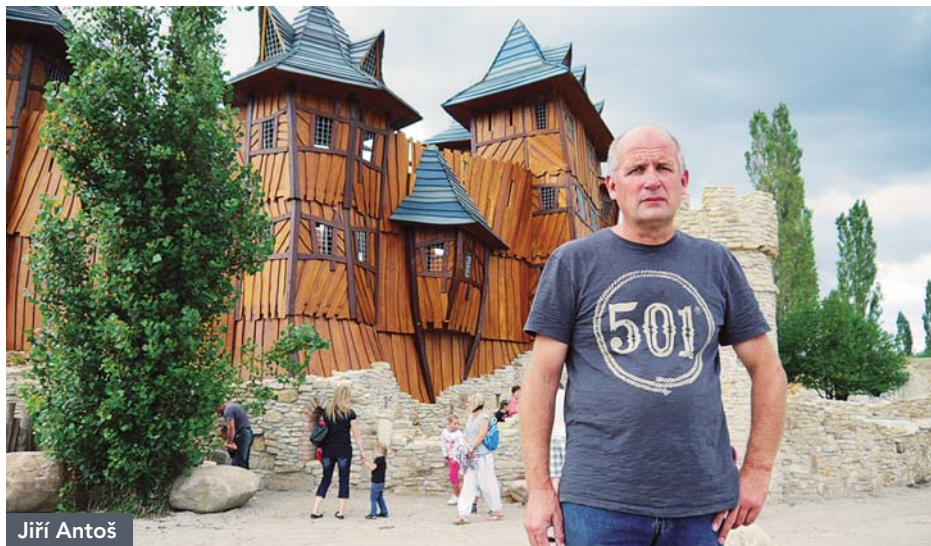


foto Shutterstock

Mirakulum je potěšení vytvořené z akátu, fantazie a zkušeností



Jiří Antoš

Za zábavou a poznáním do romantického kraje nedaleko hlavního města zve Mirakulum, naprosto mimořádný projekt podnikatele Jiřího Antoše, majitele a provozovatele parku. V Milovicích už nevládne armáda, ale tvořivost, hravost, objevování a porozumění přírodě, které se nabízí malým i velkým, prostě všem, kteří mají otevřené dětské srdce. Jak své vlastní dílo duchovní otec a realizátor Jiří Antoš charakterizuje? Čtete:

Milovice byly známé jako vojenský újezd, který pustl po odchodu sovětské armády. Proč jste se rozhodl postavil na tomto místě zábavně-naučný park pro děti i jejich rodiče?

Koupil jsem zde tankový pluk, včetně budov a pozemků, již kolem roku 1998 s úplně jiným záměrem. V té době jsem vyráběl nábytek a potřeboval jsem sklady. Postupně jsem přešel na výrobu dětských hřišť a tento areál pro mě na nějakou dobu ztratil význam. Hledal jsem pro něj využití a už jako výrobce hřišť jsem navštívil jeden menší park v Německu, který postavila a provozuje firma produkující

Park Mirakulum vznikl revitalizací bývalého vojenského území (brownfieldu), cvičiště tankové posádky sovětských okupačních vojsk. Množství objektů a atrakcí pracuje s recyklovaným stavebním materiálem (např. pneumatiky u obřích houpaček nebo betonové dílce v amfiteátru). Mezi užitým materiálem najdete akátové dřevo, které pro tento účel oplývá nejlepšími vlastnostmi. Vedle akátu jsou v areálu využity i další přírodní materiály. I to je cesta, jak dětem ukázat, že šetrnost může vést k překvapivě působivým výsledkům.

právě dětská hřiště. Tam se ve mně zrodila myšlenka udělat něco podobného. Ze začátku jsem tento nápad nespojoval s areálem v Milovicích, ale postupně, na základě podrobnější analýzy, jsem usoudil, že území kousek za metropolí pro tento záměr vůbec není špatné. Především z hlediska jeho dopravně strategického umístění s dobrým dosahem z Prahy, Mladé Boleslavi, Hradce Králové, Pardubic a všech menších měst v okolí.

Kde jste se inspiroval a v čem je Mirakulum naprostý unikát?

Inspiroval jsem se ve svém dětství. Konceptně jsem se poučil v parcích podobného typu v Německu. Mirakulum je unikátní především propojením vysoké herní hodnoty s neopakovatelným osobitým designem. Dále je oceňováno i proto, že není postaveno pouze jako čistě dětský, nýbrž jako rodinný park.

Rodiny už objevily nový cíl svých cest za zábavou a poznáním. Protože se sem vracejí, čekají také na něco nového. Co to v letošním roce je?

Tentokrát se návštěvníci mohou těšit na zcela novou pestrobarevnou dětskou vesničku, která je plně přizpůsobena hře nejmenších a svým designem podněcuje dětskou fantazii. Dále

jsme rozšířili Hrad o novou věž, která nadzemními průlezy spojuje původní věže hradu a velmi zvyšuje herní atraktivitu tohoto monumentálního prvku. Také modernizujeme zázemí a pracujeme na rozšíření Vodního světa.

Návštěvník ocení, že v Milovicích nevznikl další kýčovitý Disneypark, ale vše má promyšlenou koncepci a nenapodobitelný styl, v němž se projevila citlivá ruka výtvarníka. Proč park vypadá tak, jak vypadá?

Povedl se nám zde složit velmi dobrý tým lidí, ve kterém se prolínají zkušenosti z budování dětských hřišť pro města, obce a zoologické zahrady s dlouholetými zkušenostmi s efektivní organizací práce získané letitým podnikáním. Do tohoto kolektivu jsme přibrali sochařku Lucii Kozelskou, která stavbám vtiskla jejich neopakovatelnou tvář. Celé se to dá shrnout do tří slov – zkušenost, produktivita a kreativita.

Mirakulum zapadá do okolního prostoru, komunikuje s ostatními projekty v sousedství. Byl to záměr? A co přináší návštěvníkům?

Pokud tato otázka míří k Tankodromu Milovice a České krajíně, tak můžeme říci, že to původní záměr nebyl. Spolupráce se vyvinula zcela přirozeně. Tankodrom Milovice přizpůsobil svou činnost Parku Mirakulum a dnes společně i s Českou krajínou dává možnost vyžití pro celou rodinu na více dní.

mnoho spokojených návštěvníků popřál Pavel Kačer



S vydatným spánkem se zlepšuje kvalita života

Staré české přísloví říká: Jak si usteleš, tak si lehneš. Hluboké a klidné spaní můžeme ovlivnit, mimo jiné, i kvalitním lůžkem. K tradicím odkazuje nejen lidová moudrost, ale obrací se k nim i moderní produkce. Hovořili jsme o tom s Pavlem Smítalem, ředitelem společnosti Johann Malle Production s.r.o., která je českým výrobcem luxusních postelí se stoletou historií.



Pavel Smítal

Co v současné době hybe světem luxusních postelí?

Trendem poslední doby je určitě návrat k přírodním materiálům i udržitelnost materiálů. A protože je dnes koncept udržitelnosti definován také ve spojení se spánkem, jsou namís-to syntetických prvků stále více využívány jako plnicí a krycí suroviny pro matrace i nábytkářský průmysl ekologicky šetrné a obnovitelné zdroje. Firmy hlásící se k sustainable sleeping chtějí zajistit spotřebitelům zdravější spánek a současně lepší budoucnost pro celou naši planetu. Dále bych vyzdvihl fakt, že zákazníci již nejdou s proudem a nespokojí se s typovým řešením, ale hledají takového výrobce, který vyjde vstříc jejich individuálním požadavkům.

Posunula se v poslední době výroba postelí novým směrem?

Naším zaměřením jsou především kontinentální postele a jejich vývoj samozřejmě dopředu stále posouváme. V loňském roce jsme například uvedli na trh novinku mezi kontinentálními postelemi, kterou je polohovací postel Vela. Polohovací systém umožňuje jednoduché a rychlé navolení optimální polohy při zachování všech výhod a předností běžné kontinentální postele. Tento systém je vhodný nejen pro osoby s onemocněním pohybového aparátu, ale také pro všechny, kteří hledají maximální komfort a pohodlí.

A jak by se dala charakterizovat specializace společnosti Johann Malle?

Zcela jednoduše: Jsme firma orientovaná na ruční výrobu přírodních kontinentálních postelí a matrací. Vše zhotovujeme z čistě přírodních materiálů, které jsou staletými ověřené, jako je dřevo, vlna, koňské žíně, len či bavlna. U některých produktů najdete i exotičtější materiály, jako je velbloudí vlna, koprné či kokosové vlákno. Všechny produkty zpracováváme výhradně ručně s využitím tradičních řemeslných postupů. Jsme ryze českou společností, která sídlí na Mladoboleslavsku.

Zaměřujete se pouze na postele, nebo u vás zákazník sežene i doplňky?

Zabýváme se nejen výrobou kontinentálních postelí, postelí z masivu, polohovacích postelí, ale i matrací, jak jsem již uvedl, a rovněž doplňků. Za každým výrobkem stojí desítky hodin ruční práce našich truhlářů, švadlen a ča-

louníků. Naše vlastní dílna je zárukou toho, že ke každému zákazníkovi je přístupováno individuálně, což je zejména u výběru vhodné matrace zásadní. Nabídka a výroba doplňků, jako jsou noční stolky, komody, polštáře, peřiny, povlečení, svrchní podložky či chrániče matrací, jsou pro nás samozřejmostí.

V poslední době jste vybavili svými postelemi také několik luxusních hotelů. Kde je mohou zájemci vyzkoušet na vlastní kůži? Plánujete oslovit další hotely?

Nejdříve jsme vybavili postelemi hotel Větruše v Ústí nad Labem a zámek Zbiroh, což se setkalo s velmi pozitivními ohlasy, a proto jsme byli osloveni i dalšími hoteliéry. Letos v únoru jsme dodali postele do vyhlášeného Grandhotelu Pupp v Karlových Varech a nyní je v jednání několik dalších objektů.

Existuje určitý doporučený postup, pokud si chci koupit postel či matraci?

Rozhodně při výběru postele i matrace radím nepodceňovat možnost si je vyzkoušet osobně ve všech polohách, ve kterých obvykle spíte. Jedině tak zjistíte, které vám opravdu vyhovují. My například nabízíme možnost si matraci nebo postel zapůjčit i domů. Lze si tak snadno otestovat vhodnou tuhost matrace, výšku postele apod. Důležité je také přihlídnout k použitým materiálům a zpracování, zejména pak u matrací. Nejpřirozenější tělu jsou námi stále zmiňované přírodní materiály, ideálně ve více vrstvách, které zajistí matraci optimální tuhost, a tím kvalitní odpočinek. Minimální počet vrstev v matraci je většinou pět, i v případě, že jde jen o dva použité materiály. Měkkost matraci zajistí nejčastěji bavlna, ovčí rouno a přírodní kaučuk, tuhosti se obvykle dosahuje kokosovými vlákny.

Opakují se chyby, které zákazníci při výběru tak důležité součásti vybavení bytu nejčastěji dělají?

Zpravidla jde o smíření se standardizovanými rozměry, kdy lidé příliš nerozmyslejí nad velikostí postele. Přitom nedostatek prostoru během spánku ovlivňuje jeho jakost. Častou chybou je také preference určitého designu či vzhledu postele nad samotnými materiály

Vše zhotovujeme z čistě přírodních materiálů, které jsou staletými ověřené, jako je dřevo, vlna, koňské žíně, len či bavlna. U některých produktů najdete i exotičtější materiály, jako je velbloudí vlna, konopné či kokosové vlákno. Všechny produkty zpracováváme výhradně ručně s využitím tradičních řemeslných postupů.



a funkcností. Velké problémy většinou nastanou také ve chvíli, kdy si zákazník postel nebo matraci nevyzkouší před koupí, zejména v případě e-shopů bez showroomů a podobně. V případě matrací je pak důležité určit její správnou tuhost.

Společnost Johann Malle se pyšní dlouhou historií. Jak se během let mění vnímání zákazníků, kteří si kupují nové postele či matrace?

Vnímání zákazníků před sto lety a dnes je pochopitelně trochu jiné. Avšak princip zůstává stále stejný. Lidé preferují spánek na kvalitních přírodních materiálech, které jsou pro tělo nejpřirozenější, a zároveň vyhledávají poctivou ruční práci. Novým trendem je i to, že stále více zákazníků upřednostní kvalitní českou výrobu před zahraniční. Výhodou je, pokud

klient může navštívit dílnu přímo v okamžiku, kdy se šije právě jeho matrace, a může se sám přesvědčit o kvalitě použitých materiálů na vlastní oči.

Dobře se vyspat je předpokladem úspěšného zvládnání každodenních povinností i radostí...

Většina Čechů bohužel stále ještě spánku nevěnuje tolik pozornosti, kolik by si zasloužil. A přesto, že často investují do drahých věcí, v ložnici se spíše odbývají. Připomeňme si však, že spánkem strávíme čtvrtinu až třetinu života, a proto bychom měli na pořízení kvalitní postele a matrace opravdu dbát. Ale abych nikomu nekrivdil – mnozí si to již začínají uvědomovat. Ověřili si, že s optimálním odpočinkem se zároveň zlepšuje kvalita života.

připravil Pavel Kačer

Bez tréninku se neposunete ani v kariéře

„Každý potřebuje kouče. Je jedno, jestli jste basketbalista, tenista, gymnasta, nebo hráč bridže. Všichni potřebují někoho, kdo jim dá zpětnou vazbu. To je způsob, jakým se zlepšujeme.“ Autorem těchto slov na slavné ideové konferenci TED byl spoluzakladatel společnosti Microsoft Bill Gates. Narážel na fakt, že se z nikoho nestane expert při prvním pokusu. Dokonce to může zkusit a zkusit a stejně nebude ani podprůměrný. Proč by řízení vlastní kariéry mělo být jiné? Aby ani kariérní rozvoj nezůstal na mrtvém bodě, je dobré nechat si poradit od profesionálního kouče.

Značná část lidí neví, jak dobře řídit svou kariéru, a nemá k tomu potřebné znalosti. Zároveň přetrvává mýtus, že jen vysoce postavení manažeři a viceprezidenti společností využívají služeb kariérních koučů. To ale již v západní Evropě nebo Americe neplatí. Kariérní koučink může být prospěšný v jakékoliv fázi pracovního rozvoje, třeba již po absolvování školy. Nedůvěra může pramenit z neznalosti toho, co přesně kouč nabízí.

„Kvalitní kariérní kouč by měl být člověk, který má bezprostřední kontakt s trhem práce, sleduje trendy, má zmapovanou aktuální situaci, a především staví na letech zkušeností s poradenstvím v obsazování pracovních pozic a vyhledávání vhodných kandidátů,“ potvrdila Andrea Vacková z poradenské společnosti CHC Partners, která se zabývá vyhledáváním pracovníků, ale také například koučinkem.

Na jaké situace může kariérní koučink klienta připravit? Podle poradce a autora knih o kariérním rozvoji Orvella Piersona průměrného uchazeče o práci odmítnou na 24 pohovorech, než se mu poštěstí získat novou práci. Sezení s profesionálem pomůže vysledovat chyby, kterých se uchazeč dopouští, odpoví na otázky, zdali není při pohovoru příliš pasivní, nepůsobí přehnaně sebejistě, nebo naopak zoufale. Pozornost je věnována i „detailům“, jakými jsou vhodný šatník, řeč těla nebo etiketa. Klient získá cennou zpětnou vazbu a rady, které může uplatnit při příštím pohovoru. Avšak základem je nebrat odmítnutí osobně.

„Je pravděpodobné, že se dotýčný zkrátka nehodí pro danou pozici a ve výsledku by ho práce frustrovala. A nemusí to být ani zrcadlo nezvládnutého interview. Důvodů bývá celá řada a je důležité nepropadat skepsi. Realistické hodnocení z úst kouče by mělo sloužit také jako motivace,“ vysvětlila Andrea Vacková. Dalším bodem, kde kouč pomáhá, je příprava profesního životopisu a motivačního dopisu.



foto Shutterstock

Avšak správný poradce ví, že v dnešní době sepsáním těchto dvou dokumentů práce nekončí. „Rešerše potenciálních kandidátů na internetu, byť prostým zadáním jména do vyhledávače, je v současnosti standardem v podstatě všech personalistů. Proto je potřeba, aby uchazeč dbal i na svou „virtuální vizitku“, například správně vyplněným profilem na profesní sociální síti. Nebo třeba i vlastní webovou stránkou či blogem,“ připomněla Andrea Vacková současný trend pracovního trhu. Pokud uchazeč svou prezentaci na internetu uchopí správně, není vyloučené, že naopak rekrutéři budou kontaktovat jeho. Kariérní kouč zná velmi dobře svět personalistů, ví, na jaké informace se zaměřují, a dokáže tak nasměrovat klienta správnou cestou a rychleji, než kdyby se o to uchazeč pokoušel sám metodou pokusů a omylů. Významným aspektem při hledání práce je i budování sítě profesních kontaktů. I v tomto ohledu kariérní poradci nabízejí tipy, jak efektivně věnovat svůj čas získání a rozvoji vazeb, které se mohou v budoucnu velmi vyplatit.

Tím však rozsah nabídky kouče nekončí. Jsou i jiné kariérní otázky, než je pouze změna zaměstnání, které lze řešit profesionálně, a čerpat tak ze zkušeností těch, kteří s těmito problémy radí na každodenní bázi. Fenoménem dneška se stává sladění rovnováhy mezi prací a volným časem. Podobně náročná jako interview na novou práci bývají také jednání s nadřízenými o povýšení nebo platu. Koučové mi-

mo jiné pomáhají řešit adaptaci na nové pracovní prostředí. Jaký je tedy způsob práce kouče? Klient by se měl připravit na poměrně intenzivní spolupráci. Bohužel si lidé myslí, že jim bude stačit jeden rozhovor a najdou odpověď na všechny své kariérní otázky. Realita dokládá, že teprve po absolvování osmi až deseti hodinových sezení se může projevit vliv koučinku na klientovo jednání a uvažování. Hodina takového poradenství stojí od 1000 do 3000 korun. Nicméně ti nejlepší pracují za hodinovou sazbu až 5000. Většinou v praxi spolupráce s koučem trvá půl roku až rok. Někteří koučové nabízejí konzultace telefonicky, čímž se snaží neovlivnit svá doporučení na základě osobního dojmu z klienta.

Jak poznat dobrého kariérního kouče? Důvěryhodný kouč by měl mít léta zkušeností, kdy pomáhal lidem překonat bariéry rozvoje, měl by disponovat vlastními výzkumy trhu a metodikou práce s klienty. Důležitým vodítkem mohou být reference úspěšných absolventů „kariérního tréninku“. Vztah klienta a kouče vyžaduje také určitou chemii, stejně jako u trenéra a vrcholového sportovce. A samozřejmě leccos napoví, pokud je dotýčný kouč nebo koučinková společnost sama úspěšná v businessu.

„Hledat recept na úspěch u někoho, kdo ho sám nedosáhl, přináší riziko slepého opakování pouček z knih bez hlubšího zohlednění situace konkrétního klienta,“ uzavřela Andrea Vacková. (tz)

Do Síně slávy gastronomie vstoupil v anketě Zlatý kuchař 2016 Pavel Pospíšil



Vaření, pečení, grilování – pro mnohé časově vytížené osobnosti je to významný koníček, odpočinek, jiný svět než ten, který shrnujeme pod magické slovo business. O umění kuchařů je v této souvislosti právem stále větší zájem. Prosperita Fresh Time se tak stala mediálním partnerem Anketa Zlatý kuchař, která odstartovala letos

již počtvrté. Vzorem je pro pořádající redakci časopisu Gastro & Hotel profi revue podobná anketa, kterou každoročně vyhláší prestižní německý časopis Der Feinschmecker.

Jak to všechno bylo? Redakce Gastro & Hotel oslovila 30 gastronomických odborníků, kteří o gastronomii a restauracích píšou – tedy ne kuchaře, ne manažery, ne lidi pracující přímo v restauracích nebo v dodavatelských firmách, ale novináře, foodblogery a gourmety hodnotící restaurace. Požádala každého z nich, aby sestavil svůj vlastní žebříček deseti nejzajímavějších českých kuchařů roku 2016, určil tři zahraniční kuchaře, jmenoval jednoho kandidáta na Objev roku a nominoval jednoho kuchaře jako Hvězdu gastronomie do Síně slávy. Po loňském ohlasu byla i letos zařazena kategorie Volba veřejnosti, kdy pro svého oblíbeného kuchaře hlasovala veřejnost na webových stránkách www.gastroahotel.cz.

Novinkou letošního ročníku je tištěná Gourmet mapa Zlatého kuchaře 2016, podle níž si milovníci gastronomie budou moci snadno vyhledat restaurace, ve kterých vaří oceněné hvězdy. Mapa je také ke stažení na webových stránkách www.gastroahotel.cz a www.zlatykuhar.cz.

Jen jedenkrát v roce se můžete potkat s tolika skvělými kuchaři na jednom místě. A to se podařilo právě na slavnostním galavečeru vyhlásování cen Zlatý kuchař. Letošní slavnostní ve-

čer s předáním cen oceněným kuchařům se uskutečnil 11. května v Praze. Někteří kuchaři si pro svá ocenění odskočili ze zahraničí (např. bronzový Radek David přiletěl, jen na tento



večer, z Francie, a Pavel Pospíšil si pro vstup do Síně slávy přijel z Německa). Slavnostním ceremoniálem provázela herečka a milovnice gastronomie Markéta Hruběšová. Během slavnostního předávání cen bylo také pokřtěno historicky první vydání Gourmet mapy Zlatého kuchaře. Kmotry se stali herci – kuchaři ze seriálu TV Prima – Ohnivý kuře – Eva Číž-

kovská a Richard Tesařík. Originální ceny pro vítěze ankety byly již počtvrté vyrobeny ve sklářském ateliéru Zdeněk Kunc Glass a o nádhernou květinovou výzdobu během večera se postarala Daniela Sedliská z Ateliéru Flower Design.

Generálním partnerem gastronomické ankety Zlatý kuchař 2016 se stala společnost Fagor Gastro CZ s.r.o. Partneři ankety byly společnosti Premier Wines & Spirits s.r.o., Státní zemědělský intervenční fond, centrála cestovního ruchu CzechTourism, COOP Centrum družstvo, Aviko ČR s.r.o., Espresso s.r.o., Lozano-Červenka, Pivovar Ferdinand s.r.o. Mediálními partnery ankety byly Český rozhlas Hradec Králové, časopis La Cucina Italiana, časopis Apetit, časopis Gourmet, časopis Fresh Time.

Výsledky ankety Zlatý kuchař 2016:

Zlatým kuchařem roku 2016 se stal v anketě časopisu Gastro & Hotel profi revue **Jan Punčochář (Grand Cru Restaurant & Bar)**, stříbrnou příčku obsadil Oldřich Sahajdák (La Degustation Bohême Bourgeoise) a bronzový byl Radek David (restaurace La Veranda, Babiččina zahrada).

Umístění v dalších kategoriích:

■ Zlatý zahraniční kuchař

Stephen Senewiratne, restaurace Red Piř

■ Objev roku

Přemek Forejt, restaurace Entreé

■ Hvězda gastronomie – Síně slávy

Pavel Pospíšil, restaurace Pospíšil's Gasthof Krone v Bühl-Oberbruchu

■ Volba veřejnosti

Petr Erin Kováč, restaurace Padowetz

Kompletní seznam všech oceněných kuchařů najdete na www.gastroahotel.cz a www.zlatykuhar.cz. (red)



Pavel Pospíšil jako Zlatý kuchař (vlevo) s markétou Hruběšovou a Jaroslavem Sapíkem



Markéta Hruběšová, Radek David (3. místo v kategorii Zlatý kuchař) a Ivan Vodochodský

3x foto Kyštor Sobotka

O podnikání založeném na křesťanských hodnotách

KOMPAS křesťanský podnikatel sdružuje lidi v businessu, které spojuje víra. Ta jim může dát, řečeno slovy klasika, „pevný bod, kterým pohnou vesmírem“. Proč sdružení vzniklo, jak pracuje a k čemu směřuje, o tom se dozvíte z rozhovoru s koordinátorem KOMPASu Markem Chvátalem.

Proč vzniklo sdružení KOMPAS, jaká jsou jeho východiska a jaké má cíle?

KOMPAS inspiruje, formuje, podporuje a sdílí know-how staré tisíce let. Založil ho před sedmi lety podnikatel Jiří Jemelka s podporou českých jezuitů. Jeho prvním cílem bylo vytvořit společenství lidí z prostředí businessu, kteří sdílejí stejnou víru. Takové sdružení totiž, pokud mluvíme o katolických křesťanech, do té doby v ČR zcela chybělo. KOMPAS je ale otevřený všem křesťanům. Sdružení chce dát lidem pohybujícím se v podnikání a obchodu naději a příklad k etické činnosti, která je pevně zakotvená v křesťanských hodnotách a díky tomu opřená o pevný bod i v dobách krize. Chce také sjednotit společně smýšlející, ekonomicky aktivní lidi, aby si navzájem poskytovali psychickou podporu a vědomostní bázi.

Lze dobře skloubit podnikání s duchovními hodnotami, vytvářením zisku a vírou ve spravedlivý svět?

Bez hodnot nelze podnikat. Samozřejmě, ten, kdo má, může produkovat, nakupovat a pro-

dávat. Pokud se ale nebude řídit hodnotami, co může nabídnout? Nezájímavý produkt, který dovede vnucovat jen po omezenou dobu. Křesťanské hodnoty naopak vytvářejí ideální podmínky pro podnikání. Jsou protikorupční, sledují dobro a užitek zákazníka, zaměstnance i podnikatele a dávají podnikatelské činnosti smysl. Křesťanský podnikatel není „odsouzený“ k práci jen pro vlastní zisk. Jeho hodnoty ho totiž vedou k tomu, aby vytvářel co nejdokonalejší produkty, aby za ně chtěl spravedlivou cenu a aby se také dovedl moudře rozdělit. Avšak ne pro víru ve spravedlivý svět, ale pro víru v Boha, který je spravedlivý.

Koho chce KOMPAS oslovit, co nabízí a očekává od svých členů?

KOMPAS oslovuje obchodníky, manažery, podnikatele a samostatně výdělečné osoby, které věří v Ježíše Krista a hledají společenství podobně smýšlejících podnikatelů. K tomu slouží např. čtvrtletní setkání v Praze a v Olomouci, kterých se účastní úspěšní křesťanští podnikatelé. Nabízí vlastní svědectví o tom, jak budovali svou činnost v duchu křesťanských hodnot.

Důležitým bodem jsou také každoroční duchovní cvičení. Při nich se mohou podnikatelé na krátký čas pod vedením zkušeného kněze zastavit a zamyslet nad svou prací, duchovním životem a rodinou. Specifikem duchovních cvičení KOMPASu je, že se jich účastní celé rodiny podnikatelů, včetně dětí. Od letoška také bude KOMPAS nabízet odborné semináře o podnikání (v Olomouci se uskutečnilo v květnu a 7. června bude v Praze, více www.krestanskypodnikatel.cz).

Co vám na dnešním businessu nejvíce vadí?

Vadí mi takové podnikání, které profituje na úkor důstojnosti člověka.

Jak se staví ke KOMPASU a jeho strategii česká společnost, o níž se tvrdí, že je převážně ateistická?

Od křesťanů máme pozitivní ohlasy. Ateistická část společnosti si nás asi ještě nevěšmala, anebo k nám nemá potřebu zaujímat nějaký jasný postoj.

A z čeho byste měl největší radost a uspokojení?

Potěší mne, když bude KOMPAS nadále růst a bude se zdokonalovat ve své službě svým členům, křesťanským podnikatelům.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

Fungující rodina je jedním z předpokladů pro úspěšný business

Podnikání a rodina. Pro businessmana často dvě základní věci, kolem kterých se točí jeho život. Avšak zatímco život firmy si pro sebe krade celý pracovní týden a s nemalou pravděpodobností se překlápí i do víkendů, na nejbližší zbývá násobně méně času. Věřící podnikatelé však mají na celou problematiku jiný pohled – rodina je pro ně základní hodnotou, zatímco business spíše zajímavou příležitostí.



foto Shutterstock

V představě o typickém podnikateli dominuje na prvním místě honba za ziskem. Čas trávený s rodinou tak zůstává upozaděm. I to je důvod, proč část podnikatelů založení rodiny a s tím spojené povinnosti odkládá. Minimálně do doby, než se jejich „firemní dítě“ stabilizuje a oni nebudou muset sedět v kanceláři od rána do noci. Poněkud jiný pohled na časový souboj mezi businessem a rodinou mají věřící podnikatelé. „Především to není žádný souboj, naopak, vše by mělo vycházet z harmonie a správného vybalancování. Rodina je potřebnou jistotou, představuje jeden z předpokladů úspěšného podnikání. Proto nesmí být v životě v pozadí. Ať už

prací, nebo čímkoliv jiným,“ řekl Jiří Jemelka, podnikatel a spoluzakladatel neformálního sdružení křesťanských podnikatelů KOMPAS. Co si pod tím představíte? Podle Jiřího Jemelky je to především plánování vlastního času. Podnikatel bývá pánem svého času, může si ho tedy zorganizovat tak, aby byl i během pracovní doby v kontaktu s rodinou. Rozhodně přitom nemusí jít o kontakt fyzický, dostatečnou alternativou je i například pouhý telefonát s nejbližšími. S tímto tvrzením se potkávají i další věřící. „Člověk by neměl být bezhlavý. Život je dar a jeho první hodnotou je rodina. Práce je pak pouze úkol, který pomáhá rozvíjet osobnost a uživit rodinu.

Jde o dočasnou činnost – až jednou pracovat nebudeme, důležité budou lidé, kterým věříme,“ sdělil rektor kostela Nanebevzetí Panny Marie v Brně Josef Čunek.

Na druhou stranu představa, že je pro křesťanské podnikatele zisk z podnikání spíše okrajovým tématem, by byla mylná. „Peníze samozřejmě rodinu živí. V jádru jsou však pouze jedním z mnoha prostředků, jak vytvořit pro rodinu uspokojivé prostředí,“ vysvětlil Jiří Jemelka. Pro křesťanského podnikatele je tak minimálně stejně důležité trávit víkendy, svátky a volné dny v přítomnosti svých nejbližších, dobít si díky nim své pracovní baterky a podnikání věnovat jen přiměřenou pozornost.

Průsečíkem může být zapojení rodinných členů do podnikání. Důkazem toho je nespočet rodinných firem. Nejen z pohledu křesťanského podnikatele však v těchto případech vyvstávají určité otázky. „Pokud se firmě daří, může to rodinné vztahy utužit. Problém však nastává, když se řeší krizové situace nebo když ekonomické výsledky nejsou uspokojivé. Takové momenty mohou mít na harmonii rodiny nepřijemný dopad. Jednodušším řešením je tedy své nejbližší do businessu nepřibírat, a naopak se jim více věnovat ve svém volnu,“ uzavřel Jiří Jemelka. (tz)

Výběr benefitů nechte na zaměstnanci



Zbyněk Vystrčil

Firmy se nyní doslova předhánějí, jaké výhody nabídnou svým lidem. Je to reakce na situaci na pracovním trhu: Ten, kdo si zaměstnance předchází, má v době rekordně nízké nezaměstnanosti jasně navrch. Firmy nechávají čím dál častěji na samotných zaměstnancích, jaké nabídky využijí. Zbyněk Vystrčil, produktový manažer pro volnočasové benefity ve společnosti Edenred CZ s.r.o., která je světovým lídrem v oblasti zaměstnaneckých benefitů, nám řekl:

Na pracovním trhu sílí konkurenční boj o zaměstnance. Jaké pobídky mohou zaměstnavatelům nejvíce pomoci při náboru nových pracovníků? O které mají zaměstnanci největší zájem?

Tradičně nejoblíbenějším benefitem jsou stravenky. Papírové řešení ale v posledních měsících stále častěji nahrazuje elektronická verze v podobě obědové platební karty Ticket Restaurant Card, vydávané ve spolupráci s Mastercard. V tuto chvíli ji vlastní již 50 000 uživatelů z celé ČR a platit s ní lze ve více než 12 000 provozovnách. Díky velké síti akceptačních míst je karta čím dál tím populárnější i u menších zaměstnavatelů v regionech. Rozhodně tedy nejde jen o řešení pro velká města. V posledních měsících výrazně stoupá zájem o volnočasové benefity, a to v souvislosti s růstem tuzemské ekonomiky. Firmy si uvědomují, že musí zaměstnancům nabídnout i něco

navíc, co by zvýšilo loajalitu stávajících zaměstnanců a nalákalo nové. Zařazením dalších benefitů dávají najevo, že si svých pracovníků a jejich práce váží. Celkově v oblasti volnočasových zaměstnaneckých benefitů Ticket Benefits zaznamenala společnost Edenred ve srovnání s prvním čtvrtletím loňska meziroční nárůst o jednu třetinu. V současné době je využívá více než 3000 firem z celé ČR. Tyto firmy přitom mají přes 150 000 zaměstnanců. Ještě doplním, že průměrná výše jedné útraty je 200 korun a zaměstnanec průměrně čerpá benefity dvakrát měsíčně.

Má smysl, aby benefity nabízely i menší podniky? Pomůže jim to v konkurenčním prostředí?

Situace na pracovním trhu je taková, že žádný zaměstnavatel nemůže zaspát. Nezaměstnanost je na rekordně nízké úrovni, roste ekonomika. Stačí se přitom jen podívat na pracovní inzeráty – v nich se firmy předhánějí s nabídkou výhod pro své pracovníky a přím hrají právě nejrůznější formy benefitů. I menší firmy, které čítají do dvaceti zaměstnanců, si velmi dobře uvědomují, jaká je na pracovním trhu problematická situace. Právě u těchto firem jsme v posledních měsících zaznamenali silný nárůst zájmu o naše benefity.

Zvyšují se příspěvky firem na taková povzbudivá řešení?

Ano, zvyšují. Firmy se nyní snaží co nejvíce využít možnosti daňového zvýhodnění, kde

mají prostor pro navýšení odměňování zaměstnanců pro ně výhodnější formou, než by tomu bylo u prostého růstu mezd. Ve větší míře využívají nepeněžního způsobu odměňování, kdy tyto volnočasové benefity mohou čerpat nejen sami zaměstnanci, ale i jejich rodinní příslušníci. Výborným příkladem může být příspěvek na školkovné, či volnočasové aktivity dětí ve formě Ticket Junior.

Oč je mezi klienty největší zájem?

Oblíbenost volnočasových zaměstnaneckých benefitů zaznamenala v posledních letech rovněž vývoj, a to díky rozmanitosti nabídky. Dříve hrály prim hlavně sport, wellness či zdravotní péče. Ty jsou v poslední době doplňovány kategoriemi cestování a lázeňskou péčí. Velký procentní nárůst oblíbenosti zaznamenaly rovněž optiky a je zřejmé, že tento fakt bohužel koresponduje s vysokým počtem zaměstnanců pracujících u počítačů.

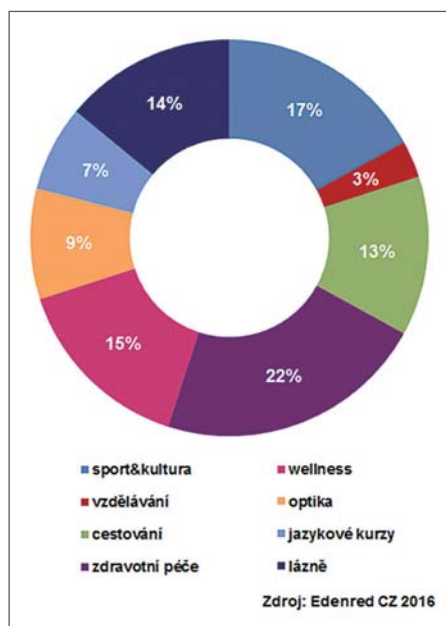
Jaké jsou hlavní trendy v oblasti benefitů pro zaměstnance?

Směr je jasný a je jím digitalizace: Uživatelé stále častěji využívají k platbám benefity platební karty a online platby. Největším a všeobecným trendem poslední doby pak je bezesporu jednoduchost, flexibilita a individuální přístup. Dříve se benefity hodně diverzifikovaly, zaměstnanci získávali samostatně příspěvek na stravování či dovolenou, jazykovou výuku, penzijní připojištění aj. Dnes se nechává možnost finální volby benefitů stále více na samotných zaměstnancích. Z našich průzkumů vyplývá, že svobodná volba v čerpání nijak nenarušuje strategii a podporované oblasti firmy, ba naopak je podporuje. Zaměstnanci si sami vybírají oblasti, jako je vzdělávání a zdraví, přičemž k tomu nemusí být „nuceni“.

Máte pro malé a střední společnosti v tomto směru nějaké doporučení? Jak by měla firma postupovat při vytváření nabídek?

Možná to bude znít banálně, ale nejdůležitější je se zaměstnanců zeptat, jaký typ a forma benefitů by jim přinesla největší užitek. Pokud však firma chce poskytnout svým zaměstnancům maximální výběr, měla by zvolit dodavatele s širokou a pestrou partnerskou sítí. Jen pro zajímavost, naši klienti mohou dopřát svým zaměstnancům možnost čerpat zaměstnanecké benefity v síti, která čítá více než 12 500 smluvních partnerů.

připravil Pavel Kačer ■■■





Pomáhejme si

Snad již brzy bude ta tam doba, kdy se jeden snaží doběhnout, slušně řečeno, toho druhého, získat výhody jen pro sebe, myslet jen na své v krátkozraké rovině vlastního sobectví. Potvrdilo mi to nedávné setkání se dvěma, dejme tomu, konkurenty, které jsem s radostí seznámila s vědomím, že si svým způsobem „konkurujeme“ vlastně všichni tři. Nevadilo

mi to, naopak, protože vím, že všichni jedeme na stejné lodi, již je malý trh, který nedokáže plně ocenit služby, o nichž ani netuší, jak moc je potřebuje. Toto poznání však není spojovacím prvkem mé úvahy. Spíše to, že jde o lidi, kteří s prozíravostí těch menších, jež vědí, jak je těžké vést k hodnotě a jejímu uznání, den co den pokorně a trpělivě vysvětlují, proč má jejich práce smysl. Ti moudří totiž vědí, že už dávno nejde o to si konkurovat, nýbrž nalézat směry spolupráce, v níž každý najde svou cestu užitečnosti.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtete s námi

Business s předzaloženými firmami klesá

V roce 2016 bylo v České republice založeno celkem 28 837 nových firem. 14 % z nich (4038) 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. Informace vyplývají z databázi a výpočtů poradenské společnosti Bisnode.

Business s předzaloženými firmami v posledních třech letech klesá. Snižuje se počet ready-made společností, které změni majitele v prvním roce své existence, stejně jako jejich podíl z celkového počtu nově registrovaných subjektů. Zatímco v roce 2014 byla v prvním roce od založení prodána pětina, tedy necelých 5000 společností, v roce 2016 šlo o 14 % firem, což je o 912 subjektů méně než v roce 2014. Zájem podnikatelů o koupi předzaložených firem klesá poslední tři roky. To souvisí s novelou Obchodního zákoníku, která zakládání nových firem zjednodušila, zrychlila a zlevnila. „Předpokládáme, že předzaložené firmy aktuálně kupují hlavně podnikatelé, kteří potřebují začít podnikat prostřednictvím nového subjektu obratem, nebo se zakládáním firmy skutečně nechtějí zabývat, případně podnikatelé, kteří od registrátora využívají další služby za zvýhodněných podmínek, jako je například virtuální sídlo,“ uvedla analytička Bisnode Petra Štěpánová. „Podle odhadů Bisnode ready-made společnosti v České republice v současné době nabízí zhruba 150 podnikatelských subjektů, včetně fyzických osob a advokátů,“ dodala Petra Štěpánová. (tz)

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 6, červen 2017

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

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

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,

e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Redakční tým: 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, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem ■■■

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Praha se drží na 11. místě mezi světovými kongresovými destinacemi

Mezinárodní kongresová asociace ICCA zveřejnila žebříček nejlepších světových kongresových destinací. Praha si drží skvělé jedenácté místo a Kongresové centrum Praha má na jejím umístění svůj podíl. Výsledky statistického průzkumu, který The International Congress and Conference Association každoročně už od roku 1963 dělá, byly očekávány s napětím. ICCA, která sdružuje profesionály z kongresového průmyslu a jejímiž členy jsou přední kongresové destinace, hotely, dopravci i pořádající organizace a působí jako komunitní a vzdělávací platforma, je ve svém oboru autoritou.



foto Pixabay

„Jedenácté místo ve světovém žebříčku ICCA není vůbec špatné. Naopak. Když vezmeme v úvahu sílící konkurenci a zvyšující se podíl významných a silných asijských destinací na trhu, musím uznat, že si Praha nevede špatně. Nakonec v evropském srovnání skončila na devátém místě. Naše ambice jsou ale vyšší. Chceme Prahu, společně s našimi partnery, jako jsou Prague Convention Bureau a profesionální organizátoři eventů, posunout mezi pět top pozic,“ řekla obchodní a marketingová ředitelka Kongresového centra Praha Lenka Žlebková.

Vysoké ambice KCP nestojí na vodě, ale nové vedení jim staví pevný základ. „Sledujeme nové trendy a vývoj v kongresovém průmyslu a snažíme se nejen držet krok, ale být spíš o pár délek vpředu. Kongresové centrum čeká rozšíření, těšíme se na vítězný návrh architektonicko-urbanistické soutěže na přístavbu nové výstavní haly a úpravu okolí. Investujeme do nových technologií, které zpříjemní práci organizátorům kongresů a konferencí a pozvednou úroveň akcí na vyšší úroveň. Jen do AV techniky jsme teď investovali 15,5 milionů korun a dalších 15 milionů Kč jde do digitálního navigačního systému, a více než 2,5 milionu Kč bude stát mobilní technika do celé budovy,“ dodal generální ředitel KCP Roman Ray Straub. Podle průzkumů se kongresová turistika ubírá směrem digitalizace a plně se přizpůsobuje tzv. generaci Y, lidem narozeným mezi lety 1980 a 2000, kteří se bez internetu, chytrých telefonů, aplikací a rychlých řešení na dení bázi neobejdou. „Tohle vše bereme v úvahu a tímto směrem KCP měníme. Pečlivě vybíráme dodavatele těch nejlepších technologií a vítáme novinky, které zpříjemní návštěvníkům kongresu nebo konferenci pobyt. Ať už jsou to řešení, která umožní dostávat informace o programu či jeho změnách, nebo registrační systémy pro rychlou registraci online. Vše musí být snadné, rychlé, efektivní a zábavné. Zaznamenáváme, že délka kongresových akcí se zkracuje a my chceme nabídnout svým klientům, aby i v kratším čase dokázali zorganizovat velmi kvalitní event, jehož samotný průběh by byl pro delegáty zážitkem,“ pokračovala Lenka Žlebková.

Nespornou výhodou, kterou Kongresové centrum Praha má, je i variabilní prostor. Je schopno nabídnout místo i pro menší akce a také hostit více akcí najednou díky architektuře budovy, která je rozdělena na tři logické celky s možností oddělených vstupů. K současným 13 000 m² výstavní plochy přibude do konce roku 2020 nová multifunkční hala, která teď některým organizátorům obzvláště z oblasti medicíny chybí. (tz)

Nočníky v roli originálních uměleckých kousků

Byl to zážitek, který se počítá. Plný napětí, odvahy, srdečnosti i odhodlání dělat dobré skutky. Koncem března se v Praze v Paláci Žofín konal již druhý ročník charitativní dražby, kterou pořádá Muzeum historických nočníků a toalet. Cílem akce bylo, stejně jako vloni, získat prostředky na pomoc potřebným. V letošním roce se charitativním partnerem stal Nadační fond pro předčasně narozené děti a jejich rodiny, který pomáhá rodinám po celé republice.

Do charitativního projektu se zapojilo 30 známých osobností z řad herců, zpěváků, muzikantů, malířů i představitelů módy či špičkové medicíny. Aukci vedl herec a moderátor Petr Rychlý, zároveň autor jednoho z děl, který svým nadšením a neskutečnou energií pomohl během napínavé dvouhodinové dražby získat pro nadační fond neuvěřitelnou částku 360 500 Kč. Největší úspěch zaznamenala díla Pět vitráží zpěváka a herce Tomáše Trapla (vydražen za 60 000 Kč), Stetek pod lípou, olejomalba herečky Míši Kuklové (47 000 Kč) nebo Doňa Pipi, barevné dílo zdobené perlami, jehož tvůrcem je módní návrhář Osmany Laffita (32 000 Kč). V ČR se každé dvanácté dítě narodí předčasně. Nadační fond pro předčasně narozené děti a jejich rodiny jako jediný fond v této oblasti pomáhá finančně rodinám, hraje dopravu rodičů za dlouhodobě hospitalizovaným dítětem po porodu, přispívá na speciální zdravotnické pomůcky, výživu, rehabilitace a další potřebné věci. Zakladatelka nadačního fondu Ing. Hana Pišová

neskrývala po skončení dražby dojetí: „Z výsledku dražby jsme všichni nadšení. Podařilo se získat úžasnou finanční částku, která pomůže několika desítkám rodin. Chci poděkovat všem tvůrcům, ale i lidem, kteří se na celém projektu více než půl roku podíleli. Všem partnerům a sponzorům, díky kterým jsou realizační náklady nulové a celá vybraná částka jde na přímou pomoc potřebným. Děkuje i Petrovi Rychlému, který bez nároku na honorář podal neskutečný výkon a během strhující dvouhodinové one man show vydražil všechna díla.“ Ředitelka Muzea hygieny Renáta Sedláčková vše komentovala slovy: „Byla jsem hrozně napjatá, jak dražba dopadne. Získali jsme pro skutečnou myšlenku třicet osobností, které věnovaly svůj

nočníků a toalet na světě. Partneři charitativní akce se staly společnosti Český porcelán a.s., KOH-I-NOOR HARDTMUTH a.s., Městská část Praha 1, Delicato Restaurants, Káva Praha, NFCP Rental Equipment, Halla, a.s. Nadační fond pro předčasně narozené děti a jejich rodiny byl založen v roce 2014 Hanou Pišovou a Markétou Stránskou a je prvním svého druhu u nás. Jeho cílem je pomáhat rodinám předčasně narozených dětí, které se ocitly v tíživé finanční a psychické situaci. Kolem 2000 exponátů z období od 15. století až po současnost je k vidění v jedinečném pražském Muzeu Hygieny. Zaměřeno je především na historický vývoj předmětů spojených s vykonáváním potřeby. Mezi unikáty patří nočník pro Napoleona Bonaparte, Lincolnovu ložnici v Bílém domě, Titanic, čínské císaře Čchie-Lunga atd. Kromě historických nočníků, toalet a křesel v muzeu naleznete toaletní papíry, splachovadla, obrazy, pohlednice, kuriozity a další drobné předměty osobní hygieny, včetně barokních pastiček na blechy. K vidění jsou dámské nočníky bourdaloue, svatební francouzské nočníky i figurky caganerů ze španělských betlémů.

Sbírka, jejímž cílem je poučit i pobavit, je největší na světě! Nachází se jen 450 m od Staroměstského náměstí na adrese Michalská 1, Praha 1. (red,tz)



Manželé Renáta a Jan Sedláčková (první a třetí zleva), reprezentanti Muzea historických nočníků a toalet, Hana Pišová a Markéta Stránská, zakladatelky Nadačního fondu pro předčasně narozené děti a jejich rodiny, a herec Petr Rychlý

čas a výtvarné schopnosti, aby vytvořily svá díla. Partneři, kteří nám darovali porcelánové nočníky, barvy a pomohli s realizací večera. Dalším úsilím bylo dostatečně představit akci veřejnosti a nadchnout potenciální kupce. Jsem ráda, že se vše povedlo. Celý večer byl zábavný a prospěšný zároveň. Děkuji všem za pomoc. Teď už mohu říci, že měl celý projekt smysl.“ Muzeum hygieny disponuje největší sbírkou historických

Tým naší redakce byl při tom. Nejvíce se nám líbil nočník prof. MUDr. Petra Neužila, CSc., FESC, primáře Kardiologického oddělení Nemocnice Na Homolce. Byl vyzdoben tak nějak hodně od srdce.



Autoři se svými nočníky



Osobnost nejen české kardiologie MUDr. Petr Neužil uprostřed



Snažíte se chytit nejvýhodnější nabídku elektřiny či plynu?
Nechte to na iClever

Není v tom žádný háček! Nahodíte cenu, kterou chcete platit za energii, a zbytek nechte na nás. **Inovace iClever** pro firemní zákazníky za Vás bude **sledovat ceny energií na burze**, a jakmile cenová nabídka elektřiny či plynu klesne na Vámi vybranou hladinu, okamžitě Vám ji chytí.

Jak to funguje?



Vy si určíte cenu, za jakou chcete odebírat energie



Společně uzavřeme dohodu o ceně energií



Naši odborníci za Vás budou monitorovat vývoj cen na energetických trzích



V případě dosažení požadované ceny pro Vás energie nakoupí

Výhody služby iClever

- Pomůže Vám docílit **maximální úspory s minimálním úsilím**
- **Ušetří Vám čas**, který byste strávili sledováním situace na trhu s energiemi a hledáním nejvýhodnějších nabídek
- **Dokáže pohotově reagovat** na rychlý vývoj a změny cen na trhu
- **Služba je zcela zdarma** bez ohledu na to, jak dlouho ji budete využívat

Pro objednání služby iClever a více informací kontaktujte manažera prodeje innogy nebo linku pro významné zákazníky 800 100 144.



innogy