

únor 2022

fresh[®] **TIME**

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Jiří Hanus
Daniel Knaisl
Pavel Bednář
Rodion Schwarz
Martina Bedrnová
Daniel Perner
Marco Venturini



Jiří Hanus

**Inovace jsou pro nás zdrojem
velké radosti a hrdosti**

rozhovor na stranách 2–3

Inovace jsou pro nás zdrojem velké radosti a hrdosti

Rodinná firma z jihočeského Milevska začínala na konci devadesátých let jako dovozce zahraničních tepelných čerpadel. Dnes vyrábí vlastní špičková zařízení, jejichž kvality si všímají nejen klienti, ale i odborná veřejnost. Jak těžké byly jejich začátky a jak se jim podařilo mezi zahraniční konkurencí uspět, popisuje Jiří Hanus, generální ředitel a zároveň jeden z majitelů společnosti ACOND:



Jiří Hanus

Jak začal váš podnikatelský příběh?

Původně jsme tepelná čerpadla jen dováželi ze zahraničí. První vlastní zařízení jsme si vyrobili pro sebe v podstatě ze zvědavosti, další pak pro známé a od té doby postupně rosteme. Časem jsme přišli na to, že je dokážeme vyrobit levněji, ale přitom kvalitněji a lépe. Zprvu jsme přitom jako základ použili venkovní klimatizační jednotku kvůli jejím nízkým pořizovacím nákladům, jenže se ukázalo, že má několik zásadních nevýhod. Aby takové tepelné čerpadlo splňovalo naše požadavky, museli bychom nahradit většinu hlavních součástí. Naším cílem byl vždy spokojený zákazník, nikoliv nízká cena na úkor vlastností, a tak jsme velmi rychle přešli na výrobu tepel-

ných čerpadel od základu. Nakonec se ukázalo, že jsme vsadili na správnou kartu. Dnes je výroba a instalace vlastních tepelných čerpadel prakticky základem naší činnosti.

A co se zdá být na této dobrodružné cestě nejsložitější?

Těžké jsou vždy začátky. Získávat první zákazníky a prosazovat se proti etablovaným značkám není jednoduché. První roky v podstatě jen pracujete, generujete přinejlepším kladnou nulu a doufáte, že to jednou překonáte. Naší výhodou je, že od samého začátku je pro nás skutečně prioritou spokojený zákazník. Proto u čerpadel vždy dbáme v prvé řadě na kvalitu, tomu podřizujeme vše, a to již při vývoji. Zce-

la zásadní je podle nás co nejtíši provoz čerpadla a jeho dlouhá životnost. Avšak instalaci čerpadla to pro nás nekončí, důraz klademe i na navazující služby. Chceme klientům dopřát co nejvyšší komfort při užívání, proto například naše čerpadla při montáži připojujeme na náš dispečink, který vyhodnocuje jejich provoz. Ze stejného důvodu u nich poskytujeme plnou záruku, a to jak za produkt, tak i za instalaci. Za našimi výrobky si stojíme, což se nám dnes vrací v podobě krásných referencí. Většina našich nových zakázek je právě na doporučení těch, kteří s námi již mají zkušenosti.

Máte za sebou i bezesné noci?

Bezesné noci a šedivé vlasy! Ale také spoustu úspěchů a radosti. Před časem jsme uvedli na trh řadu čerpadel ACOND PRO, která sklízí úspěchy jak u klientů, tak i u odborné veřejnosti. Naposledy jsme například za čerpadlo ACOND PRO R získali ocenění Grand Prix na veletrhu For Arch. Vypnout starosti ale úplně nejde.

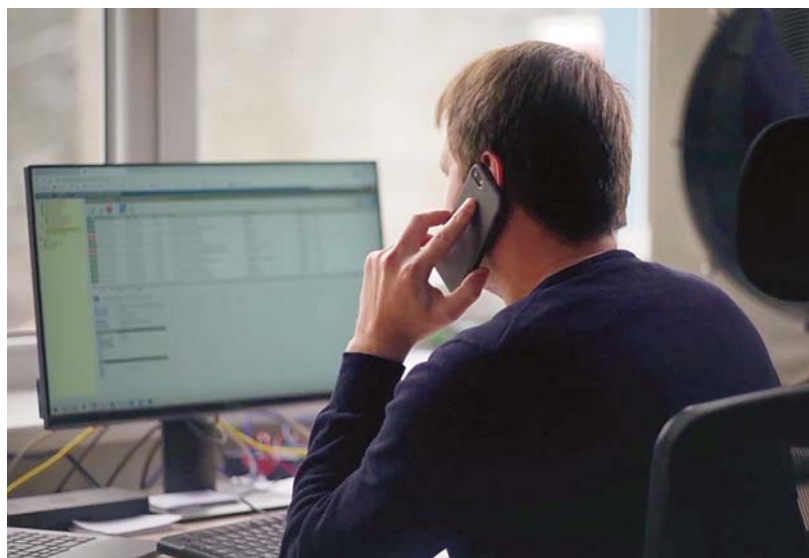
Úspěchy však přišly a přicházejí. Jak moc jsou inspirující pro další krok dopředu, třeba v inovacích?

Inovace jsou pro nás zdrojem velké radosti a hrdosti. Překonávat velké značky v tichosti, v úspornosti provozu, v patentované chytré regulaci, včetně připojení na dispečink výroby přes internet, je skvělé. Snažíme se ale nedívat moc zpět a soustředit se na budoucí úspěchy, kterých chceme dosáhnout, nikoliv na ty minulé.

Dnes instalujete v České republice v porovnání s konkurencí nejvíce tepelných čerpadel. Spočítáte, kolik jich je od začátku vaší výroby?

To si netroufám odhadovat. Zákazníci obecně oceňují, když jim tepelné čerpadlo dodá a profesionálně nainstaluje přímo výrobce. Je rozdíl, pokud instalátor montuje několik tepelných čerpadel za rok, často dokonce od několika značek. U nás zkušený montér denně

Schválení dobrého nápadu je u nás otázkou minut, nikoliv měsíců. Díky tomu se ale posouváme rychle dopředu a také to podněcuje iniciativu, protože dobré nápady nezapadnou.



instalují to samé špičkové zařízení, a to se odráží na spokojenosti zákazníků.

Čím jsou jednoznačně přínosná, chceme-li například v rodinném domku dobře hospodařit s energiemi?

Tepelná čerpadla se z rarity pro fajnšmekry stávají nejběžnějším zdrojem vytápění, a to hlavně kvůli úsporám za energie, komfortu a dlouhé životnosti. V dnešní době, kdy ceny energií nekontrolovatelně rostou, stále více lidí hledá způsoby, jak náklady na vytápění snížit. Právě to jim kvalitní tepelné čerpadlo dokáže zajistit. Také se blíží zákaz neekologických kotlů na tuhá paliva, což pro mnoho lidí znamená výměnu topného systému. Oproti vytápění dřevem nebo uhlím je výhodou čerpadla jeho téměř bezúdržbový provoz. Nemusíte kupovat topivo, pravidelně přikládat, vynášet popel nebo řešit opakující se revize komínu. Člověk také není závislý na libovůli dodavatele plynu z Ruska. Tepelná čerpadla navíc patří mezi neekologičtější způsoby vytápění. My například u našich čerpadel používáme chladivo propan R290, který nenarušuje ozonovou vrstvu a zároveň má

lepší termodynamické vlastnosti, umožňuje vyšší efektivitu a úspory v provozu.

Jaké benefity mají právě vaše zařízení kromě toho, že je vyrábíte na domácí půdě?

Zákazníci oceňují zejména to, že nejsme prodejci levných, nekvalitních „krabic“, ale výrobcem, který se za každých okolností postará. Tepelné čerpadlo se dnes dá pořídit klidně i přes internet za pár kliknutí, avšak kvalita může být tristní. Zákazník potřebuje jistotu, že až bude za 15 let potřebovat vyměnit součástku, bude mít na koho se obrátit. Navíc jde ze své podstaty o poměrně zásadní investici, která ovlivní komfort našeho bydlení na mnoho let. Proto si zakládáme na dlouhé životnosti, které dosahujeme důrazem na kvalitní komponenty a jejich vhodným dimenzováním. Díky tomu se nám podařilo podstatně snížit hlučnost našich čerpadel, než je dnes běžné. Kupříkladu u čerpadla ACOND PRO R dosahujeme akustického výkonu jen 49,3 dB, průměrné hodnoty na českém trhu se přitom pohybují kolem 55–65 dB. Právě český původ je navíc důležitý pro stále větší skupinu zákazníků. Stáváme se hrdým národem a také máme proč.



Vize a sny jsou hnací silou jistě i pro vás. O čem nyní přemýšlíte, co byste si rád splnil třeba za pět let?

Naším plánem je být stále napřed ve vývoji tepelných čerpadel a ve službách zákazníkům. V poslední době prudce roste zájem o naše tepelná čerpadla i na ostatních trzích. Za pět let budeme významným výrobcem tepelných čerpadel nejen v ČR, ale i v celé Evropě.

O rodinných firmách se tvrdí, že jsou stabilnější než jiné. Pružnější se v nich komunikuje, je v nich méně administrativní práce, úkoly se plní beze slov a přemlouvání. Platí to i pro ACOND?

Rodinná firma má zpravidla podstatně dlouhodobější cíle. Můžeme si dovolit upřednostnit dlouholetý a pohodový vztah s klienty, který je pro nás zcela zásadní. Nejsme pod tlakem kvartálních výsledků kvůli bonusům, jako tomu zpravidla bývá ve velkých společnostech, kde je nutné plnit plány a dosahovat co nejvyšších zisků. Zaměstnáváme kolegy se zkušenostmi z korporátů, a naše pružnost a rychlost rozhodování je někdy až šokuje. Schválení dobrého nápadu je u nás otázkou minut, nikoliv měsíců. Díky tomu se ale posouváme rychle dopředu a také to podněcuje iniciativu, protože dobré nápady nezapadnou. Většina kolegů, kteří u nás nastoupí, už nikdy neodejde. Zůstávají s námi.

O čem bývají diskuze mezi otcem a dvěma syny? A jsou mírné, nebo plné emocí? Shodnete se na strategických záležitostech?

U nás je ochota naslouchat rozhodující. Máme tak skvělé vztahy, že spolu jezdíme každoročně i na dovolenou. Táhneme za jeden provaz. Nedomádkujeme se představit, že bych byl na vše sám.

Co byste si přál, aby přinesl rok 2022?

Otevřenou fungující ekonomiku a veselé lidi.

za odpovědi poděkovala Eva Bixi

Kdo umí rychle reagovat, má šanci na úspěch



Daniel Knaisl

Stále nekončící turbulentní období je označováno jako krize. Nicméně každá krize kromě mnoha problémů vytváří současně i nové příležitosti. Jak ve zpětném zrcátku vidíte poslední dva roky z pohledu společnosti Geis?

Každá náhlá změna, na kterou je třeba rychle reagovat, generuje jak rizika, tak i příležitosti. Ten, kdo umí rychle reagovat a nastalé situaci se přizpůsobit, má šanci na úspěch. I my jsme museli velice rychle reagovat, zavést mnoho nových opatření a vyrovnat se s náhlými změnami, jako bylo například zavření kamenných obchodů mnoha našich klientů na straně jedné a boom e-commerce na straně druhé. Tato zkušenost nás rozhodně posílila, a to, že jsme to zvládli dobře, dokazují i naše dobré výsledky za uplynulá dva roky.

Logistika byla v poslední době postavena před mnoho nových problémů vyžadujících nestandardní řešení. V které oblasti jste podle vašeho názoru byli zvláště úspěšní?

Úspěšní jsme rozhodně byli právě v rychlé reakci na nastalou situaci – od zajištění zásobování oblastí a měst, zcela uzavřených od okolního světa, přes rychlé zajištění dodatečných kapacit v našich skladových logistických projektech pro e-commerce, kde došlo doslova k explozi počtu objednávek, až po zvládání extrémně složité situace v námořní přepravě.

Poslední dva roky je celá společnost pod vlivem dopadů pandemie covid-19. Prožili jsme události, jaké jsme si dříve ani nedokázali představit – uzavírání obchodů, přerušování výroby, zákazy volného pohybu a nedostatek mnoha druhů zboží nebo součástek do výroby. Uprostřed toho všeho jsme byli zcela závislí na dopravě. Jak se dokázal se všemi nečekanými problémy vyrovnat svět logistiky? Na to jsme se ptali Daniela Knaisla, jednatele společnosti Geis CZ.

Vládní opatření, podporující odvětví stagnující v důsledku krize, a to nejen u nás, ale prakticky v celé Evropě, v podstatě zmrazila trh pracovních sil. Přitom na oblast logistiky má velký vliv sezónnost a je velmi závislá na časté potřebě rychlého nábory krátkodobě i střednědobě zaměstnávaných pracovníků. Jak se vám to dařilo a daří zvládat?

Situace na pracovním trhu je dlouhodobě tristní, a za pandemie se ještě zhoršila. Vedle zvýšené nemocnosti, karantén a OČR i mnoho zahraničních pracovníků odjelo z České republiky a již se nevrátilo. Dlouhodobý stav, kdy je v ČR mnohem více volných pracovních míst než počet nezaměstnaných, se tak jen prohloubil. Zvláště do skladové logistiky pro e-commerce jsme v době vrcholu pandemie přijímali a zaškolovali větší množství pracovníků z gastro oborů a turistického průmyslu. Při pickování zboží se pracovník docela nachodí, což například bývalým sevrávkám vůbec nevadilo, protože na takovou

Váš obor čelí růstu cen pohonných hmot a obalových materiálů, jichž je často i kritický nedostatek. Je logické, že důsledkem toho je, a také dále bude, navyšování cen i v dopravě. Je tedy možné odhadnout, v jakém řádu se v nejbližší době mohou zvyšovat a na co by se měli zákazníci připravit?

Pohonné hmoty nebo obalové materiály nejsou jedinými položkami, jejichž ceny dramaticky stouply. Zvýšily se také nájem skladišť, ceny stavebního materiálu a prací, zdražily veškeré energie, vzrostly ceny manipulační a dopravní techniky a tak dále. Inflace samozřejmě tlačí náklady i ceny nahoru, a zvyšuje se tím pádem i tlak na mzdové náklady. Na vše zmiňované jsme samozřejmě museli reagovat a naše ceny jsme ke konci roku upravili. Bohužel jsem přesvědčen, že i letos bude úprava cen kvůli stále rostoucím nákladům nutná.

Opakované uzavírání obchodů vedlo k velkému růstu prodeje přes internet. Jak se to projeví na vaší činnosti?

Při prvním lockdownu bylo uzavření kamenných obchodů pro nás i naše klienty zcela novou zkušeností. Mnoho zásilek bylo již na cestě, ale obchody byly uzavřené nebo neměly kapacitu na příjem dalšího zboží, když to předchozí nemohly prodávat. Museli jsme začít velice rychle komunikovat s dodavateli i odběrateli a společně hledat řešení, aby Černý Petr nezůstal nám, a nezahltili jsme si naše cross-dockové sklady nedoručitelným zbožím ve chvíli, kdy se na náš již valilo množství zboží pro e-commerce. Díky tomu, že kromě vlastního přepravního systému nabízíme i skladovou logistiku, celovozové přepravy a další produkty, jsme vhodnou kombinací služeb dokázali mnoha klientům s nastalou situací pomoci, aniž by se zboží muselo složitě vracet například do zahraničního skladu. Nedoručitelné zboží jsme tak v některých případech mohli umístit v našich prostorech určených pro skladovou logistiku. Při dalším lockdownu již vše fungovalo dle

Poslední dekády pracovali logistci na celém světě na propojení ideálně just-in-time, a to se celé zhroutilo jako domeček z karet. Začalo to zavřením konkrétních továren hlavně v Asii, pokračovalo ucpáním důležitých přístavů a dopravních cest, a vyvrcholilo nedostatkem kapacit. Koho by kdy napadlo, že zoufalé firmy budou platit nemalé částky za kamionovou dopravu z Číny, jen aby měly zboží, respektive mohly splnit své smluvní závazky.

zátěž jsou zvyklé. Velká část našich pozic však vyžaduje určitou kvalifikaci, například řidičské oprávnění pro nákladní vozy, a to nelze získat za krátkou dobu. Pracovníci z jiných oborů proto nemohli pomoci všude, kde by bylo třeba.



ověřených scénářů a ne zaznamenali jsme žádné závažné problémy.

Mnoho výrobců si stěžuje na narušené vztahy s jejich subdodavateli. Velké objemy zboží se nedodávají v objednaných termínech – ať už proto, že objednavatel je nepotřebuje v původně předpokládaném množství či termínu, nebo dodavatel není schopen vzhledem k problémům svých subdodavatelů splnit původní termíny. To staví dopravce do velmi složité situace. Týká se to i společnosti Geis? A pokud ano, jak se s tím vyrovnáváte?

Globální dodavatelsko-odběratelský i logistický řetězec se jednoduše rozpadl. Poslední dekady pracovali logistici na celém světě na propojení ideálně just-in-time, a to se celé zhroutilo jako domeček z karet. Začalo to zavřením konkrétních továren hlavně v Asii, pokračovalo ucpáním důležitých přístavů a dopravních cest, a vyvrcholilo nedostatkem kapacit. Koho by kdy napadlo, že zoufalé firmy budou platit nemalé částky za kamionovou dopravu z Číny, jen aby měly zboží, respektive mohly splnit své smluvní závazky. Chybí komponenty, chybí konkrétní druhy zboží, na termíny ani ceny se nedá spolehnout a tak dále. Kdo si v poslední době objednal auto, ten ví své. Nemá jistotu termínu dodání ani toho, že mu auto dojde s výbavou, kterou si zvolil. Mnoho firem nemělo před Vánocemi dostatek zboží pro toto významné období roku. Z osobní zkušenosti vím, že koupit nyní například boty do sněhu je opravdu malý zázrak. I vedoucí obchodu, kde jsme nakonec uspěli, čekala na těch několik párů, co jim přišlo, aby měla pro své dítě. Připomnělo mi to dobu před rokem 1989. I proto stále více firem uvažuje o znovuvybudování logistických skladů, kde by držely alespoň minimální zásoby a nemusely se již spoléhat pouze na včasnou přepravu z Asie. Týká se to i výroby určitých komponent, jako jsou čipy, které se v Evropě, ale i v Americe v posledních letech té-

měř nevyráběly, a byli jsme tak závislí pouze na importu z Asie.

Podstatná část zboží v současné době přichází k zákazníkům v Evropě z Číny. Doprava z této země ale v poslední době čelí mnoha problémům. Jak se vám daří se s nimi vyrovnávat a jaká specifická řešení můžete nabídnout svým zákazníkům?

Přeprava z Číny, respektive z Asie, je poslední dobou noční můra. Ceny dopravy explodovaly a nic není jisté, kapacity ani termíny. Firmy si v nouzi objednávají drahé charterové lety, aby zboží do Evropy dostaly. Rozmach kamionové přepravy z Číny je dalším důkazem, že je něco špatně.

Ze strany Evropské komise, vlivných nevládních organizací, ale i mnoha společností, snažících se budovat si svou „zeleňou“ image, roste tlak na snížení dopadu dopravy na životní prostředí. Není to vždycky technicky snadné, nebo dokonce reálné, a každopádně to znamená hrozbu dalšího zvyšování cen. Jak se k tomuto vývoji staví společnost Geis?

Udržitelnost a snaha o minimalizaci negativního dopadu našich aktivit na životní prostředí je jednou z našich priorit. Skupina Geis má svoji vlastní politiku udržitelnosti a podnikáme mnoho kroků, abychom přispěli k ochraně našeho klimatu. Naše společnost prošla energetickým auditem, měříme a vyhodnocujeme online prakticky veškerou spotřebu energií v našich areálech a jejich uhlíkovou stopu. Každý rok investujeme do obnovy našeho vozového parku, aby splňoval ty nejnovější a nejprísňější ekologické normy. Na druhé straně jsme ale realisté a nechceme pouze kvůli líbivému marketingu stavět vzdušné zámky. Sice testujeme auta na elektrický pohon, ale zároveň si v případě paletových přeprav uvědomujeme současné zcela jasné technické limity je-

Skupina Geis

má hlavní sídlo v německém Bad Neustadtu. Její historie se začala odvíjet již v roce 1945, kdy Hans Geis založil dopravní společnost. Během své existence se rozvinula v globálního poskytovatele komplexních logistických služeb. Skupinu vlastní a řídí po celou dobu rodina Geis. Dnes zaměstnává kolem 6100 lidí a v roce 2020 vygeneroval obrát 1,002 miliardy eur. Do skupiny patří společnosti v Německu, Švýcarsku, Lucembursku, Polsku, České republice a na Slovensku. Hlavní oblasti podnikání skupiny Geis jsou Road Services (paletové / kusové a celovozové přepravy), Logistics Services (kontraktní logistika, výroba obalů) a Air+Sea Services (letecké a námořní přepravy, speciální projekty přeprav). V České republice patří do skupiny Geis firmy Geis CZ s.r.o., Geis CZ Air+Sea s.r.o., Geis Solution CZ s.r.o. a Spedition Feico, spol. s r.o. Na Slovensku je to Geis SK s.r.o. Česko-slovenská část skupiny zajišťuje komplexní logistické služby: kusové, paletové a celovozové přepravy, letecké a námořní přepravy, kontraktní logistiku, včetně vývoje a výroby obalů, od jednoduchého skladování až po sofistikované logistické projekty. Zaměstnává více než 1500 pracovníků na 35 pobočkách. Loni společnost Geis CZ oslavila 30 let na českém trhu.

jich využití. Něco jiného je malá dodávka doručující lehké obálky nebo balíky po městě a něco jiného je auto, které by mělo uvést několik tun nákladu na paletách až stovky kilometrů. Spíše zatím sázím na budoucnost vozu. V případě paletových přeprav také moc nevěřím na doručování palet prostřednictvím nákladních kol. U balíkových je to v centrech měst představitelné, a u malých lehkých zásilek i zvládnutelné a efektivní, ale u palet to tak nevidím.

Co by z vašeho pohledu nejvíc pomohlo zvládnout současné problémy v dopravě?

Těch potíží je nyní tolik, že není žádné jednoduché řešení, respektive ani odpověď.

připravila Dana Samková



Převážně o létě v Horizontu



Pavel Bednář

Bývaly doby, kdy si lidé pod vánoční stromček nadělovali poukazy na dovolenou, a nejen k moři. Kolik voucherů jste v době nepandemické, týkajících se letní dovolené, takto prodali?

Na tuto otázku se nedá naprosto přesně odpovědět. Dárkové poukazy prodáváme stabilně po celý rok, i když je pravda, že jejich prodej se během listopadu a prosince navyšuje. Poukazy mají buď platnost na vybraný termín, nebo je jejich platnost zhruba v rozmezí jednoho

Jestli jste jedni z těch, kteří si dokážou udělat chvilku jen a jen pro sebe, vychutnat si čas třeba v hotelu a jeho okolí a starosti hodit za hlavu, budiž váš vztah k sobě samým pochválen. Náležíte-li k té skupině lidí, kteří se těší z každého okamžiku stráveného se svými nejbližšími a jste vyznavači dovolených v horách, určitě jste již navštívili legendární hotel Horizont v Peci pod Sněžkou. Provozuje ho společnost Regata Čechy a.s. Je proslulý pohodou, pochvalnými referencemi, skvělou, bohatou kuchyní, prvotřídní organizací všech akcí. A tak není divu, že výtečná hodnocení sbírá den co den. Úspěch však nespádl z nebe. O tom, co všechno k němu patří, se rozpovídal Pavel Bednář, obchodní a marketingový ředitel:

roku a obdarovaný si termín zvolí sám. Z toho důvodu se nedá říci, kolik poukazů bylo zakoupeno v souvislosti s letní dovolenou, protože i čerpání je rovnoměrné během celého roku. No a každoročně prodáme zhruba 100–110 takových poukazů v průměru za několik stovek tisíc korun. Ta čísla zůstala stejná i během pandemie. Během roku 2020 se prodej dokonce zvýšil.

Ostatně – jak uvažují lidé o letních měsících a odpočinku dnes? Plánují v delším časovém úseku, nebo spíš improvizují?

Za poslední dva roky se prodej, a nejen na období letních měsíců, úplně změnil. Ubyli cizinci, u nás hlavně Němci, kteří své pobyty plánovali a závazně objednávali s velkým předstihem. Někdy i půl roku dopředu. Nyní se velká část prodejů uskutečňuje v podstatě na poslední chvíli, což je samozřejmě dáno nejistotou spojenou s onemocněním covid-19 a restrikcemi na něj navázanými. Lidé se obávají objednat pobyt

dopředu, a hlavně ví, že volných ubytovacích kapacit je k dispozici dost na to, aby se rozhodli až těsně před termínem. Myslím, že lidé plánují ve stále stejném předstihu, jen to konečné rozhodnutí, zda na uvažovanou cestu vyrazí, odkládají na poslední chvíli.

A myslíte, že se to změní?

Věřím, že ano. Ve chvíli, kdy zmizí veškerá omezení a restrikce, přestaneme se bát opět plánovat a rezervovat si dovolenou více dopředu. Hlavně rodiny s dětmi si budou muset začít opět hlídat volnou kapacitu během jarních, letních, podzimních prázdnin apod.

Léto na horách je úchvatné a má zase jiné kouzlo než prázdniny u vody. Čím se vyznačuje to v Krkonoších? A co zde mají turisté nejraději?

Samozřejmě je to turistika, příroda, zážitky. Nejsme destinace, kam se pojedete „válet“, ale



destinace, kde každý den vyrazíte ven do přírody a strávíte jej aktivně.

Potřebují hosté vašeho hotelu občas poradit, jakých vycházkových tras využít, co poznat, kam zamířit? Poskytujete takovou službu, nebo můžete pomoci vytvořit nějaký speciální program k pobytu?

Určitě, potřebují. Ale většina hostů již přijíždí díky internetu vybavena informacemi a plánem, jak svou dovolenou stráví a co vše chce vidět a zažít. Takže většinou poskytujeme v recepci informace o aktuálním provozu lanovek apod. Samozřejmě není problém i poradit s konkrétní trasou nebo její alternativou, doporučujeme, kde se po cestě občerstvit apod. Program na míru tvoříme hlavně pro klienty, kteří u nás pořádají firemní akce, kdy vlastními silami a ve spolupráci s partnery v Peci naplánujeme trasu, ať už pěší, nebo například na elektrokolech či v kombinaci s terénními koloběžkami. Výlet může být celodenní, nebo jen půldenní, spojený s prohlídkou blízkých minipivovarů, občerstvením a dalším programem.

Kdo je nejčastějším zájemcem o ubytování od května do září?

V týdnu jsou u nás na programu spíše firemní akce nebo ubytování pro skupiny, o víkendech zase převažují individuální hosté, ale nemusí to být úplně pravidlem. Máme i skupiny, které k nám o jarních a podzimních víkendech jezdí cvičit třeba jógu. Dva až tři takové víkendy pořádáme i sami. O letních prázdninách se hotel samozřejmě zaplní rodinami s dětmi.

V prvním covidovém roce jste měli v létě zcela obsazeno. A loni?

Léto 2020 bylo nejlepší letní sezónou za celou dobu více než 25 let, kdy hotel provozuje spo-

lečnost Regata Čechy a.s. Loňský rok již tak silný nebyl, což si vysvětlujeme větším rozvolněním a možností více cestovat do zahraničí, kdy spousta lidí vyrazila opět k moři, nebo museli vyčerpat poukazy od cestovních kancelářů, aby jim nepropadly. Nemůžu si ale stěžovat. Obsazenost i tržby za červenec a srpen 2021 byly dobré a letní sezóna se obsazeností začíná blížit té zimní.

Jaké radovánky si hosté v Horizontu přes léto mohou užít?

Během celých prázdnin máme pro děti i dospělé připraven každý den animační program, který zajišťují profesionální vyškolení animátoři. V rámci něj mohou například děti prožít den bez rodičů spojený s výletem do okolí a hledáním pokladů, pro dospělé jsme zase jako zpestření jejich pobytu v loňském létě nabídli možnost odpoledního koupání v pecké přehradě, kde má voda kolem 10 °C, za doprovodu a rad našeho plavčíka Ivana, který se tam pravidelně po celý rok otužuje. Pokud počasí nepřeje, nebo se host potřebuje jen zrelaxovat po celodenní túře, je k dispozici bazén s protiproudem, vířivka a sauna, to vše již zahrnuté v ceně pokoje. V našem Sport a wellness centru jsou k dispozici kuželky, stolní tenis, Xbox, squash, rícochet, badminton... Hosté si mohou objednat masáže nebo wellness procedury, které zajišťují naši maséři, a vyzkoušet mohou i originální thajské masáže. A pokud chce někdo strávit slunný den lelkováním u vody, může využít slunnou louku před sportcentrem s možností venkovního vstupu do bazénu. Nejen Horizont, ale celá Pec a okolí nabízí spoustu zábavy. Když je hezké počasí, jsou

hosté většinou celý den venku. Využívají lanovky na Sněžku, na Hnědý vrch nebo na Portášky ve Velké Úpě, hned vedle hotelu je horská bobová dráha a dětský relax park, na druhé straně pecké přehrady pak lanové centrum. Vyhledávanými cíli, kromě Sněžky samozřejmě, je třeba i rozhledna na Hnědém vrchu, herní krajina Pecka na Portáškách, Stezka korunami stromů v Janských Lázních a další a další.

Traduje se, že jste hotel pohodový, že se tu lidé cítí jako zákazníci, kterým je věnována patřičná péče. Ani malá, ani přehnaně vstřícná, prostě tak akorát. Je těžké naučit se pečovat o hosta tímto stylem?

Myslím, že v tomto máte pravdu a potvrzují nám to i mnohá hodnocení od našich hostů, kteří odjíždějí spokojeni a mají chuť se opět vrátit. Velké díky za to patří našemu personálu, který se o hosty stará a atmosféru celého hotelu vytváří. Bez nich by to prostě takové nebylo a je to v současné době to nejceněnější, co firma má. Spousta našich zaměstnanců v hotelu pracuje více než deset let a jsou to lidé, kteří mají své povolání rádi a berou je již spíše jako poslání.

A pokud přijde do týmu někdo nový, tak se na něj samozřejmě tento duch přenáší. Je to dlouhodobý proces, ale vyplácí se.

Ještě jako šéf provozu

jsem studentům na praxi, ale i svým podřízeným, říkal, že k hostovi musíme přistupovat jako k vlastní babičce, která k nám přijela na návštěvu. Také ji vždy pozdravíme, srdečně přivítáme, staráme se o ni a uděláme pro ni vše, co jí na očích vidíme! Hosté to určitě vždy ocení. Člověk se má chovat přirozeně a vždy tak, aby se za sebe nemusel stydět.

Léto 2020 bylo nejlepší letní sezónou za celou dobu více než 25 let, kdy hotel provozuje společnost Regata Čechy a.s.



Také se říká, že sláva hotelu roste s tím, jak se tam vaří. Když osazenstvu chutná, vrátí se. Jaké procento z ubytovaných tvoří věrná klientela?

To procento souvisí hlavně s předchozí otázkou. Je to kolem 30 % hostů. Někteří jezdí jednou za rok v konkrétním termínu, někteří třeba i čtyřikrát pětikrát do roka na kratší pobyty. Velice si toho vážíme, ale zároveň je to pro nás velký závazek. Tedy nepolevit. Kuchyně k tomu samozřejmě přispívá též velkou měrou. Snídaně jsou základ dne, a myslím, že mohou odpovědně říci, že ty naše jsou jedny z nejbohatších v Krkonoších, možná i dále. Hosté si samozřejmě chválí i bufetové večere a také á la carte kuchyni. Vše je poctivé, čerstvé, žádné polotovary ani náhražky, a pokud možno z lokálních surovin. Například u firemních akcí je, nejen z našeho pohledu, dobrá kuchyně jednou z nejdůležitějších částí zážitku. V pokoji stráví účastníci celkem málo času, školící prostory si nikdo příliš nepamatuje, ale jestli se dobře najedl a chutnalo mu, to si pamatuje každý. Z firemních akcí se nám rekrutuje velká část individuální klientely, kdy účastníci, pokud jsou spokojeni, přijedou potom s rodinou nebo kamarády.

Určitě chystáte právě na léto další pobídky k tomu, aby u vás byli návštěvníci spokojeni. Můžete už prozradit? A pokud jde o jídelníček? Nač se mohou gurmáni těšit?

Na pobídkách pracujeme neustále. Nedávno jsme vyměnili všechny matrace v postelích za nové s výškou 33 cm, aby se našim hostům spalo jako v bavlence. Dveře do pokojů jsou osazeny novými čipovými zámky, takže již žádné vymazané magnetické karty. V nabídce máme několik tematických pobytových balíčků, ve kterých najdou hosté nakombinované různé služby. S animátory řešíme i některé novinky do animačního

programu pro děti. Ty se mohou také těšit na dětské hřiště s herními prvky vedle letní terasy. Co se týká kuchyně, obměňujeme jídelní lístek dvakrát do roka a každý měsíc jej doplňujeme o nějaká tematická jídla vztahující se k dané sezóně, takže přes léto se návštěvníci budou moci určitě těšit na ovocné knedlíčky s jahodami, meruňkami či borůvkami nebo na speciality z hub z okolních lesů, jež pro nás sbírá jeden z našich zaměstnanců, jenž má status certifikovaného sběrače.

Oblíbené jsou u vás firemní akce spojené s relaxačními aktivitami. Nabízíte firmám určité možnosti také právě na květen, červen, červenec a srpen?

Třeba pět dní, dopoledne školení, odpoledne výlet na kole, bazén, večer grilovačka...

Snad kromě února, kdy jsou jarní prázdniny a hotel za normálních okolností praská ve švech, umíme pro firmy připravit program v každém měsíci. Samozřejmě nejvíce možností je právě od května do října. Firemní pobyty jsou však spíše kratší, jednu až dvě noci. V červenci a srpnu je však poptávka menší, kvůli dovoleným ve firmách. Tyto měsíce, hlavně začátek nebo konec prázdnin, jsou však ideální například pro firemní family days, kdy k nám přijedou zaměstnanci spolu s rodinami a ve spolupráci s firmou pro ně zajišťujeme i různé aktivity mimo hotel. Jak jsem již říkal výše, spolupracujeme s partnery v Peci a okolí, jako jsou SkiResort, Lano-



vá dráha Sněžka, Stezka korunami stromů a další. Spolu s nimi připravujeme vždy program dle časových možností, ale i podle zdravotní účastníků firemní akce. Oblíbeným celodenním programem je třeba naše Sněžka tour, kdy zdoláme s účastníky Sněžku, odtud vyrazíme na Luční boudu, kde je připravena prohlídka boudy a místního pivovaru, včetně ochutnávek a občerstvení, přes Výrovku pokračujeme na Richtrovky a odtud je možné sjet na terénních koloběžkách zpět k hotelu. Jako odpolední program pro menší skupiny je zase skvělý výlet na elektrokolech z Pece přes Lvi důl s nádhernými výhledy až na Pomezní boudy, zde občerstvení a prohlídka pivovaru

Trautenberk, a přes Spálený mlýn a Velkou Úpu zpět do Pece. Díky elektrokolům zvládne tuto trasu v podstatě každý. Bazén, sauna, vířivka, případné využití sportovišť a dobrá večere s grilováním na letní terase je už jen třešnička na dortu celého dne.

Náš přístup k firemní klientele je velmi podobný jako k té individuální. Od prvotní komunikace až po re-

alizaci a fakturaci se o ně stará kolegyně, je to její primární náplň práce. Naším velkým plus pro klienta je to, že nemusí komunikovat s několika partnery, řešit několik faktur za různé služby, ale my domluvené služby garantujeme, i ty mimo hotel, hlídáme kvalitu, řešíme různé požadavky na místě, a poté vystavíme jednu celkovou fakturu, ve které vyúčtujeme také služby nakoupené u partnerů.

za rozhovor poděkovala Eva Brix

V Litomyšli vznikne unikátní zemědělská biometanová stanice

Zemědělské družstvo chovatelů a pěstitelů Litomyšl se jako jedno z prvních v České republice rozhodlo pro změnu technologie využití bioplynu, který produkuje na své bioplynové stanici v Litomyšli. Namísto výroby pouze elektrické energie a tepla bude bioplyn čistit na biometan. Ten bude zároveň vtlačet do stávající plynárenské rozvodné sítě. Součástí projektu je i stavba čerpací stanice na stlačený zemní plyn (CNG) v přílehlém areálu v obci Dolní Újezd. Prostřednictvím této stanice bude družstvo vyrobený biometan používat k pohonu svých vozidel a zároveň ho nabídnout i veřejnosti. Celou investici za více než 50 miliónů korun zrealizují společnosti Hutira – Brno a Hutira Green Gas.

Součástí areálu Zemědělského družstva chovatelů a pěstitelů Litomyšl by měla být v příštích letech unikátní technologie pro využití bioplynu. Ten bude namísto standardní výroby elektrické energie a tepla čistěn na kvalitu zemního plynu, tzv. biometanu. Docíleno toho bude pomocí technologie speciálních membrán. Jelikož je biometan kvalitativně totožný se zemním plynem, bude možné ho vtlačet do stávající plynové rozvodné sítě. Celý projekt, včetně napojení na plynovou síť, by měly realizovat brněnské společnosti Hutira – Brno a Hutira Green Gas. Druhá zmíněná technologii pro vtlačení biometanu do rozvodné sítě plynu sama vyrábí. Řešení by mělo zajistit výrobci biometanu stabilní odběr plynu. Součástí projektu výstavby

jednotky na výrobu biometanu je rovněž instalace plnicí stanice na stlačený zemní plyn (CNG). „Podobně komplexní realizace, včetně instalace bezobslužné a plně automatizované CNG stanice, v České republice zatím prakticky neexistuje. Technologie vtlačení do VTL plynovodu je naším vlastním unikátním řešením, čištění bioplynu pak zajišťuje dodavatelská společnost,“ uvedla Monika Zitterbartová, výkonná ředitelka společnosti Hutira Green Gas.

Zmíněná stanice na CNG bude umístěna v jiném areálu zemědělského družstva, který je od výroby biometanu vzdálen přibližně 9 km. U této čerpací stanice si budou moci biometan natankovat do svých nádrží jak vozy zemědělského družstva, tak široká veřejnost. Plnicí stanice bude totiž napojena na plynovou rozvodnou síť a o transport biometanu se postará distributor zemního plynu. Nebude proto nutné budovat přímé plynovodní spojení mezi výrobnou biometanu a čerpací stanicí. Zároveň se počítá s tím, že stanice CNG bude součástí již existující čerpací stanice pohonných hmot. Celková investice do biometanové a CNG stanice by měla přesáhnout 50 miliónů korun. Z velké části ji pokryjí dotace Evropské unie a Ministerstva průmyslu a obchodu z operačního programu OPPIK. Biometanová stanice by zároveň měla za deset let provozu zpracovat 30,6 miliónu kubických metrů bioplynu, tedy zhruba tři milióny kubiků bioplynu ročně, což znamená produkci 1,7 miliónu kubíků biometanu ročně.

„Dlouhodobě se svými aktivitami snažíme o postupné ozelenění plynárenství. V zakázce takto velkého rozsahu bychom také rádi zúročili své třicetileté zkušenosti z tohoto odvětví. Jako zásadní zároveň vnímáme i to, že pomůžeme vytvořit dostatečné zázemí pro ekologičtější způsoby dopravy, a přispět tak k udržitel-

Značka Hutira

čítá více než deset firem působících v odvětví vodárenství, plynárenství, stavebnictví, průmyslu či báňské činnosti. Všechny vycházejí z unikátního know-how, profesionálního přístupu a dlouholetých zkušeností. Díky vzájemné synergii jednotlivých společností tak značka Hutira dokáže nabídnout komplexní řešení napříč klíčovými segmenty, kterými se zabývá. Nejen proto se tak s produkty této značky lze setkat jak v tuzemsku, tak v zahraničí, a to hned na několika světových kontinentech.

nosti hned v několika aspektech současně,“ uvedla Monika Zitterbartová. Česká republika stojí podle ní před náročným úkolem nahradit fosilní paliva obnovitelnými zdroji energie. Zemní plyn totiž v tuzemsku v současné době pochází výhradně z fosilních zdrojů. Do určité míry je možné ho nahradit biometanem, který se získává technologickou úpravou bioplynu. K produkci bioplynu přitom v České republice dochází už po desetiletí – vyrábí se zpracováním biologicky rozložitelných materiálů v bioplynových stanicích, například kalů z čistíren odpadních vod, bioodpadů, statkových hnojiv nebo cíleně pěstovaných energetických plodin. „Takový způsob produkce bioplynu je možné pozorovat ve více než 570 bioplynových stanicích v Česku. Do současné doby se však využíval tím způsobem, že se v kogeneračních jednotkách přeměnil na elektrickou energii a teplo. Řešení v Litomyšli je tak s ohledem na využití bioplynu přelomové. Věříme, že bude inspirací i pro další potenciální zákazníky a že podobné projekty uvidíme do několika málo let na desítkách zemědělských bioplynových stanic v České republice,“ uzavřela výkonná ředitelka Hutira Green Gas. (tz)



Opravdová medicína je umění

O 3D lékařství, umělcích v bílých pláštích, otevřené mysli, postcovidové péči a o mnohém dalším jsme si povídali s MUDr. Rodionem Schwarzem, trochu jiným lékařem, než známe z běžné praxe. Působí ve Velkých Přílepech nedaleko Prahy.

Jistě jste měl silnou motivaci vystupovat tak náročný obor. Co vás přivedlo k lékařství?

Je to příběh malého chlapce migrantů se zářícíma očima, který přišel do Čech v deseti letech a bez znalosti jediného českého slova nakonec jako jediný z ročníku vystudoval medicínu. A proč medicínu? Říká se, že osudové věci si vybírají nás. S medicínou to bylo stejné. A s velkou pokorou a vděčností děkuji každý den za její volbu vybrat právě mě a možnost šířit dobro dál. Již více než deset let se věnuji praktickému lékařství pro dospělé, výuce studentů medicíny i mladých lékařů, a zároveň studiu čínské medicíny. Pracoval jsem na několika humanitárních projektech v Keni a Burundi, v nízko-prahovém centru Narovinu pro lidi bez domova a na okraji společnosti, a díky tomu jsem zjistil, že lidský život se neměří jenom jeho délkou. Díky té trnité cestě, lidem, které jsem na ní potkal, a znalostem, jichž jsem nabyl, jsem se rozhodl, že stvořím něco výjimečného. Něco, co bude mým přínosem nejen pro lidi, ale, jak říkal Nikola Tesla, pro lidstvo. Něco, co tady po mě zůstane, i když tu jednou nebudu, a stále bude v mém odkazu žít dál, tedy konat dobro.

Denně se snažím o přesah v mé profesi, díky kterému vznikly takové projekty, jako je postcovidová péče s informačním webem postcovidovysyndrom.cz, projekt infuzepomaha.cz, špičková konopná péče stabla.cz nebo, ve spolupráci s likérkou Landcraft, série medicínalních likérů s blahodárným účinkem na mužský a ženský organizmus (likéry On a Ona). Zajímavostí likérů je třeba fakt, že ten ženský má, mimo jiné, i přirozený afrodiziakální vliv na ženský organizmus díky doplňování krve a energie, mužský zase působí přirozeně na zlepšení potence.

Splnily se vaše představy a očekávání, nebyl jste zklamán zaběhlým systémem zdravotní péče?

Část svého studia jsem absolvoval v zahraničí, a především díky studiu chirurgie ve švédském Lundu jsem si uvědomil, že medicínu lze dělat i jinak, než jak je našim medikům prezentováno. Během předatestační přípravy



MUDr. Rodion Schwarz

jsem si sepisoval to nejlepší, co se mi na jednotlivých pracovištích podařilo vidět, absolvovat či naučit. Uvědomil jsem si, že jedinou možností, jak mohu začít měnit systém, je začít u sebe, a inspirovat tím ostatní. I díky tomu jsem se ve finále rozhodl založit svou ordinaci, a následně i menší kliniku na zelené louce, kdy již od začátku byly nastaveny vysoké standardy zdravotní péče, celého systému přístupu k pacientovi, a samozřejmě i interní systémy. Dnes by se už dalo hovořit, díky léta trvajícím vyplňování systému, o franšíze.

Jistě je pravda, že příčinou mnoha nemocí bývá nesprávný životní styl. Lidé v businessu navíc pod vlivem okolností nemohou, jak se říká, „ubrat plyn“. Co byste jim poradil?

Prevenici, prevenci a ještě jednou prevenci. Nejlépe individualizovanou a přizpůsobenou každému z nás. Nevěřím už na pilulky, které slibují zázraky a umí vyléčit vše. Každý z klientů je unikátní. Velký důraz klademe na věk, pohlaví, stravovací návyky, aktuální zdravotní konstituci, dokonalou analýzu krve a další. Zajít jednou za čas na infúzi vitamínu C či multivitaminu mi dává mnohem větší smysl, než do sebe denně ládovat různé pilulky. Máme mnoho klientů, kteří přicházejí s tím, že si uvědomují náročnost své profese a životních okolností, a žádají o kompletní vyšetření a nastavení vhodné prevence. Díky znalostem západní a východní medicíny jsme schopni udržovat v kondici i lidi, kteří častokrát již za-

čínají na svém těle i myslí pociťovat určité neduhy, ale z pohledu západní medicíny jim stále ještě „nic není“. Pro nás je to vždy první signál, že musíme zbystřit. Když se to totiž projeví na těle, je mnohdy již pozdě. V týmu máme také vystudovanou terapeutku tradiční čínské medicíny s mnohaletou praxí (jsem také její klientem), za zády máme silnou laboratoř Synlab, která je schopná z krve zjistit neuvěřitelné věci, a následně nám tak pomoci ve správné diagnostice a léčbě.

Nabízíte postcovidovou péči. V čem spočívá? A doporučil byste ji manažerům a podnikatelům, lidem, jichž se vládní opatření proti pandemii dotkla dvojnásob?

Postcovidová péče je sofistikovaný pětitydenní program, který se vyvinul díky osobní zkušenosti s postcovidovým syndromem a velkému zájmu ze strany pacientů. Skládá se ze tří základních a několika doplňkových pilířů léčby. Probíhá tak, že po kompletním prostudování veškerých dostupných vyšetření a vyloučení ostatních příčin zdravotních obtíží se začíná infúzní terapií bohatou na vitamíny a minerály. A proč infúzní? Především proto, že lidé po prodělaném covid-19 mají slabší zažívání a nedokážou potřebné nutrienty do těla vstřebat. Navíc vysoké dávky vitamínu C podané do žíly mají i vědecky prokázaný terapeutický efekt (zmírnění únavy, zbystření mysli apod.). Druhý pilíř tvoří tradiční čínská medicína, kdy je pacientovi na základě hodinového pohovoru a vyšetření sestavena individuální te-

rapie skládající se z bylinných odvarů, akupunktury a dietních doporučení. Třetí pilíř tvoří full spektrum CBD kapky vlastní výroby, které, především díky optimálnímu poměru jednotlivých kanabinoidů, přirozeným způsobem zlepšují kvalitu spánku, relaxují psychiku, působí imunomodulačně a působí protizánětlivě. Více informací se čtenáři mohou dozvědět na www.postcovidovysyndrom.cz.

Věnujete se celostní medicíně. Jak ji chápete a praktikujete vy, čím si vás získala?

Uvedu na příkladu. Představte si, že se denně setkáváte s množstvím různých problémů a na každý se díváte jenom z jednoho úhlu pohledu. A pak, díky studiu jiného systému diagnostiky a léčby, zjistíte, že lze na tentýž problém pohlédnout i z jiné strany, a začíná se vám skládat 3D obraz. Je to neuvěřitelné! Z pocitu „něco mi tady chybí“ najednou přijde uvědomění „jo, takhle to je!“

Jsem již přesvědčen, že opravdová medicína – to je umění. A nejlepší lékaři historie, to byli lidé umělci, lidé s otevřenou myslí, neuvěřitelnou zvědavostí, chutí riskovat a jít proti proudu, i když to nebylo populární. Lidé, kterým primárně šlo o prospěch pacienta, a ne o poplácávání po rameni. Vždyť když něco funguje a nemáme zatím vědecké metody jak to změřit, ještě neznáme, že je to špatně. Mnohé objevy či metody léčby byly popsané a oficiálně uznané až mnoho let poté, co byly v praxi použity.

Někteří kolegové vás mohou nařknout ze šarlatánství, když využíváte léčebné postupy, které jste se na fakultě neučil. Vyzkoušel jste vše na sobě nebo svých nejbližších, abyste měl praktické a důvěryhodné zkušenosti?

Můj velký učitel a skvělý lékař MUDr. Jozef Lucký na jedné ze svých přednášek řekl, že pokud se člověk chce stát skutečně dobrým lékařem nebo terapeutem, měl by okusit nemoc na sobě a také projít léčbou. Teprve pak se dokáže přiblížit dokonalosti ve svém oboru.

V minulosti jsem prošel nemalými zdravotními obtížemi, a díky kombinaci více léčebných směrů se mi podařilo postupně uzdravit. UVědomění si, že lékař má primárně zachovat otevřenost mysli, je klíčové. Pokud zjistíme, že postupy léčby, které fungují a přinášejí profit pro pacienta, jsou prezentovány jako „alternativní“, tak to nic nemění na primární podstatě věci. Vždy má především jít o blaho pacienta a snahu o zachování jeho zdraví.

Opakovaně jsem se setkal ze strany svých kolegů s kritikou. Mnohé postupy, které v léčebném procesu používám, jsou na západě (i východě) běžné. Přesto se najdou jedinci, a mnohdy i kolegové lékaři, kteří, při absolutní absenci povědomí o dané problematice, si přivlastňují právo vyjadřovat se k nim. A mnohdy jde o patovou situaci, protože nejsou otevření dialogu a chybí jim chuť se o dané problematice dozvědět více.

Patříte k propagátorům konopí v prevenci a terapii. Nejde jen o jakousi módní záležitost, která po čase zase zmizí?

Konopí je tu s námi již tisíce let. Je pravda, že v posledních letech se zneužívá jako rekreační droga. Skutečností zůstává, že již staří Číňané, kteří jej nazývali má, zkoumali jeho využití v léčebných postupech a integrovali do sofistikovaného systému farmakologie klasické čínské medicíny.

Celá ta konopná cesta pro mě byla a je velmi poučná, dobrodružná a vzrušující. Během studia medicíny byla fyto terapie přednášejícími farmakology dehonestována, o konopí či endokanabinoidním systému se neučilo vůbec. Jeho význam a potenciál jsem objevil teprve nedávno, a to díky, paradoxně, nelékaři – propagátorovi konopí u nás – Jiřímu Stablovi. I přes validní vědecké studie ani mnozí atestovaní lékaři povšechně nemají tušení, že nějaký endokanabinoidní systém existuje. U mnohých mých kolegů přetrvává i nechuť se při zmínce o konopí cokoliv dozvědět, nedej bože integrovat konopí a výrobky z něj do léčebného procesu. V tuto chvíli vyvíjím snahu o osvětu odborné i laické veřejnosti. Netvrdím, jako mnozí, že jde o panaceum. Jen chci, aby přestalo být tabuizováno a byla možnost jej předepisovat pro pacienty, u kterých má smysl jeho nasazení. Bohužel ze strany SUKLU praktický lékař není dosti vzdělaný na to, aby mu tato možnost byla umožněná, i přesto, že o něm vím více než odborníci, kterým to umožněno je.

Cesta je to dlouhá a trnitá, ale pokud má snaha povede k tomu, že tím jednou budeme za-

chraňovat lidské životy, mírnit lidská utrpení, vidím v ní velký smysl.

Cítíte se také manažerem nebo podnikatelem v trochu specifické oblasti péče o zdraví? Lákalo by vás vybudovat velké zdravotnické zařízení, kde byste využil všechny teoretické a praktické poznatky a mohl pomáhat více lidem? Narážím i na to, že momentálně jsou vaše kapacity vyčerpány a registrace nových pacientů je pozastavena, respektive odložena na pozdější termín.

Určitě, bez toho to nejde. Vedení kliniky, byť i malé, vyžaduje určitý kus manažerských schopností. V tuto chvíli jsme již na limitu svých kapacitních a personálních možností a musím se přiznat, že vzhledem k velkému zájmu ze strany pacientů by mě vybudování většího zdravotnického zařízení lákalo. Mít vše pod jednou střechou, kde by se propojila západní medicína s medicínou východní, implementovala léčba pomocí konopí, infúzí a další postupy (mám v hlavě ještě spoustu nápadů), by mne přitahovala nejvíce. V tuto chvíli však chybí seriózní investor, a hlavně kolegové lékaři a další zdravotnický personál, který by byl naladěný na stejnou vlnu. Již nyní na naší kliniku jezdí lidé z celé republiky. Tím, že se zabýváme již skoro rok léčbou postcovidového syndromu, infúzní terapií a kombinací západní a východní medicíny, máme velkou úspěšnost léčby, a díky referencím spokojených klientů o možnosti rozšíření uvažujeme téměř denně.

hodně spokojených vyléčených pacientů a splnění snů popřál Pavel Kačer



Velká porce luxusu, pohodlí a rafinovanosti



Martina Bedrnová

Říká se, že nic nového pod sluncem. Všechno už tady jednou bylo... Ale ne vždy toto úsloví platí. Například nový model automobilu DS s číslicí 4 je neopakovatelně výjimečný, a na náš trh přichází jako vítaný suverén. Proč, to naznačila ředitelka značky DS pro český trh Martina Bedrnová:

V půlce ledna jste představili nový model DS 4. Co si od jeho uvedení na český trh slibujete? Na tiskové konferenci jste naznačila, že to je přesně to auto, které výrazně obohatí vaši nabídku...

Značka DS uvedením modelu DS 4 doplnila svoji nabídku na celkové čtyři modely a právě DS 4 by měl být obchodně nejúspěšnější. Už jen z toho důvodu, že přichází na poměrně velký trh prémiových kompaktních hatchbacků nižší střední třídy. Jde o vůz, který je zcela nový svým pojetím i stylem a otevírá novou éru značky DS. Nabízí kromě technologické výbavy i velkou porci luxusu a komfortu a my věříme, že právě na takovou nabídku mnozí zákazníci čekají.

Nový model, zatím s pohonem benzín a diesel, má také řadu modifikací, proč tolik?

Asi tím myslíte pestrou paletu karosářských variant... Tedy fakt, že zákazník má na výběr

klasický hatchback DS 4 nebo verzi DS 4 Cross s prvky crossoveru či případně sportovněji „stříženou“ DS 4 Performance Line. Vzhledem k tomu, že cílíme na náročnější zákazníky, kteří mají často přání si svůj vůz velmi individuálně sestavit, tak je taková široká nabídka zcela na místě. Chceme vyjít vstříc milovníkům vozů SUV i těm, co ocení spíše klasičtější kompakt.

Pozoruhodný je opět design, prostě to auto se na první pohled líbí. Dá se předpokládat, že o ně budou mít zájem i řidičky přesto, že jde o auto nabitě technologiemi? A slyší český motorista právě na charismatický design? Umí si ho vychutnat jako výsostný benefit, který patří k jeho osobnosti?

Jsme si jistí, že i ženy DS 4 ocení a vůz budou bez problémů a rády využívat. Je to trochu klíš, myslet si, že ženy se „bojí“ nových technologií. Ovládání je velice intuitivní a v mnohém připomíná práci se smartphonem. Opravdu

není třeba mít jakékoli obavy. Navíc každý zákazník si najde ty „své“ funkce vozu, které bude preferovat a využívat. Výrazný a jedinečný design DS 4 je důležitým kritériem výběru jak žen, tak i mužů. Naši zákazníci právě toto odlišení hledají, nechtějí splynout s davem. Vyjádřením značky DS je spojení Different Spirit, jiný duch. Jsme francouzská značka, která sází na silné francouzské atributy, jako je haute couture, luxus, pohodlí a rafinovanost. Cílíme na klienty, kteří mají podobně nastavené preference.

Nová koncepce interiéru znamená novou definici pohody, uvádí se v tiskové zprávě. Bude to jeden z důvodů, proč si budou milovníci luxusu takové auto kupovat?

Vůz DS 4 skutečně oplývá nesmírným komfortem. Jak jízdním (příkladně odpružení), tak i akustickým (ticho v kabině), tepelným a ergonomickým. Pasažéři se ve voze budou cítit velmi bezpečně, obklopeni prémiovými materiály a s řadou funkcí usnadňujících řízení či samotnou jízdu a zakusí pocit Savoir Vivre, tzv. umění žít. Nejde jen o cestu odněkud někam, ale o samotné cestování ve voze, které je příjemným zážitkem. Můžete během jízdy využít několika programů masážních sedaček, zaposlouchat se do skvělého zvuku top audio-soustavy Focal, dotýkat se nejemnějších kůží či prvků z jasanového dřeva v interiéru.

Pro muže bude ale patrně lákavější právě díky technologické výbavě. Co je na automobilu nejpozoruhodnější?

Myslím, že skvělé je například noční vidění DS Night Vision, které patří k bezpečnostní výbavě vozu. Nebo je zajímavé také promítání jízdních informací na zovozku před autem díky DS Extended Head Up displeji, kdy se údaje řidiči objevují čtyři metry před čelním sklem. Tato senzorická zážitková technologie je součástí globálnější nabídky tvořící kompletně přepracovaný desetipalcový systém infotainmentu: DS Iris System. Nové rozhraní přebírá právě ergonomii smartphonu s dotykovým ovládáním. DS Iris System lze ovládat hlasem a gesty. Dalším pomocníkem je i zcela nový systém DS Smart Touch pro ovládání pomocí gest, což je displej na středové konzoli, který lze ovládat jen dotykem prstů a umožňuje předvolit až šest nepoužívanějších funkcí, např. i nejvíce volané telefonní číslo. DS 4 ale nabízí i možnost poloautonomního řízení nové generace DS Drive Assist nebo špičkové světlomety DS Matrix Led Vision. Žádná technologie použitá ve voze ale není samoúčelná,

nýbrž podporuje bezpečí řidiče i posádky a zvyšuje komfort používání vozu.

Ne každému fajnšmekrovi se podaří tyhle koně pod kapotou zkrotit napoprvé, nabííte tedy předání vozu dvoufázově. Oč přesně jde?

Jde o to, že standardem u naší značky je neza-
hlcovat zákazníka obrovským množstvím in-
formací a proškolením používání všech funkcí
a technologií vozu hned při jeho předání. Nej-
prve se vyptáme zákazníka na jeho zásadní
preferenze, co chce mít v autě k dispozici. To
mu pomůžeme nastavit a vysvětlíme. Zákaz-
ník odjíždí a pak se během dalších dvou až
tří týdnů s vozem seznamuje v klidu ve svém
prostředí, a po této době je pozván zpět na
prodejnu na dobrou kávu a s prodejcem DS
při té příležitosti probere, jak se mu s vozem
žije, jaké další funkce by ho zajímaly oživit či
dovysvětlit, a většinou si právě v této fázi zá-
kazník povšimne i dalších benefitů, které vůz
nabízí a které by chtěl využívat. Navíc lze do
paměti automobilu uložit několik profilů uží-
vatelů, takže každého po usednutí za volant
hned uvítá jeho vlastní nastavení a preferova-
né funkce. Tento způsob dvoufázového pře-
dávání vozů se nám velmi osvědčil.

**DS 4 má řadu bez-
pečnostních prvků
a různých vychytá-
vek. Znamená to,
že šance mít nehodu je nižší než
v případě jiných
aut vaší značky?**

Takto bych to nedo-
kázala říct. Všechny
naše DS vozy jsou ve-
lice vyspělé po strán-
ce bezpečnostních technologií, na tom si vel-
mi zakládáme. Ve všech našich modelech jsou
v rámci technologické výbavy k dispozici
mnohé bezpečnostní asistenty. V úrovni bez-
pečnosti mezi našimi modely rozdíl není.

**Myslím, že skvělé je například
noční vidění DS Night Vision,
které patří k bezpečnostní
výbavě vozu. Nebo je zajímavé
také promítání jízdních informací
na vozovku před autem díky
DS Extended Head Up displeji,
kdy se údaje řidiči objevují čtyři
metry před čelním sklem.**

**Kdy si sednou za volant první zákazníci?
A kolik DS čtyřek byste letos chtěli prodat?**

První zákazníky již registrujeme, tedy již za
volant usedají a věřím, že budou plně spokoje-
ni. Vozy DS 4 jsou již nyní k vyzkoušení
a v prodeji v Praze v DS Store na Černém

mostě, v Brně u part-
nera Carlig Auto ne-
bo v Ostravě u spo-
lečnosti Kodecar.
Letos bychom rádi
českým zájemcům
prodali vyšší desítky
tohoto modelu, od-
haduji prodej na
60–70 vozů.

**Dařilo se vám v loň-
ském roce? Pociťili
jste komplikace**

**v důsledku nedostatku čipů? Myslím, že
se vás to příliš nedotklo...**

Značka DS zaznamenala v loňském roce 50%
nárůst prodejů, což je skvělé, zejména v kon-

textu koronavirové epidemie, různých lock-
downů a nedostatku dílů i celých aut. DS
v České republice nebyla výpadkem výroby
naštěstí tolik postižena. Přeci jen v rámci sku-
piny Stellantis, kam značka DS patří, byla DS
jako prémiová značka pro náročné zákazníky
zásobována s vysokou prioritou. Naše dodací
lhůty se stále pohybují kolem tří měsíců od
objednávky vozu do výroby.

**Jaký pocit jste měla vy, když jste do DS 4
usedla poprvé?**

Já jsem měla za to, že jsem se ocitla v jiném
světě DS, je to opravdu velký krok kupředu.
A měla jsem samozřejmě i pocit velké pýchy
na naše designéry a technické inženýry, že do-
kázali realizovat takové nádherné auto. Měla
jsem pocit, že bych se v DS 4 chtěla vydat na
dlouhou cestu a pořádně si ji užít. A hlavně
jsem chtěla být za volantem a řídit, to je velmi
silný moment, když auto padne přesně tzv. do
ruky. Cítila jsem se jednoduše skvěle, je to
auto přesně pro mne.

otázky připravila Eva Brixí ■■■



I mouka může být prémiový produkt

Vášeň pro pečení sladkých i slaných dobrot dokáží pochopit. Nejde totiž jen o to, aby bylo co na stole. Jde o zálibu, řemeslo, tichý adrenalin, radost z vytváření čehosi užitečného, pěkného, voňavého, krásného. I já sama jsem jí už dávno podlehla. Odvádí mne ze světa stresu a věčného nestihání k hodnotám, které ocení nejen lidský žaludek. Ubírám se magií chutí, vůní, experimentů, touhy přijít na něco nového. Pravda, často jsou moje pokusy neopakovatelné, mnohokrát vznikne to, co nebylo v plánu. Tím větší překvapení to bývá. Jsem odvážná a nenechám se nikdy odradit. Mé výrobky nejsou dokonalé, spoléhám totiž na to, že u nás doma je vždy hlad. Řadu let jsem také toužila připravit rozhovor o Mlýnu Perner, protože vánoční perníčky z jeho žitné mouky jsou opravdu lahůdkou. Nyní se mé přání splnilo. Mlýn Perner stojí na břehu řeky Jizery už pěknou řádku století a stejně dlouho se zde také mele mouka podle tradičních mlynářských zásad: úcta k řemeslu, nejvyšší kvalita surovin i výsledného produktu a efektivní způsob mletí. O mlynářském řemesle v 21. století i o tom, jaké to je vést rodinnou firmu, jsem měla možnost povídat s Danielem Pernerem, který je v čele mlýna od roku 2007:



Daniel Perner

Mlýn Perner získal uznání odborné i široké veřejnosti, máte ojedinělou image. Kolik práce za tím vším je? Určitě to není jen o investicích, certifikacích, kvalitě, ale o podnikání srdcem, o nadšení a touze nevdát se v půli cesty.

Máte pravdu, je za tím spousta práce, úsilí i hledání nových cest. A v našem případě je to i závazek vůči našim předkům, kteří byli také

mlynáři. Mlýn ve Svijanech se stal rodinným majetkem ve 30. letech minulého století, kdy ho koupil můj děda a který ho také na svoji dobu vybavil těmi nejmodernějšími mlynářskými technologiemi. Rodina pak mlýn vylepšovala až do roku 1948, kdy ho znárodnili komunisté. Zpět se rodině vrátil až v roce 1993 v zuboženém stavu. Ale naštěstí od začátku jsme věděli, jakým směrem chceme mlýn rozvíjet. V tom byla v rodině shoda. Naším cílem

bylo a stále je přicházet s výrobky s přidanou hodnotou a ukazovat lidem, co všechno je možné.

Jaké byly vaše začátky? Veselé, nebo smutné?

Především těžké. Jak jsem zmiňoval, mlýn se rodině vrátil v žalostném stavu a s technologiemi, které pořizoval můj dědeček na konci třicátých let minulého století, od té doby se mlýn bohužel nerozvíjel. Takže investovat do rozvoje byla nutnost jak z hlediska nízké produktivity, tak i bezpečnosti provozu. Základem úspěchu jsou nyní nejmodernější technologie, ale i tým lidí, který sleduje současné trendy v mlynářské odbornosti i nejnovější poznatky z různých oblastí, jako je výživa i technologie potravin. Od začátku jsme věděli, že chceme přicházet s jedinečnými produkty a přesvědčit zákazníky, že i mouka může být prémiový produkt, který má mnoho podob. Proto jsme také začali mlít celozrnné mouky do hladka jako jedni z prvních v Evropě. Díky našim lidem, zkušenostem a postupům dokážeme umlít mouky té nejvyšší kvality, ze kterých pečivo skvěle chutná, hezky voní, a navíc dodá lidskému tělu tolik potřebnou vlákninu a další zdravé prospěšné látky. Dodnes je v Evropě jen několik výrobců, kteří dokážou namlít celozrnnou mouku do hladka jako my. To je naše velká výhoda.

A víze? Nebudete zřizovat třeba vlastní pekárnu, cukrárnu?

Nápadů je řada, ale hlavním cílem je přicházet s výrobky s přidanou hodnotou pro naše zákazníky z řad domácností, ale i velkých odběratelů. Vývoj v potravinářství je velmi rychlý, objevují se nové trendy i technologie a my chceme být stále v čele pomyslného pelotonu na poli inovací. Zatím se nám to daří a děláme vše pro to, aby to tak bylo i v budoucnu. I proto spolupracujeme s řadou odborníků, včetně těch z výzkumných ústavů nebo vysokých škol. Cukrárnu ani pekárnu zatím v plánu nemáme, ale v loňském roce jsme v Bedřichově otevřeli Bistro Pernerka, které cílí na návštěv-

Vývoj v potravinářství je velmi rychlý, objevují se nové trendy i technologie a my chceme být stále v čele pomyslného pelotonu na poli inovací.

níky Jizerských hor a nabízí občerstvení ze surovin od regionálních dodavatelů v té nejvyšší kvalitě. A samozřejmě pečivo z Pernerky.

Instalovali jste nejmodernější mlýnské technologie na světě a váš mlýn je nejkrokověji vybavený v ČR. Co všechno bylo třeba zvládnout, abyste byli tím, čím jste?

Věděli jsme, že roste poptávka po speciálních moukách a zdravém životním stylu. A to jak od spotřebitelů, tak i od velkých producentů potravin. Lidé jsou čím dál vzdělanější, mají větší zájem o svůj jídelníček a sledují složení toho, co se jim dostává na talíř. Je však třeba také připomenout, že to byl opravdu velký krok nejen pro nás jako producenta mouky, ale pro celý trh – celozrnné mouky umleté do hladka tady nikdo doposud nevyrobil. A nikdo to nedělá ani dnes.

Museli jsme toho zvládnout opravdu hodně a nebylo to jen o technologiích, i když ty hrají jednu z hlavních rolí. Výroba celozrnné mouky umleté do hladka je složitý proces, kde musíte pečlivě a poctivě vyladit každou jeho část. A to musíte udělat vy jako mlynář. Od zajištění kvalitních surovin a jejich kontroly před vstupem do celého procesu až po mletí mouky v přesně dané granulaci. Důležité je nastavit a vycizelovat celý proces tak, aby splňoval veškeré požadavky na kvalitu i konkrétní parametry výsledného produktu. Třeba celozrnné Pernerky, které se mohou pyšnit vysokým podílem vlákniny, jsou výsledkem opravdu dlouhého procesu.

Podle čeho si vybíráte dodavatele surovin? A kolik jich dnes máte?

Dodavatele si vybírám podle kvality, to je to hlavní kritérium. U nás ve mlýně meleme prémiovou mouku a ty nejvyšší suroviny jsou základem každého produktu, mouku nevyjímaje. Zajímá nás rovněž spolehlivost dodávky a velký důraz klademe i na to, jak zemědělcům hospodaří s půdou. Proto jsme také aktivním účastníkem iniciativy Harmonie v České republice. Ta si klade za cíl produkovat pšenici v souladu s přírodou, což mimo jiné znamená zbytečně nezatěžovat půdu chemikáliemi, dodržovat vhodnou rotaci plodin i dbát na biodiverzitu.

Co všechno už se u vás semlelo? Z čeho všeho se dá dnes vyrobit mouka?

Mouku můžete umlít ze všech obilovin nebo pseudoobilovin. U nás ve mlýně jich semeleme na 500 tun každý den, což je opravdu ohromné číslo. Z naší produkce nejrychleji roste zájem o celozrnné mouky umleté do hladka a mouky v biokvalitě. V sortimentu na-



jdete pšeničnou, špaldovou, i žitnou mouku, stejně jako pohankovou nebo rýžovou v různých granulacích. Tyto mouky koupíte také v maloobchodě. Ale na zakázku dokážeme semlít prakticky cokoli, co zákazník potřebuje. Často takto meleme třeba oves nebo ječmen.

Spolupracujete s Vysokou školou chemicko-technologickou a Výzkumným ústavem potravinářským Praha. V čem zejména?

Je toho víc. Naše celozrnné mouky umleté do hladka mají skvělé pečicí i nutriční hodnoty právě i díky součinnosti s odborníky z oboru. S těmi také spolupracujeme na výrobě nových produktů i receptur. Nejsme totiž jen výrobci mouky, ale dokážeme zákazníkům přinést zkušenosti v oblasti zdravé výživy. Takže nabízíme nejen špičkový produkt, ale i poradenství. Těší mě, že o tento typ poradenství je stále větší zájem. Výsledkem této spolupráce je třeba Bio chléb Pernerka v prodejnách Lidlu z Bio žitné celozrnné hladké Pernerky nebo Mlynářský chléb v síti Albert, také ze žitné celozrnné hladké Pernerky.

Podnikáte společně s rodinou, jak máte práci rozdělenou?

Já jsem jednatel firmy, který se stará o běžný chod firmy, kam spadá výroba, obchod a marketing. Ostatní členové rodiny se starají o další potřebné oblasti nezbytné pro chod mlýna, jako jsou třeba finance. O zásadních věcech jednáme společně.

Rodinným firmám lidé hodně věří. Proč tomu tak je?

Řekl bych, že těch důvodů je více. Rodinné firmy jsou nositeli tradic a v mnoha případech také konkrétního řemesla, které se předává z generaci na generaci. V našem případě to tak určitě platí beze zbytku. Mlynářem byl i můj dědeček, který dal jméno rodině do názvu

mlýna, což je velká odpovědnost. V této tradici pokračujeme i my, jeho následovníci. Na trh jsme uvedli mouku Pernerku, která má rodinné jméno přímo v názvu, a to je velký závazek jak vůči zákazníkům, tak i rodině. Rodinné firmy jsou i důvěryhodným obchodním partnerem, protože víte, komu firma patří, a jaké má podnikatelské cíle. Tyto firmy mají také silný a dlouhodobý vztah k regionu, kde působí.

Prohlížela jsem si na vašem webu recepty a musím smeknout. Jsou tam úžasné dobrotky. Kdo je vytváří?

Je to tým lidí, kteří mají stejnou vášně pro jídlo jako já. Snažíme se ukázat, co všechno se z kvalitní mouky dá udělat. A to jak klasické věci, tak i ty méně tradiční, nebo pro někoho i ty překvapivé. To je třeba příklad naší žitné celozrnné hladké mouky. Většina lidí z ní doma chystá chleba nebo pečivo, pro které je opravdu jako stvořená. Ale celozrnná žitná hladká Pernerka je skvělá i na sladké pečení, třeba na medovník nebo cheesecake i na řadu dalších věcí. To řada lidí vůbec netuší. A aby to všichni zájemci měli jednodušší s výběrem, mohou si na našem webu recepty třídit podle druhu mouky, z které chtějí péct, nebo podle toho, co chtějí péct. Věřím, že si vybere opravdu každý, protože na našem webu najde vše od rychlého pečiva pro snídani přes zajímavé tipy na oběd či večeři až po jednoduchou bábovku či dort na rodinnou oslavu.

A vy sám pečete rád?

Peču opravdu rád, mám na to ale málokdy čas. Nikdy si však nenechám ujít možnost ochutnat u pekařů a cukrářů jejich výrobky. Ať už jedu kamkoli, vždy koukám, co kde dělají a jak to dělají. Zajímá mě nejen koncový produkt, ale i přístup k řemeslu, použité suroviny a technologie. Jsem v tomto ohledu velmi zvědavý, a to nejen u nás, ale i v zahraničí. Ochutnávání a zkoumání cukrářských a pekařských výrobků je prostě moje velká vášně. Stejně jako mletí špičkové mouky nebo sport.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Ikonická 308 v prodeji od března

Velkou radost přináší řidičům nové modely aut, které po delší přestávce způsobené složitým materiálovým zázemím kvůli koronaviru zase začínají čerit stojaté vody zákaznického očekávání. Vítaným kouskem je nový Peugeot 308, z něhož se stalo docela luxusní zázemí pro každého, kdo si potrpí na styl, pohodlí a vysokou bezpečnost. Ředitelé značky Peugeot v ČR Marco Venturiniho jsem se zeptala:

Tristaosmička je pojem a každý, kdo se pohybuje v automobilovém průmyslu nebo má rád pěkná auta, přesně ví, o jakou ikonu jde. Nyní jste na český trh uvedli nový model. Čím se vyznačuje?

Ano, je pravdou, že model 308 patří mezi základní pilíře naší modelové řady. Spočítáme-li prodeje všech generací 308, dojdeme k číslu něco přes sedm miliónů kusů. Jeho poslední generace, kterou jsme uvedli na trh v roce 2014, získala 42 mezinárodních ocenění, včetně nejprestižnějšího titulu Evropské auto roku 2014. Nový Peugeot 308 přináší výrazný atraktivní design a na první pohled potvrzuje posun k vyšším kategoriím produktů. Z vozu vyzařuje dynamika a díky celkové optimalizaci architektury se navíc zvětšila prostornost. Je také průkopníkem špičkových technologií a nejlepší interpretací naší strategie Power of Choice. To znamená, že zákazník si může vybrat po-

hon, aniž by musel přistupovat na kompromisy z hlediska prostoru či výbavy. A nový Peugeot 308 nabízí největší možnost volby v historii značky! Má v nabídce klasické benzínové a dieselové motory a pak dvě výkonové varianty plug-in hybridního pohonu. Za rok dorazí ještě mild hybridy a čistě elektrický pohon s dojezdem až 400 km.

Nový model změnil oproti původní generaci rozměry, co to uživateli přinese?

Nový Peugeot 308 změnil morfologii a posunul se blíže prémiovým segmentům. Délka narostla oproti předchozí generaci o 11 cm. Prodloužením rozvoru o 5,5 cm došlo k protažení siluety ve prospěch prostoru a komfortu

na zadních sedadlech. Cestující zde nyní mají citelně více místa pro kolena. Snížením výšky o 2 cm bylo dosaženo optického prodloužení kapoty. Zlepšila se také aerodynamika vozu, emise se díky této změně snížily o 2 g/km.

Jakými změnami prošel design?

Karoserie nového Peugeotu 308 těsně kopíruje jeho strukturu. Patrné je to zejména na úrovni blatníků. Čelní maska je velmi dominantní a originální. V jejím středu je umístěno nové logo v podobě impozantní lví hlavy. Za ním je pak důmyslně ukrytý radar sloužící asistenčním systémům. Přední LED světlomety pak vozu dodávají expresivní výraz. Zadní část vozu je vytvářena tak, aby bylo dosaženo optimální aerodynamiky. Linie jsou splývavé a protažené, což působí sportovním a zároveň elegantním dojmem. Celkový vizuální dojem završují zadní světlomety Full LED s efektní 3D kresbou v podobě lvích drápů a vytvářejí moderní, pro značku typický světelný podpis.

Designéři se v posledních letech velmi zaměřují na světlomety...

Přední světlomety se na celkovém designu vozu podílejí zásadním způsobem. Jsou precizně vytvářené a LED technologie, kterou mimochodem sériově dodáváme už od základní výbavy, zvýrazňuje jejich pohled. Na ně navazují denní světla ve tvaru tesáků šelmy. Luxusnější verze vybavujeme i špičkovou technologií Matrix LED, což je současný trend zejména u prémiových segmentů. Tyto světlomety automaticky upravují směřování a intenzitu světelného paprsku, což zajišťuje tu nejlepší účinnost a bezpečnost v provozu.



Marco Venturini

Jak tedy Matrix LED funguje?

Světlomet je složen z mnoha diod, které se zhasínají nebo rozsvěcují na povel systému. Ten s pomocí kamery určuje směr a sílu světelného paprsku. Světlo vašeho auta tak doslova obtéká auto před vámi, takže máte dokonalou viditelnost, aniž byste ostatní osvětlovali. Je to nesmírně pohodlné a bezpečné. Tuto technologii dodáváme sériově pro dvě nejvyšší úrovně výbavy, tedy GT a GT Pack. Pro nižší verze je pak standardem automatické přepínání dálkových světel.

Interiér se také proměnil...

Interiér je ultramoderní, ale zároveň velmi útulný. Uvnitř vozu najdete nový i-Cockpit, tedy uspořádání interiéru, které je pro naše vozy typické už celých deset let. Ve voze 308 vás však překvapí svou novou podobou. Byla vylepšena jeho ergonomie, kvalita i design a nabízí zcela nový systém infotainmentu. Ten doplňují konfigurovatelné virtuální přepínače i-toggles pro nastavení klimatizace, rádia, telefonu atd. Propracovaný vzhled přepínačů svědčí o technologické úrovni, která je v rámci tohoto segmentu jedinečná. Z hlediska designu interiéru bych zmínil i design sedadel. Byl navržen s ohledem na pohodlí a zdůraznění kvality použitých materiálů. Hodně neobvyklé, ale opravdu zajímavé je modré kožené čalounění u verzí GT. K sedadlům se hodí říct i to, že získala certifikát AGR oceňující ergonomii a rozsah nastavení.

V kolika barvách bude nový Peugeot 308 k dispozici?

Nový Peugeot 308 je nachystán v sedmi odstínech. Jeden je nemetalický, a to bílá Banquise. Pak máme tři perleťové – bílou Nacré, červenou Elixir a modrou Vertigo. Ty jsou za příplatek 23 000 Kč. Zbývající tři jsou klasické metalické

barvy: šedá Artense, černá Perla Nera a zelená Olivine. Ty pořídíte za 16 000 Kč s výjimkou zelené, která je jako jediná bezpříplatková.

Stále propracovanější asistenční systémy mají za úkol co nejvíce ochránit posádku před možným nebezpečím na silnici. Jak to je v tomto případě?

Peugeot 308 byl vybaven asistenčními systémy řízení poslední generace. Systém poloautonomního řízení, který mají i jiné naše modely, jsme u nové 308 posunuli o pořádný kus dál. S novým asistenčním balíčkem Drive Assist 2.0 vůz dokáže sám udržovat nebo měnit rychlost dle

kující auta brání ve výhledu. To je ale jen několik příkladů asistenčních systémů. Je zřejmé, že nový Peugeot 308 jich má celý arzenál.

Řidiči berou stále výrazněji v potaz celkové náklady spojené s vlastnictvím vozu. Jak vycházejí v tomto případě?

V Česku zatím vycházejí z hlediska TCO stále lépe verze s klasickým dieselem či benzínem. Nicméně cílem značky bylo zajistit, aby v konečném důsledku byly tyto náklady u vozů se spalovacím motorem a u vozů s plug-in hybridním či elektrickým pohonem víceméně stejné. V zemích, kde jsou ekologicky šetrná

auta podporována dotacemi či daňovými úlevami, se poměrně dobře daří tento cíl plnit. I když však u nás nezískáte takové benefity v podobě legislativních pobídek jako v některých západoevropských zemích, stále u plug-in hybridu čerpáte výhody v podobě vyšší zůstatkové hodnoty či nižších nákladů na energii, a to až o 12 % ve srovnání s dieselem. Kromě toho samozřejmě parkujete zdarma na modrých zónách, neplatíte dálniční známku aj. Elektromobil e-308, který přijde v roce 2023, si navíc může k výhodám přičíst snížení nákladů na údržbu. Značka Peugeot předpokládá, že v roce 2024 bude v Evropě prodávat v rámci

modelu 308 asi 30 % vozů se spalovacím motorem, 30 % mild-hybridů, 20 % plug-in hybridů a 20 % elektromobilů.

Kdy si budou moci zájemci novou 308 koupit?

Objednávky na novou 308 přijímáme už od září loňského roku. Prvním klientům předají naši prodejci vozy v březnu. Startujeme na ceně 490 000 Kč, plug-in hybridní verzi pak prodáváme za 785 000 Kč, což je v současné době jedna z nejlepších nabídek na trhu.

připravila Eva Brix 



vozu před ním a držet stopu v jízdním pruhu, zvládne také poloautomatickou změnu jízdního pruhu, úpravu rychlosti vozu dle dopravních značek a přizpůsobení rychlosti v závislosti na sklonu zatáčky. Převratnou novinkou je také systém sledování mrtvého úhlu s dlouhým dosahem, a to až 75 m, zatímco konkurenční vozy zabírají jen něco kolem 3 m. Kromě tohoto systému disponuje Peugeot 308 také kompletem pomocníků pro parkování. Jde o systém Visiopark 3, který se skládá ze čtyř kamer pokrývajících 360 ° a couvací kamery s ostřikovačem. Pomůže vám také při vyjíždění z parkovacího místa, a to tak, že hlídá provoz za vámi, což oceníte hlavně tehdy, když vám ostatní par-





Chvála restů i nesplněných přání

Myslela jsem si, kolik odložených úkolů zvládnu vyřídit v době, kdy musím už třetím rokem pracovat z domova. Ušetřím spousty času, nepřepřavuji se tolik z bodu A do bodu B. Opak je pravdou. Nevyřízené záležitosti rostou jak houby po dešti. Ale i to má něco do sebe.

Člověk nemá čas přemýšlet o hloupostech, smutnit a podléhat konspiračním teoriím. Před sebou má prostor pro zvládání toho a onoho, ať chce, nebo ne, musí uhnět dopředu. A ví, že i čas nesplněných přání otvírá brány krásným skutkům a že si konečně jednou už seřadí knížky v knihovně, dobuduje archiv fotek nebo udělá pořádek v kůlně. Nebo třeba jeden jediný den vypne a nebude dělat vůbec nic...

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Loni vzniklo o desetinu víc firem než v roce 2020

Podnikatelé se vyrovnávají s novými podmínkami, které nastolila pandemie covid-19. Zatímco v roce 2020 založili nejméně firem za posledních pět let, loni vzniklo 29 613 nových společností, což je o 10 % víc než v krizovém roce 2020. Současně jde o čtvrtý nejvyšší počet za poslední dekádu. Celkový počet firem v ČR vzrostl o 15 797 na 534 371, meziročně o 3 %. Informace v únoru zveřejnila poradenská společnost Dun & Bradstreet. „Uplynulé dva roky byly pro majitele firem, manažery i živnostníky jedny z nejobtížnějších v novodobé historii. Celý svět sužuje pandemie a v roce 2021 se přidaly problémy s dodávkami zboží z Asie, podnikatele v posledních měsících dusí vysoká inflace a energetická krize. Přesto ekonomika roste a nabízí nové podnikatelské příležitosti,“ zhodnotila výsledky analytička Dun & Bradstreet Petra Štěpánová. V loňském roce bylo založeno 29 613 nových firem, což je o desetinu víc než v roce 2020. „V průběhu roku podnikatelé firmy zakládali rovnoměrně, neznamenali jsme významné výkyvy jako v roce 2020, kdy se uzavřely ekonomiky tvrdě odrážely na počtech nově vzniklých subjektů,“ doplnila Petra Štěpánová s tím, že uplynulý rok z pohledu počtu nově vzniklých společností dává důvod k optimismu. (tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 11, únor 2022

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: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz **triangl print**

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

V lesích dochází odpadní dřevo, vzhledem ke Green Dealu je to problém

Česká republika může mít problém s naplněním jednoho z cílů

Green Dealu. Podíl lesní biomasy z primární produkce v palivovém mixu je v současnosti na své maximální možné hranici. Jeho další zvyšování při zachování principů trvale udržitelného hospodaření v lesích už není možné, vyplývá to z expertní studie odborníků Mendelovy univerzity v Brně. Pokud bude chtít stát stanovené cíle Green Dealu v této oblasti splnit i v budoucnu, měl by hledat zdroje jinde než v lese. Klíčem může být lepší využití odpadu na pilách, v papírnách nebo ve stavebnictví, řekl Dalibor Šafařík z Lesnické a dřevařské fakulty MENDELU. Odborníci z této fakulty spočítali, zda je Česká republika schopna naplnit závazky, které jí vyplývají ze Zelené dohody pro Evropu v oblasti obnovitelných zdrojů energií za odvětví lesního hospodářství. Jedním z hlavních cílů EU v oblasti energetiky a ochrany klimatu je zvýšení podílu obnovitelných zdrojů energie (OZE) na hrubé konečné spotřebě energie na 32 % za celou EU. Česká republika se zavázala dosáhnout podílu 22 %. „Abychom se k tomuto cíli přiblížili, bude v ČR vzhledem ke klimatickým, hospodářským a politickým podmínkám nadále hrát významnou roli lesní biomasa,“ uvedl Jakub Michal z Ústavu lesnické a dřevařské ekonomiky a politiky MENDELU.

Pro energetické účely se zpracovává dřevo, které po pokácení nemá technologické využití. Typicky jde o větve, shnilé části kmenů stromů a podobně. Odborníci zjistili, že celkový roční disponibilní objem dendromasy pro energetické účely České republiky do roku 2036 činí 13,473 miliónu tun s maximálním ročním podílem lesní biomasy 7,645 miliónu tun. V období do roku 2018 činil přitom tento roční objem průměrně 7,896 miliónu tun. „Podíl lesní biomasy z primární produkce v palivovém mixu ČR je v současnosti na své maximální disponibilní hranici. Jeho další zvyšování při zachování principů trvale udržitelného hospodaření v lesích již není možné a mohlo by mít za následek ohrožení bezpečnosti dodávek v delším časovém horizontu, včetně nebezpečí deformace trhů s dřevní surovinou v sortimentech technologického zpracování, jako je pilařská kulatina, dříví pro průmysl papíru a celulózy nebo výroba aglomerovaných materiálů na bázi dřeva,“ sdělil Dalibor Šafařík.



V roce 2013 činil v ČR podíl obnovitelných zdrojů energie na celkové hrubé konečné spotřebě energie 13,93 %, v roce 2019 pak 16,24 %, což představuje celkový nárůst 2,31 procentního bodu za šest let, a to při relativně stabilním podílu lesní biomasy v palivovém mixu a celkovém energetickém mixu v letech 2014–2017. K výraznějšímu zvýšení podílu lesní biomasy v palivovém mixu dochází až od roku 2018 vlivem přebytku palivového dříví a těžebního odpadu z primární produkce v důsledku kulminace těžeb kůrovcové kalamity. „Toto navýšení je ale pouze přechodné a souvisí s intenzitou těžeb v převážně smrkových porostech. Do budoucna ale, pokud budeme chtít zachovat kvalitu našich lesů, nebude v lesích co brát,“ zdůraznil Dalibor Šafařík. Státu doporučuje zaměřit se na odpady v papírnách, pilách nebo ve stavebnictví, kde zůstává nepracovaný dřevní odpad. „V duchu cirkulární ekonomiky je v této oblasti určité další prostor,“ dodal vědec. (tz)

Zachránit úspory mohou investice



foto Shutterstock

Inflace podle ekonomů v letošním roce překročí 10 %. Zdražovat budou zejména potraviny, energie a náklady spojené s bydlením. Česko se musí připravit na jeden z nejhudších roků ve své historii. Jak ochránit úspory před devalvaci? Jediné účinné řešení nabízejí lidem vhodné investice.

Průměrná inflace se letos podle odhadů České bankovní asociace bude pohybovat kolem 7,5 %. Začátkem roku by ale mohla překonat hranici 10 %, atakuje tak historický rekord z roku 1998, kdy dosáhla 10,7 %. Rostou ceny a Češi začínají chudnout. Velmi nevýhodné je podle ekonomů mít v současné situaci peníze na běžných účtech. Právě běžné účty jsou ale nejčastějším místem, kam Češi své úspory ukládají, peníze na nich mají tři pětiny z nich. Ke konci loňského roku měli lidé na běžných účtech uloženo přes tři bilióny korun. Pokud Češi nezačnou investovat, o velkou část svých úspor přijdou. „Při inflaci 7 % ročně a nulové sazbě na běžném účtu ztrácí lidé minimálně 7 % hodnoty kupní síly peněz. Jednoduše, zatímco na začátku roku máte na účtu například 100 000 korun a koupíte si při aktuálních cenách zboží za 100 000 korun, za rok koupíte o 7000 korun méně zboží. V současné době, kdy je inflace velmi vysoká a je pravděpodobné, že dál poroste, je třeba peníze uložit jinač.

Například stavební spoření je jistota s podporou a má smysl. Pokud má člověk na účtu více peněz, musí uvažovat i jiným způsobem. Existuje obecné pravidlo – mít nějakou hotovost, dále třetinu úspor v nemovitostech, třetinu v akciích a dluhopisech a třetinu v drahých kovech. S tím, že se dle aktuálního ekonomického cyklu finance přelévají z jedné skupiny do druhé,“ vysvětlil Roman Pilíšek, ekonom a spoluzakladatel společnosti Zlaté rezervy. Podle aktuálního průzkumu by polovina Čechů úspory vydržely tři měsíce, 14 % Čechů ale žije od výplaty k výplatě. Podle předpokladu se však počet těch, kteří nedisponují vůbec žádnou finanční rezervou, během letošního roku zvýší. Mezi prvními pocíť růst cen nízkopříjmoví obyvatelé České republiky. Zdražují totiž věci, které z běžné spotřeby prakticky nelze vynechat. „V letošním roce zdražování nejvíce pocítí lidé, kteří jsou závislí na příjmech ze státního rozpočtu a zvýšení jejich příjmů je valorizováno buď částečně, nebo vůbec. Do této skupiny patří především důchodci, příjemci podpor rodičovské dovolené nebo sociálních dávek. Velkým problémem je skokové navyšování cen energií, které může uvrhnout zejména zmíněné skupiny obyvatel do energetické chudoby, tedy do situace, kdy je na tom odběratel energie finančně tak, že není schopen platit své účty. Nyní, kdy skončila výjimka na DPH, je reálné, že spousta českých domácností nebude tyto náklady schopna ustat,“ uvedl Roman Pilíšek. Vedle inflace se na růstu cen podepisuje i nesoběstačnost Česka. Česká republika totiž není soběstačná téměř v žádném odvětví. Země

je závislá na dovozu z ostatních států například v produkci potravin nebo živočišné výroby. „Česko je velmi otevřená ekonomika, proto na ni doléhá světová krize zásadním způsobem. Nejen že naše HDP bylo závislé na turistickém ruchu, ale také na průmyslové výrobě, která je právě závislá na globálních obchodních řetězcích a při jejich rozpadu dochází ke snižování produkce. Je třeba se připravit na to, že některé zboží z našeho trhu zmizí, jiného bude málo a jeho ceny budou výrazně vyšší, než jsme byli dosud zvyklí,“ upozornil Roman Pilíšek. (tz)

Společnost Zlaté rezervy s.r.o.

je obchodní společností zabývající se prodejem a výkupem fyzického investičního zlata a stříbra v podobě uzančních slítek a mincí od roku 2010. Fyzické investiční zlato a stříbro je svým charakterem zboží, jehož cena je ovlivňována vývojem na světových trzích – držitel takového zboží je tedy vystaven riziku ztráty. Společnost poskytlá služby spojené s výkupem investičního zlata a stříbra za stejně významné jako při prodeji. Je si plně vědoma skutečnosti, že každý držitel zlata a stříbra může dříve nebo později potřebovat svou investici směnít na hotovost. Společnost Zlaté rezervy s.r.o. poskytuje smluvní garanci, že od svého zákazníka kdykoliv odkoupí investiční zlato a stříbro zpět.

www.zlaterezervy.cz

Nová FLEXI přináší spoustu výhod

Od začátku února nabízí Kooperativa zájemcům o životní pojištění zcela novou variantu FLEXI. Přináší jednoduchost, přehlednost, transparentnost a řadu výhod pro zodpovědné a věrné klienty. „Stejně jako v pojištění podnikatelů udává již řadu let tón trhu pojištění TREND, v životním pojištění to je, a i nadále bude, náš klíčový produkt FLEXI. To nejlepší z několika používaných verzí FLEXI a NA PŘÁNÍ jsme aktuálně spojili do jednoho přehledného produktu,“ vysvětlil ředitel Úseku pojištění osob v pojišťovně Kooperativa Petr Procházka.

Kooperativa se snaží edukovat a podporovat klienty, aby si sjednávali kvalitní pojistné krytí, benefity za komplexní nastavení pojistky začlenila také do nové FLEXI. „Naši klienti mohou získat až 30% slevu na rizikovém pojistném při komplexním pojištění vážných onemocnění, invalidity, trvalých následků nemoci nebo úmrtí. Zmínit můžeme také odpuštění všech správních poplatků při měsíčním pojistném 1000 Kč a více nebo odstranění výluk na příčiny před počátkem pojištění. Věříme,

že tak budeme klienty motivovat ke kvalitnímu pojištění před těmi nejvážnějšími riziky ohrožujícími život jednotlivců i rodin,“ představil finanční zvýhodnění Petr Procházka.

Důležitým parametrem životního pojištění je také dlouhodobost. Proto Kooperativa do FLEXI zahrнула bonus za věrnost. „Za každých pět let trvání pojištění klientovi navýšíme pojistné plnění u všech významných rizik o 5 %, aniž by se mu zvyšovala platba pojistného,“ pokračoval ve výčtu výhod Petr Procházka s tím, že maximální navýšení pojistného plnění je 20 %.

Unikátní součástí nové FLEXI je bonus Cesta ke zdraví, který přináší až 100 000 Kč na zotavení z velmi vážných nemocí a úrazů. Klient jej může využít na zdravotní pomůcky, na lázeň, ošetrovatelskou péči, ale například i na úpravu řízení vozidla nebo úpravy bydlení. Dále přináší bonus na prevenci nad rámec procedur hrazených zdravotní pojišťovnou až 3000 Kč každých pět let. Nová FLEXI zároveň přestane rozlišovat rizikovost zaměstnání



klienta nebo zda pro zábavu sportuje. Policista tedy získá pojištění za stejnou cenu jako úředník, a pokud není profesionálním sportovcem, nebude mu účtovat ani přírůzek za sport. Klient má možnost zdarma měnit smlouvu kdykoliv v průběhu jejího trvání. Při významných životních událostech, jako je například svatba nebo narození dítěte, je navíc možné navyšovat

pojistné částky bez zkoumání zdravotního stavu, a to až o 50 %. Klienti se staršími typy životního pojištění Kooperativy pak budou moci využít výhodnou konverzi na novou FLEXI. Nemusí si tak sjednávat novou smlouvu.

„Každoročně si u nás takto smlouvu modernizuje přes 5000 zájemců. Očekáváme, že po spuštění nové FLEXI využije konverze ještě více naši klientů,“ je o výhodách nové FLEXI přesvědčen Petr Procházka.

Kooperativa je největší pojišťovnou v oblasti životního pojištění. Spravuje celkem 1,45 milionu smluv životního pojištění s celkovým předepsaným pojistným 14,5 miliardy Kč. (tz)

INZERCE

ACOND®

UŠETŘETE S TEPELNÝM ČERPADLEM



- ▲ nejtišší čerpadlo v Česku - akustický výkon 49,3 dB
- ▲ špičková účinnost A+++ / A+++ pro co nejvyšší účinnost
- ▲ ekologické chladivo, nerezové provedení
- ▲ on-line servis - jedinečná služba v Česku
- ▲ záruka 5 let na čerpadlo a 10 let na kompresor včetně práce technika a cestovného
- ▲ česká výroba

www.acond.cz

