

březen 2022

fresh[®] TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Vladimír Velebný
Jiří Horák
Karel Horák
Michal Spurný
Josef Duchan
Vadim Petrov
David Sibřina
Petr Procházka
Jiří Jemelka



Vladimír Velebný

Chceme objevovat
budoucí potřebu zákazníků

rozhovor na stranách 2–4

Chceme objevovat budoucí potřebu zákazníků



doc. RNDr. Vladimír Velebný, CSc.

Když jsem si listovala webovou stránkou firmy Contipro a.s., kterou založil a vede doc. RNDr. Vladimír Velebný, CSc., pociťovala jsem zvláštní napětí. Jako bych cítila energii, která z ojedinělého snažení i výsledků pro dobro lidstva plyne, jako by proudila do mého vnímání a působila mi neskonale radost. Jako by mne ta neviditelná síla přehodila do jiného světa poznání, do světa kreativního výzkumu a vývoje, kde lidé přicházejí novým věcem na kloub, kde se žije takřikajíc naplno. Doslova i do písmene. Vzpomněla jsem si, že jsem nedávno okusila jeden její výrobek, ale okamžitě jsem ho předala kolegyni, pro mne byl medvídek v kostce nepoživatelný (a pak, nejsem kůň). Ano, mířím k tomu, kdy s nadsázkou řečeno polovina národa užívala Geloren pro koně a mezi lidmi kolovaly informace, že jim pomáhá. Já jsem však raději počkala, až firma vyvine přípravek i pro člověka, a navíc ve formě, která bude i pro mne „stravitelná“, tedy v kapslích. A jen co budu mít chvilku času, objedná si ho na e-shopu. Vladimír Velebný mne přesvědčil totiž o tom, že výroba kyseliny hyaluronové má nadčasové poslání. Že to není nějaký podfuk kosmetické produkce, marketingová delikatesa, jak jsem se kdysi domnívala. Naopak. Do vínku dostala velké poslání. A pro nás, kteří prosí své klouby, aby je poslouchaly, a chtějí být i v letech moudrosti čiperní a přiměřeně věku pohlední, je to skutečně velké požitání. Ryze česká společnost Contipro patří mezi světové lídry ve výrobě a výzkumu kyseliny hyaluronové:

Proč jste se rozhodl založit vlastní firmu na výrobu kyseliny hyaluronové? Měl jste již v oboru zkušenosti, ale něco vám bránilo uvádět nápady v život?

Před rokem 1989 jsem pracoval na Lékařské fakultě UK v Hradci Králové a při řešení různých výzkumných problémů jsme se dostávali k poznatkům, které se přímo vnucovaly, aby byly využity v praktických aplikacích při výrobě různých medicínských či kosmetických výrobků. A tak vznikaly různé nápady, které nebylo možné realizovat. Podniky o ně neměly zájem a soukromé podnikání většího rozsahu než nějaká řemeslná výroba nebylo možné. A vyrábět řemeslným způsobem se dají třeba sýry, ale určitě ne kyselina hyaluronová. Jediný způsob, jak realizovat své nápady, bylo cestou přes nějaké JZD. Zkusil jsem to, ale to se také nepovedlo. A protože jsem do Slušovic nechtěl, tak jsem musel čekat, až to bude možné, a v rámci soukromého podnikání si založit vlastní firmu.

Jak se liší podnikání od akademického prostředí? A co vám podnikání zatím dalo?

Podstatně. Rozdíl je opravdu velký. Když pracujete na univerzitě nebo v akademii, tak se hlavně staráte, abyste měli výsledky, které ostatní budou považovat za kvalitní, abyste získali v akademickém světě prestiž a vaše pracoviště bylo oceňováno. Je to hodně o vás samých a o pracovišti, na kterém pracujete, a kolektivu, s kterým pracujete. Když podnikáte, tak je to o tom, že musíte uspět v konkurenci na trhu a zajistit sobě a všem, kteří s vámi do toho jdou, „slušné živobytí“. A abyste uspěli na trhu, musíte neustále myslet na efektivitu výroby, inovace, na formování pracovního kolektivu, který potáhne za jeden provaz, navíc správným směrem, myslíte na to, jak si zajistit zdroje rozvoj, a na spoustu dalších věcí, které vás na akademické půdě míjejí. Naučit se myslet a jednat samostatněji a odpovědněji, to je to, co mi podnikání dalo.

Contipro staví na vlastním výzkumu a vývoji. O čem jsou dnes výsledky? Kde všude jste zanechal své stopy a co všechno už slouží běžné praxi? Které poznatky jste nejvíce zúročili?

Vše, co se v Contipru vyrábí, bylo v Contipru vyvinuto. Nic jsme nekopírovali, žádnou licenci jsme nekoupili. Zatím nejvýraznější stopu jsme zanechali v oblasti kyseliny hyaluronové jako suroviny pro kosmetiku a farmacii, v poslední době i pro výživové doplňky. Je

logické, že vývoj pokračuje vývojem forem, do kterých původně práškovou kyselinu přeměňujeme, aby se dala aplikovat v prakticky použitelných přípravcích. My se soustředíme na nanovlákná, mikrovlákná, tenké filmy, různé hydrogely a polymerní micely. Některé výrobky jsou již na trhu (např. nosiče aktivních látek na bázi polymerních micel pod komerčním názvem Delcore), jiné jsou v různých fázích vývoje, např. tenké filmy půjdou začátkem příštího roku do klinického zkoušení. Na trhu již máme dva přípravky na hojení ran (Hyiodine, Sorelex), třetí (Sicalm) by se na trhu měl objevit do konce roku, a další půjde v témže období do klinického zkoušení. Takže to jsou ty naše stopy, které zanecháváme v oblasti obchodu. Odpověď na druhou část otázky je těžká. Některý poznatek využijeme více, některý méně. Je to navíc časově proměnné.

Vstoupili jste také na půdu patentů a vynálezů, průmyslových vzorů? Chráníte duševní vlastnictví před závistivým pohledem a touhou parazitovat na úspěchu jiných?

Patent je čistě obchodní záležitost. Platí v určitém teritoriu na definovaný předmět nebo postup, který nesmí, neměl by, nikdo kopírovat. To znamená, že to není o tom chránit se před závistivými pohledy, ale o tom chránit si teritorium před konkurencí a zabránit konkurenci, aby nás kopírovala. Proto má firma v současné době 115 podaných přihlášek vynálezu nebo užitných a průmyslových vzorů.

Proč patentujeme, velmi úzce souvisí s naší strategií. Chceme objevovat budoucí potřebu zákazníků. Když přijdeme na trh s nějakou opravdovou novinkou, tak si zákazník uvědomí,

že to vlastně potřebuje, a bude si to kupovat. Takové opravdové novinky, inovace vysokých řádů, jsou patentovatelné, protože jsou jedinečné.

Co to znamená být jedním ze světových lídrů ve výrobě kyseliny hyaluronové? Být v palbě

konkurence, nebo sto sáhů napřed? Je to příjemný adrenalin, nebo spíš hodně starostí?

Je to od každého trochu. Jsou to starosti i adrenalin, zejména na výstavách, kde dochází ke konfrontaci našich výrobků s konkurencí a zákazníci jsou pravdiví a někdy neúprosní. V každém případě jste v palbě konkurence, což někdy hřeje, někdy bolí. Neřekl bych, že v případě kyseliny hyaluronové je možné být sto honů napřed. Když konkurence něco udělá, co její výrobek posune dopředu, tak okamžitě analyzujeme, co za tím může být, a snažíme se to kompenzovat. Kyselina je již komodita a nikdo si nemůžeme dovolit, aby mu konkurence utekla. Něco jiného jsou formy, kde v některých případech jsme opravdu o sto

honů vpředu, v některých jen o prsa před konkurencí. A to je nádherný adrenalin.

Jak se cítí věhlasný exportér v době covidu? Vede se firmě lépe, nebo hůře než v jiných letech?

Děláme všechno pro to, abychom neklesli ve výkonech a zisku. A v době covidové se nám celkem dařilo. V roce 2020 jsme jenom o několik málo procent poklesli, rok 2021 byl z obchodního i ekonomického hlediska nejlepší v historii firmy. Naše výkonná ředitelka, Ing. Zuzana Bubnová, zavedla přísná, ale efektivní pravidla, které nám výrobu ochránila. Takže jsme vyráběli prakticky bez omezení.

Ve vašem e-shopu již nabízíte výrobek s životadárnou látkou pojmenovanou Geloren určený pro lidi. S jakým výsledkem? Znamená to, že například člověk s třetím stupněm artrózy v koleni bude moci normálně chodit? Nebo alespoň oddálí operaci či zmírní bolesti?

Tradiční pojetí výživových doplňků je v podstatě postavené na představě výživy kloubů či jiných pojivových struktur. Ale naše výzkumy ukazují, že úloha kyseliny hyaluronové v těchto doplňcích stravy je trochu širší. Nemohu prozrazovat víc v tento moment, ale potvrdí-li se naše výsledky, bude to hodně nové a zajímavý pohled na úlohu kyseliny a také kolagenu ve výživových doplňcích. A bude to o dost víc než jenom výživa. A jestli začne člo-

Když přijdeme na trh s nějakou opravdovou novinkou, tak si zákazník uvědomí, že to vlastně potřebuje, a bude si to kupovat. Takové opravdové novinky, inovace vysokých řádů, jsou patentovatelné, protože jsou jedinečné.





věk s třetím stupněm artrózy normálně chodit? To nezáleží jenom na stavu chrupavky. U takto pokročilé artrózy se již objevují i deformace kostí, objevují se změny na šlachách apod.

Má se ráda kyselina hyaluronová s kmenovými buňkami?

Hodně moc. Když si uvědomíme, že vlastně embryo na začátku vývoje je v podstatě kyselina hyaluronová a nějaké další pojivové komponenty, potom je jasné, že kyselina je v základech všech struktur v organismu, do které se ukládají buňky, a budují se tak různé tkáně a orgány. Takže kyselinu hyaluronovou kmenové buňky potřebují a na druhé straně kyselina silně ovlivňuje jejich život a diferenciaci do jiných buněk. Výrobek, který v příštím roce chceme uvést na trh, je v podstatě kultivační medium pro kmenové buňky obohacené upravenou kyselinou, aby silně ovlivnila přežívání buněk.

Někteří odborníci tvrdí, že smysl má podávat doplňky stravy pro zdravé klouby do 30 let věku člověka. Je to tak? Anebo i osmdesátiletá babička může na všemocnou kyselinu vsadit a zlepšit se jí zrak, pleť nebo rameno?

Podle nás má smysl užívat kyselinu hyaluronovou v každém věku. V těle si kyselina odprácuje to, co má, ať je nám 20, nebo 70. Jestli bu-

de babička v osmdesáti lépe vidět, to asi ne, ale určitě se jí zlepší pleť, pokud je její problém s pleť způsobený pouze stářím. A určitě se bude cítit lépe při pohybu.

Kyselinu hyaluronovou dodáváte odběratelům také v podobě nanovláken. K čemu slouží, v čem je to zajímavější forma než třeba prášek?

Těch rozdílů bychom našli celou řadu, avšak ty nejpodstatnější jsou dva. Jednak na nanovláčna můžete nacykat celou řadu aktivních látek, které se z nich uvolňují určitým řízeným způsobem v závislosti na tom, z jakého derivátu kyseliny jsou nanovláčna vyrobena a jak je na ně aktivní látka přichycena. To znamená, že nanovláčna mohou sloužit jako

určité nosiče látek v těle. Za druhé, nanovláčna z nativního hyaluronanu jsou po vytvoření suchá a ve vodných roztocích se bleskově rozpouštějí. Zkuste si představit, že potřebujete do pokožky přenést aktivní látku, které jsou nestabilní ve vodě, a nelze je proto dát do žádného gelu, masti či kosmetického séra. Těžko řešitelný problém za využití běžných

technologií. Když takovou aktivní látku nacykáte na suchá nanovláčna a do vody ji dáte až při použití, žádný nežádoucí rozklad nehrozí. Tento systém, který dodáváme pod obchodním názvem NanoDelivery, je možné využít v kosmetice i v medicíně.

Všichni lidé si přejí být zdravější, krásnější, pružnější – zmiňovaná kyselina je cestou. Je opravdu tak zázračná? Mnoho let jsem se domnívala, že jde jen o marketingový trik výrobců kosmetiky...

Musíme si uvědomit, že kyselina hyaluronová je látka tělu vlastní, která má celou řadu přirozených funkcí v organismu. V organismu reguluje různé procesy, stárnutím počínaje a hojením ran konče. Tyto procesy lze pozorovat a měřit. Efekt našich produktů a surovin zkoumáme v laboratoři na buňkách i na živo na dobrovolnících. Například pro testování reálného efektu našich kosmetických surovin máme nejlépe vybavenou kosmetologickou laboratoř v celé České republice s kvalitním personálem a téměř čtyřmi stovkami dobrovolníků, kteří s námi na testech spolupracují.

Odhadnete její budoucnost?

Jednoduše řečeno je skvělá, a to jak v kosmetice, tak zejména ve farmacii. V kosmetice je nenahraditelná a ve farmacii není její potenciál zdaleka vyčerpán. Takže se o budoucnost jak kyseliny, tak i firmy neobávám.

A smělé plány vaší společnosti? Máte své sny, které vám stále nedávají spát?

Plány do budoucna samozřejmě jsou. V první řadě bych chtěl dotáhnout vše, co je rozdělané, a to zejména pro farmacii, kde nás změny na úrovni evropské legislativy hodně zbrzdily. A dále bych se chtěl pustit do projektu personalizované medicíny, kde můžeme uplatnit naše inovativní materiály, a zvýšit tím efektivitu léčby pacienta.

otázky připravila Eva Brixí

V aukcích stále vedou svatováclavské dukáty

Ani po novém roce Češi na svých sběratelských vášních nešetří. Žebříčku top aukcí největšího tuzemského aukčního portálu Aukro v lednu vévodily sběratelské předměty, zejména pak vzácné mince. Na první místo se podobně jako v prosinci vyšplhala sada novoražeb Svatováclavských dukátů, která se prodala za 1 550 600 korun. Mezi top desítkou je i socha Otakara Švece.

Vedle aukce novoražeb svatováclavských dukátů z roku 1937 byla v lednu sběratelskou lahůdkou aukce dvou zlatých svatováclavských dukátů z let 1935 a 1936. Dukáty byly certifi-

kované numizmatickou společností NGC, která se specializuje na určování kvality mincí či medailí. „Jde o unikátní kusy ve výborném stavu, kterých je jen pár kusů na světě. Certifikace výslednou prodejní cenu 1,2 miliónu korun rozhodně podpořila,“ uvedl Pavel Krejčíř, odborník na starožitnosti a sběratelství ve společnosti Aukro. „Ceny specifických ražeb svatováclavských dukátů jsou aktuálně enormní, totéž ale sledujeme i u zlatých mincí České národní banky s nominálem 10 000 Kč,“ dodal Pavel Krejčíř.

Zájem o pamětní mince či medaile podtrhuje další pořadí top desítky. Pouze jediná položka je z jiné kategorie. „Kromě svatováclavských dukátů, které patří dlouhodobě k nejvyhledávanějšímu zboží, se prodávaly medaile upomí-



nající na oživení kremnického baníctva, dále pak mimořádné ražby ke stému výročí mistra Jana Husa, pamětní mince české mosty nebo zlaté mince upomínající na české hrady,“ uvedl Pavel Krejčíř.

V době silící inflace jsou podle něj obdobně sběratelské předměty velice vhodným prostředkem jak udržet hodnotu vlastních úspor. „Lidé přemýšlejí, kam své úspory vložit, a toto je jedna z cest. Chuť po investici do mincí pozorujeme i u lidí, kteří se dříve o tuto oblast nezajímali,“ uvedl Pavel Krejčíř a dodal: „Při srovnání situace třeba s trhem v Německu, kde jdou ceny v numizmatice také nahoru, v České republice pozorujeme ještě větší nárůst.“ Lidé dlouhodobě vkládají svoje peníze také do umění. V Top 10 za leden je i bronzový odlitek od Otakara Švece. Futuristická socha motocyklisty, která českého umělce proslavila, našla nového majitele v aukci ukončené částkou 205 000 Kč. (tz)

Top 10 nejzajímavějších položek (leden 2022)

položka	kategorie	cena
sada svatováclavských dukátů 1937	Sběratelství	1 550 600 Kč
zlatý svatováclavský dukát 1935 a 1936	Sběratelství	1 200 000 Kč
Oživení kremnického baníctva 1934	Sběratelství	900 200 Kč
Svatováclavská medaile 1929	Sběratelství	826 200 Kč
Kompletní sbírka šesti zlatých uncových mincí ČNB	Sběratelství	629 000 Kč
mimořádné ražby ke 100. výročí Proof + BK a jako bonus Jan Hus Proof	Sběratelství	535 005 Kč
sada mincí Koruna česká 1997 Proof komplet	Sběratelství	535 000 Kč
kompletní sada 10 ks zlatých pamětních mincí ČNB Mosty České republiky	Sběratelství	380 000 Kč
zlaté mince cyklus Hrady, 10 ks v kvalitě Proof	Sběratelství	380 000 Kč
Sluneční paprsek – Otakar Švec	Starožitnosti a umění	205 000 Kč

Umělci a jejich ateliéry napříč generacemi v Galerii Kooperativy

Ateliér znamená pro umělce nejen jeho pracovní prostor, ale i prostor intimní. Prostor pro přemýšlení a úvahy o tom, co chce a „musí“ sdělit svým dílem. Výstava Ateliéry představuje šestnáct českých osobností, z toho osm současných autorů. Ocitneme se společně v intimním prostoru lidí, kteří mají dar předat ostatním krásu a kus svého pohledu na svět prostřednictvím talentu, znalostí a řemesla. Přijďte navštívit jednotlivé ateliéry a seznámit se s těmi, kdo v nich tvořili a tvoří, do Galerie Kooperativy.

Nahlédnout můžete k Emilu Fillovi, Otakaru Nejedlému, Janu Bauchovi, Josefu Lieslerovi, Františku Jiroudkovi, Arnoštu Paderlíkovi, Ladislavu Čepelákovi nebo Josefu Jírovi. Druhá polovina výstavy představuje pohledy do ateliérů současných umělců. Máte tak možnost srovnání, jak se změnil prostor, pohled a um nebo zda přirozeně navazují na odkazy generací před nimi. Výstava vás zavede do ateliérů Jaromíra Rybáka, Markéty Jírové, Ivana Exne-

ra, Jana Řeřichy, Jiřího Housky, Lenky Falušové, Tomáše Honze a sochaře Martina Žáka. „Umění musí být vždy pokora, skromnost a noblesa,“ řekl malíř Jan Bauch, a jeho slova by se mohla stát mottem každého umělce. „Je velkým štěstím, že Kooperativa vlastní jeho obraz Ateliér, který byl zařazen mezi Národní kulturní památky a my se o něj můžeme podělit s veřejností,“ představil jeden z význam-



ných exponátů akademický malíř Ivan Exner, kurátor výstavy.

Srdečně vás tedy zveme do neobyčejného světa uměleckých ateliérů v Galerii Kooperativy, která je jednou z největších soukromých galerií v Praze. Nachází se v karlínské centrále pojišťovny, jejíž třetí patro bylo při výstavbě upraveno na veřejně přístupnou galerii. Galerie Kooperativy se stala přirozenou součástí nejen zaměstnanecké zóny, ale i veřejně přístupné části budovy s kavárnou Mezi řádky, určenou běžným návštěvníkům. Plynule se tak prolíná pracovní život s osobním, a vzniká tím zajímavá symbióza, která vytváří nevsední atmosféru. Galerii každoročně navštíví několik tisíc návštěvníků.

Umělecká sbírka Kooperativy vznikla krátce po založení pojišťovny s cílem sbírat a vystavovat díla českých umělců. Už od založení je systematicky a odborně budována a zhodnocována pod vedením uměleckých poradců. Díky této péči vznikla rozsáhlá a kvalitní sbírka českého umění. V současnosti zahrnuje na 3000 obrazů, kreseb, grafik, plastik a dalších uměleckých předmětů. (tz)

Farma Choťovice: na talíř jen to nejlepší

Domácích zabijaček ubývá. Generace dědečků a babiček, kteří za rok vykrmili dva i tři čuníky, aby bylo dostatek sádla na vaření, pečení, smažení, ale také škvarků, masa, uzeného, klobás nebo paštik, slábne. A pak – krmení je drahé, a čas ještě více. To ví mladší ročníky, které navíc tolik o vepřové nestojí. Trendem začíná být v mnoha rodinách vegetariánská či veganská strava. Na druhé straně každý hospodský nebo šéfkuchař restaurace vám řekne, že pokrmy z vepřového jsou stále z těch, které obsahují maso, nejžádanější. Jaký závěr z toho plyne? Jednoznačně ten, že vepřové je stálíci, která jen tak rychle z talíře v Čechách a na Moravě nevymizí. Jenže...

Co jste chtěli zabijačkou naznačit?

Karel Horák: Především to, že by se na pojetí zemědělství v Čechách mělo nahlížet s rozumem a tak, abychom byli alespoň částečně soběstační. Místo toho, abychom si vážili práce zemědělců, tak ji kolísavá agrární politika tlačí do kouta. Mnozí chovatelé se rozhodují chov ukončit, protože se prostě nevyplácí. Místo toho budeme dovážet maso z ciziny. Přitom české vepřové je jedno z nejkvalitnějších v Evropě, možná na světě. To je krátkozraké.

Váš chov čuníků je unikátní. Čím?

Karel Horák: Vepřové maso produkujeme pod značkou Qualivo. V našich chovech jsme zavedli švýcarskou metodu krmení a chovu s důrazem na imunitu zvířat, která žijí v čistém prostředí a chov je prostý hormonů, antibiotik a dalších nadužívaných medikací. Výsledkem je velice křehké a lehce stravitelné maso s krátkou dobou kuchyňské úpravy. V našem podniku máme vlastní jatka a výrobu masa a uzenin. Tedy vše si ohlídáme a spotřebitelé tak mají záruku, že naše produkty jsou špičkové kvality a mohou se na ně spolehnout. Samozřejmě jsme na to hrdí, je za námi kus poctivé práce, výsledky, o nichž se každý může jednoduše přesvědčit.

Řada farem se rozhodla skončit. Vy byste chtěli vytrvat. Proč?

Karel Horák: Ani pro nás není situace jednoduchá. Sice patříme spíš k menším chovatelům u nás, ale to nás nijak nezohledňuje. Chov prasat dotujeme z našich jiných činností. Vypomáháme si, jak a kde to jde. A proč? Bylo by nám líto vzdát se všeho toho, co máme za sebou. Dosáhli jsme například vynikajících výsledků v genetice, chováme vyšlechtěné plemenné prasnice, a jakmile bychom chov ukončili, těžko by se navazovalo. Znovu založit stáda, to také nějaký rok trvá, není to ze



Jiří Horák a Karel Horák

Podle dat Českého statistického úřadu bylo v roce 2012 na 125 000 domácích porážek, loni ale jen 93 000. Klesá počet domácností, které si vykrmují prase v chlívků, ale snižují se i celkové stavy prasat chovaných v Česku. Z 3,7 miliónu kusů chovaných v roce 2000 se tento počet zmenšil na 1,5 miliónu prasat v loňském roce. Současně s tím klesá i soběstačnost Česka v produkci vepřového masa, která se pohybuje mezi 40–50 %. K uspokojení poptávky našich spotřebitelů je nutné zbytek dovážet ze zahraničí. A hrozí další pokles chovů prasat v Česku. Podle nedávného průzkumu Agrární komory ČR, do něhož se zapojilo 143 podniků, plánuje v letošním roce tuto činnost omezit 43 % dotázaných podniků a do roku 2030 půjde o 22 %. Úplně skončit s chovy prasat chce letos 30 % oslovených zemědělců a do roku 2030 necelých 52 %. Což milovníky vepřového určitě děsí. „České chovatele vede k tomuto razantnímu rozhodnutí především raketový růst vstupních nákladů v posledních měsících, který dosahuje desítek až stovek procent. Zdražují krmné směsi, energie, pohonné hmoty a zvyšují se také mzdové náklady. Zemědělci ale mají omezené možnosti promítnout tento růst do cen, za které prodávají své výrobky. Trápí je rovněž omezené možnosti odbytu, nedostatek pracovníků a nízký počet nových

zájemců o tento obor,“ řekl prezident Agrární komory ČR Jan Doležal. Záměr omezit chovy prasat spojují čeští zemědělci podle dalšího průzkumu Agrární komory ČR také se změnami v systému rozdělování zemědělských dotací. Co ještě ovlivňuje současnou situaci? To se pokusil vysvětlit Ing. Karel Horák, majitel Farmy Choťovice ve Středočeském kraji, který postupně do rodinného podnikání začlenil celou svou rodinu. V jeho šlépějích jde především syn Ing. Jiří Horák, který reprezentuje již 11. generaci zdejších sedláků. V jejich genech je především úcta k půdě, jejímu potenciálu, vřelý vztah k přírodě a jejím možnostem. Své podnikání staví na zdravém selském rozumu a jednoduchých počtech i postupech, ale i na nejnovějších vědeckých poznatcích. Co pozemkům a zvířatům dají, to také dostanou. Dnes se zabývají chovem prasat, krav holštýnského typu, a na porážku míří také hovězí a telecí. K tomu obhospodařují 550 hektarů polí a luk. Provozují parádní restauraci a hotel s vyhlášeným wellness, před nedávnem otevřeli obří skákací hrad pro děti. Trh zásobují výtečným masem, uzeninami a zabijačkovými pochoutkami. Novinářům v únoru ukázali, jak pravá česká zabijačka vypadá a jaké dobroty se z pašíka dají udělat. Obou hlavních aktérů, otce i syna, jsem se zeptala:



dne na den. Také to stojí velké peníze, je v tom značné know-how. Dnes chováme 2000 prasat, všechno je to na slámě, tak, jak to dělali předkové. Má to velký význam jak pro jejich pohodu, tak pro chuť masa. Náklady se pohybují přes 35 korun na kilo živého vepřového, výkupní cena je 23 korun. Ta je od roku 1994 nejnižší. Přitom ceny energií i krmení jsou dnes enormní, což je likvidační.

Takže?

Jiří Horák: Ukončit svou činnost zatím nehodláme. Snažíme se promýšlet, jak si na to vydělat. Otec přebíral hospodaření po JZD 15. prosince 1993, příští rok to bude 30 let, do práce dal odvahu, znalosti, zkušenosti předků, svůj manažerský talent. To nelze uštíhnout jen tak. Navíc jsme naším vepřovým masem získali zajímavou tržní pozici. Postupně jsme se vypracovali a dnes dodáváme 90 % produkce do Rohlíku, je to náš největší odběratel.

Jde jen o maso, anebo si zákazník jmenovaného e-shopu může koupit i uzeniny?

Jiří Horák: Určitě také uzeniny, tlačenk, jitrnice, polotovary, sekanou nebo třeba polévky a hotová jídla ve sklenicích.

Ochutnala jsem vaše jitrnice, klobásy, i to telecí... Stojí to za to!

Jiří Horák: Tak to jsem rád. Jenže je to dnes opravdu moc starostí, seč bojujeme, jak to jen jde. Hodně nám pomáhá i to, že jsme energeticky soběstačná farma, a vlastně i celá výroba. Máme bioplynku, šetrně zacházíme s veškerým odpadem, i s tím z biolynové stanice, kterým zase hnojíme pole. Do půdy zapracováváme kompost, hnůj. Tím zadržujeme vodu v krajině. Díky organickému hnojení používáme jen minimum průmyslových hnojiv.

Jak vnímáte diskuze o vývoji zemědělství v Česku?

Karel Horák: Stále věřím tomu, že ti, kteří o leccčems rozhodují, přestanou mluvit nesmysly. Kdo živí naši zemi? Měla by to být právě ta soběstačnost! Nelze se přece do nekonečna spoléhat na to, že maso dovezeme třeba ze Španělska, potravinová soběstačnost, alespoň do určité míry, vždy hrála ohromnou roli. Glo-



foto agentura apriori a Martin Šimek

balizovat život? Ano, ale za jakou cenu? Uvažujeme v souvislostech. Podívejme se, jak to nyní vypadá na světové politické scéně. Znova se ukazuje, že vyrábět má smysl. Jen obchod a služby nás neuživí. A pak, zvykli jsme si na blahobyť a přepych. Jenže, nejnovější módní sako si mohu odpustit, ale jíst musím.

Rodinné farmy mají své kouzlo, lidi propojuje houževnatost, snaha obstát. Najít cestu. Je to tak i ve vašem případě?

Jiří Horák: Stoprocentně. Vidím za naší práci nejen čísla, ale i vztahy. Učím se chápat všechny souvislosti. Je úžasné, že maso z naší porážky je do 24 hodin u zákazníka, pokud si ho koupí na Rohlíku. Říkáme tomu Z farmy na vidličku. Aby tomu tak bylo, museli jsme hodně přemýšlet. Čili usilují o to dát našemu snažení další přidanou hodnotu, nápady, které celý ten koloběh našich aktivit podpoří. Za tím stojí velká práce všech, kteří se na tom podílejí.

Vepřové z Chočovic, hovězí ze Žehuně, tři prodejny, restaurace, hotel... Kolik máte zaměstnanců?

Jiří Horák: Zvládáme to zhruba se 40 lidmi. Ale když se hlásí někdo nový a my v něm vidíme talent, určitě ho přijmeme, třeba kuchaře. Snažíme se lidem dát příležitost, využít jejich schopností, nabídneme bydlení i prostor k sebe-realizaci. Například zaměstnáváme šest kuchařů, vaří pro naši restauraci a Hotel Na farmě, a klidně přijmeme i dalšího. V našem postoji se odráží zodpovědnost nejen za majetek, který spravujeme, ale jsme si vědomi hodnot, na které navazujeme. Našich zaměstnanců si vážíme.

Dá se charakterizovat podnikání v rodinné firmě?

Jiří Horák: Byl jsem tu od malička, byl jsem s určitou samozřejmostí součástí procesu. Baví mne přemýšlet, jak co zlepšit, jak co dělat lépe, i jak prostřednictvím dobré služby vydělat více finančních prostředků. Nejhorší na tom je ale byrokracie. Bere nám čas i chuť do práce. Musíte vše evidovat, hlídat, administrovat. Každý rok máme 100 kontrol, víte, kolik nám to sebere produktivního času? Veterinární

správa, Energetický regulační úřad, Plemenářská inspekce, SZIF, PGRL, ČIŽP, finanční úřad, hygiena a pořád dokola. Nebýt naší letité tradice, asi bych u toho nezůstal.

Snesou se dvě osobnosti vedle sebe?

Jiří Horák: Určitě ano. S tátou se dobře doplnujeme. Otec má doporučení vždy rád realizoval, a to mne velmi povzbuzovalo. Jsme stále dobrá dvojka.

Budoucnost rodu jde ve stopách toho, co dává celospolečenský smysl?

Karel Horák: Určitě ano, jsme optimisté. A taky máme trochu smysl pro humor. Nebojíme se, přemýšlíme, počítáme, samozřejmě i trochu sníme. Pokračovatelé jdou ve stopách tradice. Nejen syn, ale i dcera a zeť. Každý má vlohy pro něco jiného. A já to respektuji a vážím si toho. Vybudovat hotel, a nyní náš Hrad pro děti, obří Hopík arény, to jsou Jirkovy nápady. A nesou ovoce. Společná vize náš rodinný business vede správným směrem. Naplňuje naše představy a zákazníkům dává to, co potřebují.

A jaká je ta vize?

Jiří Horák: Nikdy jsme nešli cestou kvantity, ale kvality. Těší nás, když se k nám lidé vracejí, když nakupují v našich prodejnách, když si rezervují oběd v restauraci, ať už jsou to zabijačkové hody, svatomartinská husa, nebo další kulinařské akce, a když nás dále doporučují. Říkáme si, že na talíři musí mít člověk to nejlepší, co se dá vyrobit. Tím myslíme třeba párek z masa, bez nadbytečných ingrediencí. Dbáme na čerstvost, cílem třeba je, aby v pátek odpoledne na prodejně nic nezbylo a v pondělí bylo vše zase čerstvé. Díky Rohlíku jsme mohli zachovat náš chov prasat. Příklad toho, jak může fungovat optimální spolupráce mezi dodavatelem a odběratelem. Kvalita je naše značka. Je to náročné na plánování a logistiku, ale lze to. Musím poděkovat všem, kteří se na tom podílejí. A také našim zákazníkům, že nás v této těžké době podporují třeba koupí výrobků nebo návštěvou restaurace a Hopík arény.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Současní „alchymisté“ vykouzlí zlato z odpadu

Sen alchymistů o přeměně bezcenné hmoty v drahé kovy se stal skutečností. Zlato, stříbro, platinu někteří dokážou vytěžit z odpadu, a tím je vrátit do oběhu. O tom, jak se to dělá, jsem hovořil s Michalem Spurným, předsedou představenstva společnosti TrustWorthy Investment.



Michal Spurný

Čím si vás získaly drahé kovy a proč se staly předmětem vašeho podnikání?

Zlato, stříbro, platina se nacházejí všude kolem nás. Naše firma jako jediná v České republice obchoduje s drahými kovy a zároveň má i vlastní rafinační linku. Rafinérie nám umožňuje zpracovat nepotřebný materiál, jako jsou staré šperky nebo elektroodpad, který obsahuje drahé kovy, a následně dodat zlaté

a stříbrné slitky se světovou certifikací LBMA. Ty pak díky recyklaci můžeme nabídnout za výhodnější cenu. Investicím do drahých kovů se věnujeme v tuzemsku i v Londýně.

Kde hledáte vzácné kovy a jak se k nim dostanete?

Elektronické výrobky, které už dosloužily, obvykle končí ve sběrných dvorech. TrustWor-

thy Investment z nich ale dokáže vytěžit maximum, podobně jako například ze starých šperků. Provoz rafinérie na Vysočině teď běží ve zkušebním provozu. Linku máme nastavenou tak, že dokáže recyklovat 100 kg zlata měsíčně. V současnosti je vytížená na 20 %. To znamená 4 kg zlata za týden a 20 kg stříbra za měsíc.

Dá se říci, že takový „zakopaný“ poklad může najít každý, a třeba i doma?

Ano, představte si drahé kovy obsažené v deskách plošných spojů, ve vyraženém notebooku nebo mobilních telefonech. Třeba takový tlačítkový mobil obsahuje kolem tří až čtyř gramů zlata. Doporučuji každému podívat se do sklepa. Vždycky se tam najde něco, co lze sménit za drahé kovy. A může vás hřát i vědomí, že tím snižujete zátěž životního prostředí.

Alchymisté při výrobě zlata používali tajuplné znalosti. S jakými technologiemi pracujete vy?

Drahé kovy se rafinují složitým elektrotechnickým a chemickým procesem. Za výsledný cenný granulát pak firma získá díky směně s vybranými rakouskými nebo švýcarskými rafinériemi slitky různých gramáží s označením LBMA. Tuto certifikaci má na starosti právě instituce v Londýně, která kontroluje rafinérie po celém světě. Máme štěstí, na trhu jsme již dlouho a získali jsme si důvěryhodnost. Obchodujeme tak s mezinárodními rafinériemi, které nabízejí nejvýhodnější podmínky.

Jak byste popsal situaci na trhu druhotných surovin vhodných k přepracování?

Zdroje tu máme. Většina elektroodpadů, které obsahují drahé kovy, se však zpracovávají mimo Českou republiku. Chceme to změnit.



Snažíme se získat ke spolupráci více partnerů, kteří pracují s odpady obsahující drahé kovy.

Proč jít pro drahé kovy právě k vám?

Většina obchodníků nakupuje zlato a stříbro ve velkoobchodech, a pak zboží prodávají. My ale vykupujeme materiál, z něhož kovy získáme v rafinérii. A fungujeme zároveň jako poradenská společnost. Díky tomu se lidé mohou dozvědět, co a jak a kdy nejlépe koupit.

Jaká budoucnost podle vašeho názoru čeká drahé kovy?

Poptávka po fyzickém zlatě ve formě slitků roste. A my jsme pro koncového zákazníka navíc zajímaví i cenově. Zlato asi svou hodnotu neztratí za žádných okolností. Může zajímat nejen jeho průmyslové zpracovatele a banky, ale i drobné střadatele. Drahé kovy vlastně představují jinou formu peněz. Nelze je pokládat za investice, ale mohou posloužit k uchování hodnoty. Když roste inflace, ztenčují se úspory těch, co mají hotovost pod polštářem nebo jim finanční prostředky leží na bankovním účtu. Drahé kovy, převážně zlato, působí jako pojistka. Nedají se natisknout, namnožit v továrně, proto vždy bude poptávka převyšovat množství nabízené na trhu. Tvrdím, že každý by měl mít část drahých kovů u sebe, pokud chce mít pojistku na stáří.

připravil Pavel Kačer

TrustWorthy Investment Holding SE

je předním obchodníkem s drahými kovy, numizmatikou a diamanty. V České republice úspěšně působí od roku 2012. Jako jediná firma u nás obchoduje s drahými kovy a zároveň má i vlastní rafinační linku. Společnost TrustWorthy Investment se věnuje investicím do drahých kovů v tuzemsku i v Londýně. A letos chystá další obchodní rozvoj. „Abychom byli dostupní všem v republice, plánujeme na jaře franšizy ve všech krajských městech,“ upřesnil Michal Spurný. Podle něj je odpadové hospodářství na vzestupu, a to nejen v Česku. Čím více se budou elektronické odpady zpracovávat, tím menší bude potřeba těžby drahých kovů.

„Většina obchodníků nakupuje zlato a stříbro právě ve velkoobchodech, a pak zboží prodávají. My ale vykupujeme materiál, z něhož kovy získáme v rafinérii. A fungujeme zároveň jako poradenská společnost. Díky tomu se zájemci mohou dozvědět, co a jak a kdy nejlépe koupit,“ řekl šéf firmy, která s drahými kovy obchoduje i na mezinárodní úrovni.

Podle slov Michala Spurného roste i zájem o spoření do fyzického zlata, které TrustWorthy Investment nabízí. „Lidé si u nás mohou ukládat hotovost od 600 korun měsíčně do fyzického zlata. Nákup zlata doporučuji právě jen v jeho fyzické podobě. V době krize je dobré rozložit svůj majetek na více hromádek a jedna má být právě ze zlata. Zlato kopíruje křivku inflace, to je důležité si uvědomit. Právě díky vlastní rafinaci mají lidé u nás při fixaci ceny materiálu výhodnější výslednou cenu,“ podotkl Michal Spurný. A doplnil, že u zlata se nehodnotí výnos. Jde hlavně o ochranu majetku. „Raději kilo zlata než milión korun na účtu. Za dva roky si koupím za kilo zlata víc než za milión korun,“ vysvětlil. Podle něj zájem o spoření do fyzického zlata roste čím dál víc. „V tuto chvíli máme tisíce klientů, kteří u nás uzavřeli smlouvy za miliardy korun,“ dodal.

Přestože cena zlata podle některých analytiků na začátku tohoto roku klesla téměř o 4 %, což je nejvíce od roku 2015, zprávy o vývoji ceny jsou podle Michala Spurného potřeba vždy rozebrat komplexně. A je třeba porovnat hodnotu měny, inflaci a kupní sílu peněz. „Z tohoto pohledu se komodity, jako je třeba zlato, jasně vyplatí. Jejich hodnota totiž časem roste rychleji než hodnota peněz,“ konstatoval. Výnosné podle něj jsou mince vydávané v malém množství. Emituje je Centrální banka nebo stát. Např. pamětní mince ČNB Ludmila stála v říjnu loňského roku 47 000 korun a za pár měsíců už to bylo 70 000 korun. Michal Spurný ale varuje před čínskými mincemi, které neobsahují zlato nebo stříbro, a tak často končí právě v rafinérii.

Obrat firmy TrustWorthy Investment byl za loňský rok přes 300 miliónů korun. Společnost ale také investovala značnou část do restrukturalizace firmy a budování franšiz. Ty plánuje mít v každém krajském městě.

www.twicz.cz

INZERCE

Děti pro vás chtějí to nejlepší. My také.

Nabízíme slevu až 30 % při komplexním zajištění vážných rizik.



FLEXI, životní pojištění od Kooperativy
www.koop.cz/flexi

flexi
životní pojištění
od Kooperativy



Záznam – Cesta do Vídně, automatická kresba, 2018



Kresba na papíře, Fany, 2019

Oběma rukama: abych zachytil co nejvíce v co nejkratším časovém úseku



Josef Duchan

Procházet se v duši umělce znamená prožívat po svém jeho sdělení. Tuším, že tak nějak to je. Pozorovat akademického malíře Josefa Duchana během procesu, když vzniká cosi víc, než praktický život potřebuje, to je zážitek. Nevíte, jestli pracuje sám, nebo společně s vámi. Máte pocit, že v tom jedete s ním. Mocná spalující energie je všudypřítomná, až to nahání hrůzu. Zvládnou ten okamžik? Chtěla bych, ale je toho na mne moc. Co všechno se mi prohání hlavou, těžko popsat. A tak mlčím a jen koukám. Bojím se, abych to konání nepokazila. A teprve posléze přicházejí na jiný, můj kus papíru, další myšlenky. Budete-li mít čas o ně zavádět, najdete je na titulní stránce naší březnové přílohy Madam Business. Josefa Duchana jsem pozorovala na vernisáži jeho výstavy v pražském knihupectví, kavárně a galerii Řehoře Samsy, když odhaloval další dílek svého já pokorně a pilně:

Jak se dnes žije malířům v Čechách?

Poslední dva roky byly těžké, každý umělec v „covidové izolaci“ to musel nějak zvládnout a vydržet.

Pamatujete se, kdy jste prodal svůj první obraz? Nelitoval jste?

Prodal jsem první obraz již jako student na AVU. A nelituji. Dílo v okamžiku svého dokončení si nějak najde svého budoucího „rodiče“... Nechce zůstat v ateliéru... A dá vám to svobodu pracovat dál.

A kdy se objevil zatím poslední zájemce o vaše dílo?

Každý měsíc se podaří nějaké dílko prodat, za což jsem nesmírně vděčný. Chodí vesměs krásní lidé a je pro mne zajímavé ty lidi poznávat, povídat si s nimi a sledovat, co je v ateliéru osloví.

Jsou některé kousky, které na prodej nejsou?

Ano, samozřejmě.

Mohl byste mít trvalý pracovní poměr, být klasickým zaměstnancem, tedy tvořit pro nějakou firmu, korporaci či instituci? A chtěl byste to? Dostal jste někdy již takovou nabídku?

Ne, nemohl. Dlouhou dobu jsem restauroval a zároveň pracoval v ateliéru. Nyní posledních pět šest let se výhradně věnuji volné tvorbě. Je to můj úkol něco po sobě zanechat.



Kresba na fólii, Intuice, detail, 2018



Ateliér Josefa Duchana

Máte za sebou řadu výstav, ilustroval jste básnickou sbírku, maloval jste svoji vlastní ženu, restauroval jste staré mistry. O čem nyní sníte? Co byste rád dělal, kreslil, maloval?

Nejde o to co, ale jak. Hledám vlastní výrazový styl, který zachytí tuto dobu, takový dokument nebo encefalograf toho, co vnímám kolem sebe – lidi, věci, ulici, města, barvy, zvuky... Kresba mě nyní provází téměř všude.

Jak moc vás oslovila česká krajina? Je krásná? Nebo plná rozporů a nedá se charakterizovat?

Každá krajina je krásná a svébytná. Každý den vás něčím překvapí. Když venčím psa a jdu

stejnou cestou, každý den na ní něco nového objevím. Je nutné se umět dívat znova a znova.

Žijete v Praze. Vnímáte její energii. Jaká je? Opravdu tak pozitivní, jak někteří tvrdí?

Praha má svou vůni, energii, zvuky. Je úžasná a mám ji rád.

Často kreslíte oběma rukama najednou. Je to spíš osvobozující, nebo vyčerpávající? Lépe tak zachytíte prchavý okamžik štěstí?

Před několika lety jsem měl výstavu, jejíž motto bylo „jedna ruka nestačí“. Pracuji oběma rukama proto, abych zachytil co nejvíce v co nejkratším časovém úseku. Někdy je to vyčerpávající, ale jsou okamžiky, kdy jsem při

té tvorbě nesmírně svobodný, jako kdyby mě ruce někdo vedl. Vznikají věci, nad kterými i já občas žasnu.

Některé vaše obrazy si umím představit ve formě nekonečných metrů designových tkanin, o něž by se rvali světoví módní návrháři. Šaty a šátky pro ženy, košile a kravaty pro muže, už se mi modelky a modelové míhají před očima. Nestálo by za to oslovit výrobce látek? Užité umění má pořádku své poslání...

To je myšlenka, kterou mně již někdo kdysi sděloval. Jsem jí otevřen, ale musí se někdo najít, kdo ji zrealizuje. Já se tím aktivně zabývat nemohu.

ptala se Eva Brix

To nejcennější skrývají rostliny pod zemí

Pro barevné květy a krásné listy či plody lidé často nevidí, jaké bohatství schovávají rostliny pod zemí. Poodhalí jej výstava v Galerii Věda a umění. Expozice představí fotografie, kresby, akvarely či linoryty vědců, kteří skrytou polovinu rostlin zkoumají, ale i zvětšený model podzemní části (krkonošské) louky. Výstava potrvá od 1. března do 20. května ve všední dny od 10 do 18 hodin v budově Akademie věd na Národní v Praze.

„V podzemí rostlina schovává své regenerační orgány. Ty určují, jak rostlina bude reagovat na různé výzvy a změny prostředí, a současně ovlivňují prostředí ve společenstvu; například je v nich uloženo velké množství uhlíku, které pomáhá rostlině obnovit nadzemní části po narušení nebo sezónním odpočinku. Nakonec se uhlík dostane do půdy a stane se potravou mikrobů, které jsou důležité pro úživnost půdy,“ vysvětlila garantka výstavy Jitka Klimešová.

vá z Botanického ústavu AV ČR. „Přesněji, dělá to jen skupina rostlin, vytrvalé byliny, ostatní rostliny zajišťují svoje přežití ve světě plném nástrah jinak,“ dodala.

V podzemí je rostlina sama sebou, protože tam není vidět a je těžké do něj proniknout – jak pro pasoucí se zvířata, tak pro oheň či mráz. Návštěvníci výstavy Tajemný svět rostlinného podzemí však mají jedinečnou příležitost tuto skrytou osobnost rostlin prozkoumat. Nejen prostřednictvím fotografií, kreseb, akvarelů či linorytů, které pořídili sami vědci z Botanického



ho ústavu AV ČR. „Kresba je velmi důležitá pro dokumentaci toho, jak věci v přírodě vypadají, i dnes. Umožňuje totiž ukázat na zobrazeném objektu jen něco a nepodstatné ponechat stranou. Používám ji proto pro morfologické studie,“ řekla Jitka Klimešová.

Lidé uvidí i komiksy, které jim přiblíží podzemní orgány rostlin i různé příhody z jejich života. Cílem výstavy je nejen poučit, ale získat podzemním orgánům rostlin nové příznivce a obdivovatele. Srdcem expozice je 6 m dlouhý a více než 4 m vysoký model podzemní části louky, který zapůjčilo muzeum v Plzni. „Jsou v něm kořeny, oddenky a půdní breberky třicetkrát zvětšené oproti skutečnosti a představené pomocí plstěných modelů,“ prozradila Jitka Klimešová. „Myslím, že právě na modelu je dobře vidět, jak je pro nás důležité zviditelnit, co zůstává milovníkům rostlin obvykle skryto.“

Výstava připomíná 60. výročí založení Botanického ústavu AV ČR a je spojena s aktuálním vydáním popularizační knihy Jitky Klimešové Těla rostlin.

(tz)

Manažer je jako procesor v počítači

Vadim Petrov je povoláním hudebník. Blízko má k žurnalistice, pohyboval se v prostředí zpravodajských služeb, vyzkoušel si roli vysoce postaveného korporátního manažera. Je to osobnost akční, jeho projev nezapře vysokou dávku kreativity, a má charisma, které napomáhá rozvíjet vztahy mezi lidmi. V současnosti působí například jako člen prezidia a ambasador České manažerské asociace. Hovořila jsem s ním o manažerské profesi a o tom, jak právě ji ve světě násobných změn vnímat:



Vadim Petrov

foto Veronika Mašková

Manažerská profese v sobě nese velkou odvahu v rovině rozhodovací a v umění vést tým. Na manažerovi záleží, jak bude firma nebo organizace šlapat. Ale to zdaleka není všechno. Jak charakterizovat dnešního vrcholového manažera?

Současný vrcholový manažer většinou pracuje ve dvojím setu, expertní znalost, na něco musí být odborník, a tradiční, tedy manažer jako ten, který řídí zdroje a řeší problém.

Česká manažerská organizace figuruje na scéně businessu několik desítek let. Od té doby se manažerské prostředí nějak vyvinulo, zformovalo, udává určitý trend pohybu společnosti. Asociace se snaží tyto změny mapovat a na základě toho reagovat. Čím se dnes zabývá a čím by se v budoucnu zabývat měla?

ČMA chce svým členům poskytnout nějakou přidanou hodnotu. V oblasti promotion samotných manažerů jako osobností nebo jejich firmy, přístupu k rozhodovacím strukturám, poskytování inspirace i tradičního networkingu.

Manažerský potenciál je u nás obrovský, ale zatím, podle mě, celospolečensky nedoceněný. Ten, kdo jde s kůží na trh, není „obdivovaný“, naopak pod vlivem četných kauz spíše „zatracovaný“. Co s tím?

Nevím, jestli společensky nedoceněný. Žijeme v době, ve které pozornost určuje negace; bylo to vždycky, ale teď pro dobré a pozitivní příklady jako by není čas ani prostor. Nicméně poptávka po pozitivním uznání mezi manažery pořád je, například při soutěži MANAŽER ROKU. Soutěž stále má význam a manažeři si ocenění váží. Ale i ta soutěž se musí inovovat, nestačí jen předat diplom, který si manažer pověsí na zeď v kanceláři, a výměna vizitek na recepci s občerstvením.

Sám jste působil ještě nedávno ve vysoké manažerské pozici. Čemu vás to naučilo, k čemu přivedlo? Jaké zkušenosti jste získal?

Manažer je ten, který má zařadit, aby bylo splněno to, co chtějí majitelé. Proto najímají manažery. Dají mu počítač, auto, dobrý plat... a v lep-

ších společnostech i vizi kariérního růstu a pak na něj naloží tolik, kolik vydrží. Je to skvělá zkušenost, ale také cena může být vysoká – vyhoření, do velké míry popření vlastní identity. Manažer, speciálně ve velké korporaci, musí, obrazně řečeno, splynout s jejím logem.

Co manažer nikdy nesmí udělat?

Zradit firmu. Podvést své akcionáře. Poškodit klienta. Zneužít své podřízené.

Asociace rozjela Studio ČMA, které ve spolupráci s ČTK natáčí a vysílá rozhovory s lidry a dalšími významnými osobnostmi. Je to nový směr, který publikum zaujal. O čem přemýšlíte dál? Co by mělo pro lidi, kteří nemají čas a jsou přesyceni informacemi, dnes smysl?

Dobrá otázka. Co manažeři vlastně chtějí. Snad ani ne tu informaci jako spíš inspiraci, reflexi, něco, co jim pomůže v jejich vlastní cestě. Způsob, jak vykročit z vlastní krabíčky, pohled na sebe sama zvenčí, třeba právě přes zkušenost někoho jiného. Srovnání s někým jiným, jiný pohled na to, co manažera zaměstnává a do čeho dává spoustu času a energie. Snažíme se ty rozhovory dělat spíš v takovém koučovacím stylu než v novinářském – hodně jdeme po tématech, které naše hosty zajímají, a říkáme si, když jsou v tom tak dobří, že uspěli, třeba se něco z té energie přenesne i na druhé.

Doba covidová pozměnila i manažerský život. Více se využívají nejnovější technologie komunikace, okusili jsme si ve větší míře home office, diskutuje se o posunu vztahů mezi lidmi. Co by pomohlo manažerskému prostředí? Tak, aby z toho měly užitek následující generace a aby se o šéfech mluvilo s úctou jako o hrdinech, jejichž prostřednictvím se vyrábějí potraviny, auta, nábytek, oděvy?

Tak manažer je především zaměstnání. Snad nikoho tímto tvrzením neurazím, ale ani ne

Co manažeři vlastně chtějí. Snad ani ne tu informaci jako spíš inspiraci, reflexi, něco, co jim pomůže v jejich vlastní cestě. Způsob, jak vykročit z vlastní krabíčky, pohled na sebe sama zvenčí, třeba právě přes zkušenost někoho jiného. Srovnání s někým jiným, jiný pohled na to, co manažera zaměstnává a do čeho dává spoustu času a energie.

povolání. A málokdy je ve firemním managementu prostor pro hrdinství. Manažer má ke splnění zadaného cíle stanovit procesy a zajistit s využitím lidských, finančních a materiálních zdrojů maximálně efektivní cestu. Manažer je něco jako procesor v počítači – má řadu funkcionalit a ideálně pracuje tak, jak program vyžaduje. Je mozek, který řídí všechny ostatní části a stanoví jejich podíl na společném díle.

Ostatně, už mnohokrát jsem zaznamenala povzdech od těch, kteří pomalu opouštějí řady těch neaktivnějších, že by rádi byli nadále užiteční tím, že začnou předávat zkušenosti mladším, že by mohli nastupující generaci připravit do její role, ale že nějak není zájem. Nebyla by to třeba parketa pro další aktivity vaší asociace?

Víte, v čem je problém? Ne, že by starší generace neměly co předat těm mladším, kteří je nahrazují, ale svět se strašně rychle vyvíjí. Algoritmy počítačů ovlivňují i ten svět analogic-



Manažer má ke splnění zadaného cíle stanovit procesy a zajistit s využitím lidských, finančních a materiálních zdrojů maximálně efektivní cestu.

ký, tradiční, a manažeři, kteří přicházejí z toho tradičního, si většinou neosvojují dostatečně svět digitální. Mladší generace jsou velmi rychlé a kybernetická kompatibilita myšlení je pro ně víc než zkušenost starého praktika. Jsou to dva různé jazyky.

Jednou ze stěžejních akcí je proslulá soutěž MANAŽER ROKU, už jste ji zmínil, letos se odehraje již 29. kolo. Nebude to mimo jiné příležitost zamyslet se nad vizí ČMA do dalších let? Každý další ročník této soutěže s sebou totiž přináší nový pohled na roli a poslání manažerů, na význam nejen při rozvoji ekonomiky...

Určitě. Svět je tak strašně rychlý, že je zapotřebí neustále sledovat vývoj a přizpůsobovat se. Pokud jakákoli asociace nebude synchronní s dobou, nebude umět svým členům nic z toho, o čem jsme mluvili výše, nabídnout, pak postrádá smysl.

za odpovědi poděkovala Eva Brix

Firmy ve směnném provozu **potřebují inovace**

V průzkumu, který provedla poradenská společnost Déhora ve více než sto firmách v ČR se směnným provozem, 36 % podniků přiznává, že postrádají dostatečnou flexibilitu, která by jim umožnila se rychle přizpůsobovat náhlým změnám, jako jsou například nepředvídatelné nemoci či karantény zaměstnanců nebo chybějící materiál. Na 32 % firem pak čelí dlouhodobému nedostatku pracovních sil, což často vede nejen k chaosu při organizování práce, ale i k větším finančním nákladům kvůli nutným přesčasům.

Pro více než třetinu (36 %) firem se stalo plánování směn a organizace pracovní doby zaměstnanců mnohem náročnější, než tomu bylo před koronavirovou pandemií. Na problémy polovina (51 %) z dotazovaných společností naráží často i proto, že u nich není provozně možné přesouvat určité množství plánované práce, protože na každé směně je vždy nutný stejný počet zaměstnanců. Zhruba 67 % firem z těchto důvodů, ale i s ohledem na vývoj pandemie, plánuje přijímat inovativní opatření sledující HR trendy, jako je flexibilita nebo modernizace procesů řízení pracovních sil. Téměř čtvrtina (23 %) společností, které se průzkumu zúčastnily, by také rády šly stejným směrem inovací, ale bohužel nemají potřebnou podporu od managementu. „Pandemie změnila pohled na plánování a organizaci pracovní doby a mnoho společ-

ností zjistilo, že pokud si chtějí zaměstnance udržet a minimalizovat fluktuaci, musí se primárně zaměřit na jejich potřeby a pomocí dostupných prostředků je správně motivovat. Naštěstí dnes existují nástroje pro plánování pracovních sil, které jim to mohou značně usnadnit a současně zachránit chod provozu,“ řekl Roman Urban ze společnosti Déhora, která se zabývá plánováním pracovních sil ve směnných provozech. Více než polovina společností (57 %) se tak chystá v rámci směnné práce investovat do projektů, které by jim pomohly zvýšit potřebnou flexibilitu a ony byly schopné přizpůsobit se v čase a v počtu zaměstnanců potřebám svých zákazníků. Od zavedení nových procesů si slibují méně přesčasové

práce, lepší komunikaci i pracovní atmosféru, a současně tak chtějí podpořit spokojenost a motivaci zaměstnanců, a snížit tím míru fluktuace. Pro splnění těchto předsevzetí plánuje polovina společností z průzkumu Déhory využít inovativní systémy a metody práce workforce managementu a 41 % firem je připraveno na implementaci specifického softwaru vyvinutého pro plánování a řízení směn, absencí i docházky, který je přístupný online pro všechny zaměstnance. A 21 % firem by rádo využilo prostřednictvím outsourcingu specialisty pro plánování a řízení pracovních sil ve směnných provozech a 17 % zvažuje pro efektivní plánování lidských zdrojů vytvořit vlastní pracovní pozici v rámci HR oddělení. (tz)



Vývojář počítačových her pomáhá v IKEMu simulovat složité operace



David Sibřina

Virtuální realita je neocenitelná zejména v operačním plánování unikátních složitých zákroků. „Chirurgové běžně pracují s daty z počítačové tomografie (cétéčka) a z magnetické rezonance, jak to ale uvnitř pacienta skutečně vypadá, si před operací vždy mohli jen domýšlet. Aplikace, kterou v IKEMu vyvíjíme, ze zmíněných osobních dat vymodeluje detailní orgán pacienta a podobu jeho postižení. Díky 3D efektu může operátor s orgánem ve virtuální realitě interagovat, vše si přeměřit v reálných rozměrech, podívat se do vnitřních struktur orgánu a nalézt ideální chirurgické řešení problému. Lékař získá větší jistotu, jelikož ještě před zákrokem na sále ví, co přesně ho u konkrétního pacienta čeká,“ uvedl vývojář David Sibřina, specialista virtuální reality pro operační plánování IKEMu. Na pozici nastoupil jako 24letý v září 2020, krátce poté, co zdejší odborníkům svoji aplikaci představil. Není to přitom ani dva roky, co opustil kariéru vývojáře počítačových her, aby své schopnosti věnoval medicíně.

Ze střední rovnou do Anglie

Zájem o ICT provázel kluka z pražských Modřan od malička. Svůj první počítač dostal od rodičů v 10 letech a ve čtrnácti už měl o svém dalším vzdělávání jasno. „Chtěl jsem ICT školu, která mi umožní jak obecný přehled, tak budoucí užší specializaci. V matematice jsem byl vždy spíš podprůměrný, zato mám velmi dobrou prostorovou představivost. Primárně jsem na střední studoval výpočetní grafiku a tvorbu webu. Když jsme se pak ve třetím ročníku dostali k 3D modelování v CADu, bylo rozhodnuto – nadchl jsem se pro 3D grafiku a plánoval kariéru jako technický grafik

Diplomová práce nadaného inženýra přivedla lékaře z IKEMu k novým možnostem transplantační chirurgie. Díky aplikaci 25letého Davida Sibřiny mohou ve virtuální realitě plánovat nestandardní zákroky u jednotlivých pacientů „nanečisto“. Novou technologii nyní využívají při nejtěžších operacích jater nemocných dětí i dospělých.

prostředí pro filmový nebo herní průmysl,“ popsal absolvent Soukromé střední školy výpočetní techniky v Praze na Proseku. Mezi tehdejší nabídkou vysokoškolských oborů 3D grafiky a animace si v Česku nevybral, zato zkusil poslat přihlášky na pět zahraničních univerzit. A na všechny byl přijat. Vítězem se nakonec stala univerzita v Derby, která patří v oblasti herního vývoje k nejlepším. „Měl jsem štěstí, ale i kdybych se nedostal do zahraničí na první pokus, zkusil bych to za rok znovu. V Anglii si velmi cení, když člověk ukáže motivaci a že umí se získaným vzděláním dobře naložit. Já měl jasný cíl – věnovat se vizuálním efektům. A také už jsem měl nějaké pracovní zkušenosti. Úzká profilace byla mezi dalšími českými uchazeči, převážně gymnazisty, moje výhoda,“ míní David Sibřina.

Jak aťák k medicíně přišel

Většina lidí má virtuální realitu spojenou se zábavním průmyslem. Nejinak tomu bylo i u mladého Čecha. Až vlastní zdravotní problémem a magnetická rezonance na doporučení lékaře mu během pobytu v Anglii vnukly nápad. „Tehdy jsem se věnoval modelaci 3D prostředí v počítačových hrách, což je profese na pomezí umění a technologií. Umím dobře od-

hadnout, co a kde má být, jak to má vypadat, postavit celé vizuální pole tak, aby bylo uživatelsky příjemné. Zároveň jsem ale vždycky toužil po nějakém vědním oboru. Jako pacient v ordinaci jsem byl fascinován přístroji, bavil se s lékaři, jak fungují, a prohlížel si vlastní obrázky z magnetické rezonance, která poskytuje tisíce snímků těla po miniaturních řezech nasnímaných ze tří různých stran. Podezření na mozkovou příhodu se naštěstí nepotvrdilo, ale v datech jsem spatřil potenciál pro virtuální realitu a začal se o možnosti propojení mého oboru 3D grafiky a medicíny aktivně zajímat,“ popsal David Sibřina.

Volba nakonec padla na další prestižní anglickou univerzitu v Sheffieldu, obor výpočetní medicína. Díky studijním výsledkům a referencím z Derby se David dostal mezi sedm přijatých posluchačů velmi specifického oboru. „V Sheffieldu jsem studoval obor zaměřený na personalizaci medicíny pod institutem In-signeo Institute, což je multidisciplinární tým lékařů, inženýrů, počítačových vědců a matematiků. Právě tady jsem se naučil, jak lze jen ze základních dat zjistit maximum o zdravotním stavu pacienta. Brzy budeme schopni léčit pacienta pouze na základě jeho osobních dat – už nyní umíme u pacienta s nádorem zrekon-

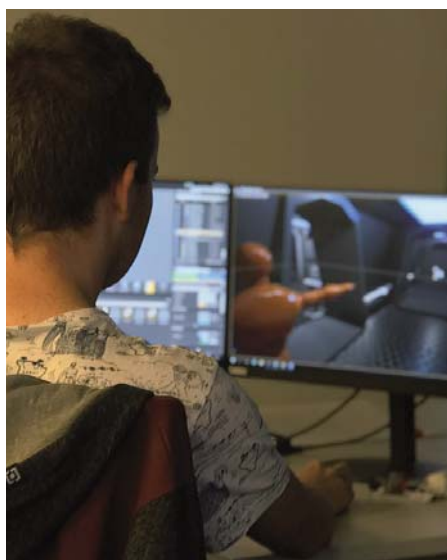


struovat, jak to u něj uvnitř detailně vypadá, a simulovat, co se bude dál dít, k běžné praxi však vede ještě dlouhý vývoj,“ podotkl specialista na virtuální realitu.

Na zdejší akademické půdě a ve spolupráci s nemocnicí v Sheffieldu začal pracovat na uskutečnění svého původního nápadu – výzkumu a vývoji aplikace, která vytváří virtuální simulaci orgánu pacienta „na míru“. Na poli medicíny to ale ani jako zkušený ajťák neměl jednoduché. „Studium mi dalo strašně moc, ale tento rok byl nejtěžší v mém životě. Prakticky jsem se hodil do simulací krevního řečiště a aneurysmatu, simulací a predikace vývoje chorob, které postihují kosti (osteoporóza), přes bioinformatiku a genetiku po vektorovou matematiku, jak fungují kosti a klouby. Hned na této první přednášce jsem to chtěl vzdát,“ přiznal David Sibrina.

Do IKEMu přišel z ulice

Ke konci magisterského studia se kvůli počínající pandemii covidu-19 vrátil posledním leťadlem z Londýna do Prahy. Rozdělanou diplomovou práci – aplikaci pro vizualizaci snímků z CT a MRI ve 3D ve virtuální realitě – plánoval v Česku dokončit. K finálnímu výzkumu ale potřeboval další data a zpětnou vazbu odborníků. „Vytvořil jsem si promo video a pořád někoho otravoval na LinkedInu. Lidi z Akademie věd, Karlovy univerzity, IKEMu, šlo mi především o vědecké instituce. Dlouho jsem neměl žádnou reakci, pak se ale ozval pan inženýr Raška, vedoucí odboru informatiky v IKEMu. Aplikaci jsem předvedl lékařům, zejména pak docentu Froňkovi, který působí v IKEMu jako přednosta kliniky transplantační chirurgie, a navázali jsme spolupráci. Byl jsem šťastný, že někdo vidí potenciál projektu stejně jako já,“ vzpomínal David Sibrina.



V současnosti je virtuální realita v medicíně stabilně zastoupena jako trenažér lékařů, mohou si v ní zblízka prohlížet části organismu, zkoušet různé typy předdefinovaných operací a funguje také jako studijní pomůcka mediků. „Naším cílem v IKEMu je vytvořit ve virtuální realitě model každého jednotlivého pacienta zvlášť – personalizovanou simulaci. Různí lidé mají specifickou anatomii a my se ji snažíme odhalit, jít do hloubky vnitřních struktur orgánů, nezůstat jen na povrchu. Technologie virtuální reality se prudce rozvíjí, spíše tedy v zábavním průmyslu než v medicíně, ale právě IKEM má k vědeckému výzkumu v této oblasti ideální podmínky – zde se neléčí lidé s běžnými chorobami. Pokud jde o nádorové onemocnění, operátor na 3D modelu orgánu vidí, kde přesně je nádor umístěn, do jakých struktur a cév zasahuje, a podle toho si může promyslet operaci. Jednoduše řečeno takováto vi-

zualizace prohlubuje celkové porozumění specifické anatomie každého pacienta, a to hlavně díky skutečné trojrozměrné vizualizaci,“ vysvětlil 25letý specialista.

Medicína budoucnosti

Podobná aplikace je v klinické medicíně novinkou. Pro IKEM ji talentovaný Čech rozvíjí za účelem operací jater a ledvin a stále je předmětem studií. Už nyní ji ale lékaři využívají při nejtěžších zákrocích u dětí a dospělých s nemocnými játry. „Játra mají schopnost se do nějaké míry regenerovat, což je základní poznatek u řady operací a transplantací. Jedna játra od dárce se můžou rozdělit mezi dva příjemce, a to i u nejmenších miminek. Lékař však musí určit, jak velký kus vyjmout, respektive transplantovat, a právě objem se u komplexní geometrie jater počítá obtížně. Výpočty z dat se někdy liší až o 30 %, a to je další úkol, který se snažíme momentálně vyřešit. Naopak ve virtuální realitě vidí operátor model orgánu s nejvyšší možnou přesností,“ přiblížil David Sibrina, který se nikdy nepřestal vzdělávat. Momentálně působí jako doktorand na univerzitě v Durhamu. Dvojí profesní dráhu, aplikovanou a zároveň akademickou, by si rád udržel i do budoucna. „Baví mě výzkum, ale zase bych nechtěl být jen na pozici ‚profesora‘. V IKEMu mi pomáhají rozvíjet se vědecky i lidsky. Za poslední rok jsme celý projekt posunuli úplně na jinou úroveň. Navíc mám absolutní podporu v dalším studiu v Anglii, kde se věnuji podobné aplikaci pro účely simulace derotačních osteotomií ve spodních končetinách u dětí, které trpí rotačními abnormalitami a nemohou dobře chodit. I tady se posunujeme velmi rychle a já věřím, že virtuální realita bude pro další generace lékařů už běžnou součástí personalizované medicíny,“ dodal. (tz)

Dědíte nemovitost? Pozor na katastr...

Pokud je součástí dědictví nemovitost, což je velmi častý případ, jsou detailní informace o pozůstalosti obsažené v dědickém usnesení uloženy na katastru. Jak upozorňuje advokát Pavel Strnad z AK Polverini Strnad, tak tyto informace zdaleka nezahrnují právě jen detaily o nemovitosti, ale o všem, co bylo předmětem dědického řízení – například o zůstatku na účtu, obrazech a dalších sběratelských předmětech, autech nebo podílech ve firmách. A to vše s informací o jejich hodnotě a kdo a co přesně zdědil, včetně veškerých osobních údajů.

Vzhledem k tomu, že je katastr veřejný, katastrální úřad informace zpřístupní každému, kdo o to požádá. Příklady z praxe přitom ukazují, že bez právní ochrany nabytého majetku to

může vést i k jeho ztrátě či znehodnocení. „Ochrana soukromí není zločin, vždyť právo na soukromí a ochranu vlastnictví je zakotveno v Listině základních práv a svobod pro každého bez výjimky. Není tedy důvod, proč by měla být osobní data a informace o soukromém majetku lidí – samozřejmě pokud nejsou zejména veřejnými činiteli – k dispozici každému ve veřejných registrech. Je pak snadné získat o majetku a poměrech nějaké osoby celou řadu informací, a stát k tomu často až příliš přispívá,“ řekl advokát Pavel Strnad z AK Polverini Strnad. Katastr je veřejný, takže katastrální úřad poskytuje informace každému, kdo o to požádá, aniž by zkoumal nějaký oprávněný zájem. Údaje ze sbírky listin, kde jsou i nabyvací tituly, včetně dědických usnesení, lze sice poskytnout pouze tomu, kdo prokáže svou totožnost, ale to případnému zneužití vůbec nebrání. I když se majitel nemovitosti nebo policie dozví, kdo do sbírky listin nahlížel, nemusí jim tato informa-

ce pomoci – jednak se samozřejmě může dotazovat větší množství lidí, ale snadno lze zneužít i ukradený doklad nebo nastrčeného bílého koně. „Takto detailní informace veřejně dostupné v katastru, mezi kterými jsou nejen přesně specifikované nemovité i movité věci, které byly předmětem dědického řízení, ale i veškeré osobní údaje dědiců, může zneužít řada osob. Obecně se to týká veškeré podvodné činnosti. Jsou to skvělé typy pro zloděje, vyděrače a podvodníky. I když půjdou s trochu nadsázky řečeno dům od domu, dříve nebo později někoho zajímavého objeví,“ upozornil advokát Pavel Strnad. „Dalším motivem možného zneužití je i klasická lidská závist, která se může týkat například širšího příbuzenstva, známých či obchodních partnerů. Celkově však jde o bezprezentní zásah do ochrany soukromí. V katastru jsou tyto informace, které se ani netýkají nemovitostí, součástí veřejného dokumentu dostupného pro kohokoliv,“ uzavřel. (tz)



kresba Pixabay

Životní pojištění musí řešit hlavně nejzávažnější rizika

Vážné onemocnění nebo úraz člena rodiny může přinést výrazné finanční komplikace. S nimi může pomoci životní pojištění, ale jen v případě, že je správně nastaveno. Problémem českého pojistného trhu jsou v tomto ohledu příliš nízké pojistné částky. Když se pak člověku něco přihodí, bývá rozčarován, že mu pojištění nestačí pomoci zvládat novou situaci. Upozornil na to i Petr Procházka, ředitel Úseku pojištění osob v Kooperativě, který v rozhovoru informoval také o tom, jak pojišťovna motivuje zájemce o kvalitní pojištění inovovaným produktem FLEXI:

Co je tedy správně nastavené pojištění? Na co by neměl nikdo zapomenout?

Určitě hlavně na pokrytí těch nejzávažnějších rizik, které nejvíce ohrožují zdraví a život. Tedy vážná onemocnění či úrazy, invalidita, prostě věci, které znejistí a určitě změny finanční situace celé rodiny. Toto by měl být základ životního pojištění, který si každý podle sebe pak může doplňovat o krytí dalších rizik.

Chápu to klienti? Nebo je třeba je spíše stále přesvědčovat?

Většinou to chápu, ale je určitě dobře, když se poradí s odborníkem, tedy pojišťovacím poradcem. Z průzkumu, který jsme si nechali zpracovat u agentury IPSOS vyplývá, že většína respondentů (77 %) preferuje v životním pojištění ochranu před vážnými riziky. Pojištění drobných úrazů by upřednostnilo 23 % dotazovaných.

Když lidé pojištění vážných rizik mají, jsou dostatečné i pojistné částky, tedy peníze, které v případě, že se něco stane, od pojišťovny dostanou?

Problémem jsou určitě nízké pojistné částky. Například u nás je průměrná výše u vážných onemocnění 200 000 Kč. Podobně je to u pojištění invalidity, kde se průměrná výše pohybuje kolem 400 000 Kč. U klienta s průměrných příjmem, který by se stal invalidním a chtěl by si udržet stávající životní styl, by tato částka vydržela jen něco přes dva roky. Správně by měla být spíše v miliónech. Proto

se dlouhodobě snažíme o závažných onemocněních a jejich dopadech detailně informovat, podporovat jejich prevenci a zatraaktivňovat možnost jejich pojištění. Například i v nové verzi pojištění FLEXI, kterou jsme nedávno uvedli na trh.



Petr Procházka

Životní pojištění FLEXI patří ke stálícím pojistnému trhu. Jaké výhody v nové verzi klienti najdou?

Do nové FLEXI jsme spojili to nejlepší z několika používaných verzí FLEXI a NA PRÁNÍ, a přidali jsme i něco navíc. Například až 30% slevu na rizikové pojistné 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 motivovat k nastavení dostatečných limitů pro ta nejvážnější rizika ohrožující život jednotlivců i rodin.

Určitě byste ještě něco rád zdůraznil...

Unikátní součástí nového FLEXI je bonus CES-TA KE ZDRAVÍ, který přináší až 100 000 Kč na zotavení z velmi vážných nemocí a úrazů. Klient jej může využít na pořízení zdravotních pomůcek, na lázeňský pobyt, 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. Zároveň jsme zde přestali rozlišovat rizikovitost zaměstnání klienta nebo zda pro zábavu sportuje. Policista tedy získá pojištění za stejnou cenu jako úředník, a pokud není profesionálním sportovcem, nebudeme mu účtovat ani přírůstek za sport.

Tento druh pojištění si nesjednáváme na rok, ale v podstatě nás provází stále. Může ho klient v průběhu trvání modifikovat, upravovat?

Trh v minulosti trápil nešvar přepojišťování smluv po pár letech. To bylo samozřejmě pro klienty nevýhodné a dnes si to již dobře uvědomují. Abychom ještě podpořili dlouhodobost životního pojištění a vylepšili jeho parametry, zahrnuli jsme do nového FLEXI 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. Maximální navýšení pojistného plnění je 20 %. A se smlouvou se dá velmi dobře pracovat po celou dobu jejího trvání tak, aby odpovídala měnící se životní situaci dotyčného.

za odpovědi poděkoval Martin Šimek

Je na nástupnictví ve firmě další generace připravená?

Otázka nástupnictví podniky trápí ještě více než v minulosti. Není se co divit. Dva roky nejistoty, inflační tlaky a zdražování, zhoršené podmínky na trzích. To dokáže i ostrý šéfa donutit přemýšlet, jestli není na čase žezlo předat mladší generaci a začít si užívat zaslouženého klidu. Jak ale zjistit, jestli je mladá krev připravena ujmout se ředitelského křesla nebo převzít firmu? Ing. Jiří Jemelka, MBA, zakladatel společnosti J. I. P. pro firmy (JPF) shrnul, kdy by se vám měla v hlavě rozsvítit varovná kontrolka.



Ing. Jiří Jemelka, MBA

Motivace: Když je firma zónou povinnosti vůči zakladateli

Potomek v rodinné společnosti působí, protože se to od něj očekává. Má být pokračovatelem v tradici, v know-how. Chce respektovat přání rodiče. Nemá ale ve skutečnosti žádnou další vlastní vnitřní potřebu. Firma není jeho vášeň, je to pouze závazek. To je chabá motivace. Důsledkem bývá dříve či později vnitřní konflikt. Může to vyústit až v syndrom vyhoření. A to je pro firmu vždy velké riziko, zejména tehdy, prochází-li problémy, stagnací nebo čelí recesi. Než nutit další generaci podílet se na firmě, sledujte pozorně, k čemu to vaše potomky táhne. U toho nejspíš vydrží. V tom budou nejlepší. Zde se naučí řešit životní i profesní výzvy. Takové zkušenosti je pak jednoho dne možná oklikou dovedou na to místo, kde si je přejete mít.

Vize: Zabřednutí do rutiny bez nápadu a cíle

Největším problémem tuzemských firem bývá absence vize. Má přímý dopad na odolnost a schopnost udržet firmu v chodu i během krizí. Vidina bodu, do něhož se chcete dostat, je vaším pohonem, je odrazem vašich ambicí. Pokud jste vy jako zakladatel či zakladatelka hráčem se silnou vizí, která proniká celým podnikem, dávejte pozor na to, zda s nějakou představou o zítřcích přichází i váš budoucí nástupce. Zda je schopen své představy strategicky formulovat a promítnout do činnosti. Veze se budoucí hlava rodinného podnikání na vlnách, které jste rozvířili? Nebo přináší něco nového, neotřelého, co by mohlo podnik transformovat, aby na trhu lépe obstál? Pokud kráčí pohodlně ve vašem stínu, je řešením dát takovému člověku příležitost v některém z úseků společnosti. Tam můžete otestovat jeho talent. Rozkvete, nebo bude uvadat? Pokud

ani to nepomůže, lze najít řešení, které mu nechá dostatek času na to, aby dozrál a potřebné se naučil. Nebo bude třeba začít hledat výkoného ředitele jinde.

Životní styl: Bohémská spotřeba

Skutečný šéf si dobře vzpomene na královské dělení chleba z pohádky Třetí princ. Člověk v čele musí myslet vždy dva kroky dopředu a strádat i na horší časy. Ví totiž, co takový výdělek předchází. Nepadá z nebe, ale je výsledkem chytré a poctivé práce. Zeptejte se adepta na ředitelské křeslo pokaždé, když se firmě trošku zadaří, jak by s těmito financemi naložil. Směřuje-li nějaká z prvních sedmi myšlenek k osobnímu prospěchu nebo neopodstatněným firemním nákupům, pak věřte, že může nastat problém. Odpověď by měla mít tři položky. Finanční rezerva, reinvestice do podniku, diverzifikace. A uznat lze i čtvrtou – adekvátně ohodnotit zaměstnance.

Psychologické nastavení: Role lídra je utrpením

Pozice vrcholového manažera není pro každého. Někdy se zkrátka v potomkovi předpoklady neurodí. Není nutné být showman ani extrovert. Jestliže se ale mladá krev nemá k převzetí odpovědnosti, nedokáže nalézt rovnováhu, jak se stát mostem mezi ekonomickou a lidskou stránkou podnikání, cesta k udržení společnosti v rodině se komplikuje. Podobně tomu je, pokud pro nástupce není snadné sdělit své myšlenky, chybí mu energičnost, rozhodnost, strategické uvažování. Nerad komunikuje s lidmi, koordinuje je, motivuje, naslouchá. Schází mu před-

vidavost, chuť učit se nové věci. Lpí na svých osvědčených stereotypech. Nemá zdravý hlad po tom věci zdokonalovat. Být lídrem je pro takového člověka doslova utrpením. Je to traumatická zkušenost. V tom případě je nejrozmumnější na řízení firmy povolat odborníka. Buď se od něj bude učit, aby se vedoucí role mohl ujmout sám. Nebo ve firmě vznikne zcela oddělená pozice CEO, jež bude vždy určena profesionálovi. Přesto tu bude existovat určité nebezpečí, že ani jako majitel si nepovede nejlépe. Pak bude podnikání stát na tom, jaký manažerský talent do firmy nastoupí a jaká bude jeho etická integrita. Dalším řešením je prodej.

Lekce podnikových zájmů: Ego na prvním místě?

Lidé jsou klíčem k úspěchu. A taky nezdaru. Šéf je tím, kdo určuje celé klima a dynamiku uvnitř podniku. Businessu se daří, pokud je firemní kultura přátelská a otevřená, koherentní, jednoznačná, ale také jasně orientovaná na výsledek. Lidé rádi pracují v prostředí, v němž se všem měří stejným metrem, kterému rozumí. Kde jsou vztahy jasně nastavené. Jestliže se ale začne atmosféra ve firmě podřizovat ego, bývá zle. Dusno, konflikty, arogance, přehlížení a pocit nadřazenosti dokáže otrávit i sebelépe fungující kolektiv. Postřehnete-li, byť jen jeden, z těchto symptomů, je nasnadě zakročit. Může pomoci rozhovor, kontakt s odborníky a manažery z oboru nebo spřátelených firem. Nebo kouč. Můžete potomka těmito jemnými metodami inspirovat, jak na firemní kulturu vyzrát. Když se všechna snaha ego zkorrigovat mívá účinkem, zbude na vás buď tvrdá intervence, nebo sesazení vzpurného potomka. Jinak hrozí, že se firma rozsype pod rukama. Polovina lidí odejde, ta další bude nešťastná. Správný šéf ví, že je sice na vrcholu, má ale nejen moc, nýbrž i odpovědnost. A hlavně je stále jedním z týmu. Tečka. Ego je tak mnohdy nutné odsunout až na páté a další místo. Protože tady nejde o jednotlivce, ale o celek.

(red)

foto Shutterstock





Úvaha o ničem

Na záhonech rozkvetly v Čechách první petrklíče, končí únor, mám výročí svatby. Taký začala 3. světová válka. Přemýšlím, jestli jít koupit pár kilo mouky, svíčky a balenou vodu navíc. Nevím, jestli optimismus při psaní tohoto editoriaľku nebude trestný. Uvědomuji si, jakými blbinami jsme se dosud každou chvíli zabývali, jak jsme před životem šaškovali. Jaké zbytečnosti vyráběli, abychom vyhověli trendu doby. Nebe nad Kyjevem se nadýchalo mnoha zplodin. Úvahy o zelených zítěcích jsou ty tam. Koupím si kamna na dřevo. Předzásobím se léky na tlak. Zaseju, ale možná nesklidím. Vzpomínky nebudou třeba.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Vytápění „nazeleno“

Jak si doma zajistit útulné teplo levně, pohodlně, a ještě při tom brát ohled na životní prostředí? Přesně to umí kvalitní tepelně čerpadlo. V čem tkví tajemství jeho ekologickěho a úsporněho chodu? „Jednou z nejdůležitějších částí tepelněho čerpadla je jeho chladivo, které v systému cirkuluje a v podstatě přenášě získané teplo do topné vody. Druh, který výrobce použije, pak ovlivňuje to, jak hospodárně dokáže přístroj vytápět a jak při tom bude šetrný k životnímu prostředí. Tím nejpokročilejším je v současnosti propan R290,“ vysvětlil Jakub Tykal, obchodní a marketingový ředitel společnosti ACOND, předního českěho výrobce tepelných čerpadel. Toto chladivo vyniká svými výbornými termodynamickými vlastnostmi, takže umoŇňuje vyšší efektivitu vytápění a s tím související vyšší úspory. Zároveň je ale i ekologickě, protože nenarušuje ozónovou vrstvu, navíc nepodlěhá ani pravidelným revizím. „Většina výrobců přitom používá méně technologicky vyspělé chladivo nebo chladivo určeně pro klimatizace, které ale není pro tepelně čerpadlo zcela vhodně. Takově zařizení není dostatečně efektivní při nízkých teplotách a při silných mrazech ztrácě účinnost, takže domácnost je v zimě vytápěna de facto elektrinou, a ne čerpadlem,“ upozornil Jakub Tykal. Chladivo by proto mělo být jedním z hlavních orientačních bodů, kterými bychom se měli při výběru řídit. Pokud tedy pořizujete tepelně čerpadlo, chtějte vědět, co mu koluje v trubkách. (tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 11, březen 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



Distribuce: S P Agency, spol. s r. o.

Placeně textové materiály jsou označeně grafickým symbolem

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Daněte své podnikání výhodně? Udělejte si v tom konečně jasno!

Nejen pro začínající podnikatele je otázka daní mnohdy oříšek. Existují přitom pouze čtyři cesty, kterými se lze vydat, a při bližším pohledu není těžké jim porozumět. Firma UOL Úěetnictví proto připravila srozumitelný přehled, aby usnadnila situaci podnikatelům z řad OSVČ a napomohla jim k tomu pravěmu, a pědevším výhodnému rozhodnutí. „Ze své praxe vím, že v možnostech danění nemají mnozí podnikatelě jasno a jednotlivě druhy se jim pletou. Mít dobrý přehled a správně se rozhodnout by přitom měla být pro každě podnikání klíčovou otázkou,“ řekla Jana Jáchová, zakladatelka a šěfka úěetní firmy UOL a dodala: „Vyplatě se totiž zvážit, která varianta se vzhledem k výdajům a administrativě hodě pro konkrětního OSVČ nejvíce.“

A kterými cestami tedy lze danit své podnikání?

Nejjednodušší je tzv. paušální daň, při níž se měsíčně odesílá částka 5994 Kě, která zahrnuje sociální, zdravotní a daň. Díky paušální dani se vyhněte nejen komplikovaně administrativě, ale navíc i daňovému přiznání. Výhodná je však pouze tehdy, pokud nemáte žádné slevy na daních, např. na dítě či invaliditu. Opatrní buďte i tehdy, pokud uvaŇujete o hypotěce. S paušální daněí je její získání podstatně komplikovanější. A ještě jedna důležitá informace – paušální daň je tu pouze pro OSVČ s výdělkem do miliónu korun, kteří nejsou plátcě DPH. Dalším typem danění jsou paušální výdaje. I tato možnost představuje minimální administrativu a nulovou potřebu evidovat své výdaje, daňovému přiznání se ale již nevyhnete.

Principem je stanovení procenta z příjmů, které bývá většinou nastaveno velmi výhodně. Oproti paušální dani si můžete započítat své slevy. Pokud však vyděláváte nad dva milióny Kě, musíte myslet na to, že výše paušálu je max. 1 600 000 (při 80% výdajovém paušálu) Kě.

Pro podnikatele v oboru s vyššími výdaji představuje výhodný způsob daňová evidence. Ta sice vyžaduje záznamy veškerých příjmů a výdajů, na jejichž základě se výše daně stanovuje, na druhou stranu můžete uplatnit své slevy na dani. Výhodná je také v případě, že plánujete žádat o hypotěku. Naplno však pocítíte administrativní zátěž, která je při daňové evidenci, jak už název napovídá, naprosto nezbytná.

Podobně administrativně náročná je i varianta klasickěho úěetnictví. Na oplátku za veškerě sledování příjmů, výdajů, nákladů a výnosů získáte skvělý přehled o svěm podnikání, perfektní podklady pro hypotěku a samozřejmě i slevy na dani. Přesto se k tomuto typu přiklání většinou podnikatelě, kterým to ukládá zákon. Pro zjednodušení situace se o úěetnictví v tomto případě mŇže postarat profesionální úěetní.

UOL Úěetnictví

Česká firma s 18letou historií v poskytování služeb externího úěetnictví za podpory moderního softwaru. Síděí v Praze, ale najdete ji i ve všech ostatních 13 krajích a na Slovensku. V loňském roce představila nový koncept UOL Úěetnictví mini a vstoupila i do menších měst v regionech. V pobočkové expanzi plánuje pokračovat i v roce 2022 – v nejbližší době se otevřou pobočky v Přerově a v Jablonci. Už deset let vydává firemní časopis UOL Revue. Firma má celkem 35 poboček, 3200 spokojených klientů, 120 zaměstnanců, 200 brigádníků a prezentuje se sloganem: S námi můžete hodit úěetnictví za hlavu, chytáme. (tz)

www.uol.cz

Za každého milionáře kolo a helma

Sazka si za poslední roky vybudovala ojedinělou image. Její projekty na pomoc potřebným, zejména dětem, podpora mládeže při sportování a řada dalších aktivit se zapisují zlatým písmem do její novodobé historie. Není náhoda, že už kdysi bylo cílem této společnosti zařadit se mezi špičku společensky odpovědných firem v České republice. Svá předsevzetí plní beze zbytku. Významná je její stopa právě v motivaci k tomu, aby lidé rozvíjeli zdravý životní styl, hýbali se, především pak mladá generace.

Nepřehlédnutelné iniciativy se vážou právě k podpoře českého sportu, a to od nejmenších dětí až po profesionály na olympijských hrách. V rámci svých dobročinných projektů Sazka v minulých dnech připravila speciální zážitek v pražské Hop Aréně, kam přivezla desítky dětí z celé republiky. Kromě skákání na trampolínách však na přítomné čekalo ještě jedno velké překvapení. Ale popořádku... Za loňský rok Sazka díky loteriím vytvořila 250 nových milionářů a toto vysoké číslo se rozhodla využít jako výzvu ke sportovnímu dárku pro kluky i děvčata. Za každého milionáře pořídila BMX kolo a helmu do dětského domova. Transparentním losováním pak vybrala 50 takových domovů ze všech koutů naší vlasti.



Zástupci přibližně čtvrtiny vylosovaných domovů se zúčastnili slavnostního předání v české Hop Aréně, kde Sazka pro děti připravila bohatý program. Kromě sportovního řádění na trampolínách a jiných atrakcích na ně však čekalo velké překvapení. Po speciální bike show v podání několikanásobného mistra světa v bikertrialu Václava Koláře se za stěnami stanů objevila ukrytá BMX kola a helmy. Děti zpočátku nevěřily, že si kola mohou skutečně vzít, ale velmi rychle se ostych změnil v gejzír radosti a nadšení. Emotivní den po-

kračoval dalšími aktivitami, jako například účastí parkourové skupiny Freemove, která přítomné učila parádní triky na trampolínách. Po celodenním dovádění tak děti odjízďely zpět do jednotlivých regionů nejen se spoustou zážitků, ale i novými koly, která už čekala v autobusech. Sazka skutečně rozdala celkem 250 BMX kol a helm. Ale nejen to. Byla to hlavně radost, kterou věnovala těm, kterým patří nejvíce. No a kola? Ta určitě slouží k tomu, k čemu byla vyrobena. Pro potěšení z jízdy, potěšení z pohybu. (red) ■■■





Firemní akce na dvojí způsob

Máme hory možností a moře nápadů v našich hotelích Horizont na úpatí Sněžky a Port na břehu Máchova jezera. Nechte se překvapit nabídkou aktivit uvnitř i venku :-)

★★★★
HOTEL HORIZONT
PEC POD SNĚŽKOU

www.hotelhorizont.cz

★★★★
HOTEL PORT
MÁCHOVO JEZERO

www.hotelport.cz

ISO 9001:2015