

duben 2022

fresh[®] **TIME** PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Josef Kratochvíl

Michal Vaněček

Jiří Urban

Radek Sajvera

Michal Červenák



Josef Kratochvíl

Důvodů k radosti
bylo naštěstí dost

rozhovor na stranách 2–3

Důvodů k radosti bylo naštěstí dost

Pyšnit se patentem musí být úžasný pocit. Znamená to dát světu určitou přidanou hodnotu, něco objevného, originálního, co lidstvu pomůže odstartovat výrobu lepšího léku proti bolestem, unikátní tkaniny, vhodné do temného a prašného prostředí, která nahradí čelovku či respirátor. Nebo přinese třeba takový stavební materiál, který zajistí v objektu vždy tu správnou teplotu a vlhkost, aniž by se musely používat kotle na jakékoli palivo, klimatizace, tepelná čerpadla a bateriová úložiště. Inu, nikdy neříkej nikdy. Věřím, že jistě přijde doba, kdy člověk přiloží na břicho miniaturní destičku a začne mu mizet viscerální tuk, aniž by strádal hladem, nebo vám zubař opraví chrup zaručeně bezbolestně, rychle a na dálku. Určitě se dočkáme robotů, kteří budou spravedlivější než soudci, nebo počítačů, které budou jednoho spíš uzdravovat než mu ničit oči a rušit spánek. Netuším, jestli bychom toho od inovátorů, vynálezců a génů nechtěli příliš, ale jak se ukazuje podle dat Úřadu průmyslového vlastnictví, dobré nápady tu byly, jsou a budou. Mgr. Ing. Josef Kratochvíl, Ph.D., jeho předseda, to vyjádřil jasně a přesvědčivě:

Čím byl rok 2021 pro Úřad průmyslového vlastnictví jiný než ty předchozí?

Stejně jako dění roku 2020 byla značná část našich aktivit i v roce 2021 bohužel ovlivněna přetrvávající pandemií a situací. Rád konstatuji, že se nám podařilo zachovat úřad akceschopný a poskytovat veřejnosti veškeré služby v nezměněné kvalitě. Jsme schopni pracovat nejen v kancelářích, ale i z domova, jednání s tuzemskými i zahraničními partnery vedeme přezněčně i online, stej-

Důvodů k radosti bylo naštěstí i v roce 2021 dost. Úřad byl například oceněn v ICT benchmarku veřejné správy. Tato hodnotící zpráva vládního programu digitalizace České republiky 2018+ uvádí, že náš úřad je na špičce mezi ústředními orgány české státní správy v oblasti úspěšnosti řízení, a to nejen v oblasti IT.



Mgr. Ing. Josef Kratochvíl, Ph.D.

ně tak poskytujeme i vzdělávací a konzultační služby. Významně vzrostl počet podání, která nám naši klienti posílají elektronicky, v případě překladů evropských patentových spisů to bylo téměř ve 100 procentech případů.

Měl jste z něčeho, co se vašemu týmu podařilo, opravdu velkou radost?

Důvodů k radosti bylo naštěstí i v roce 2021 dost. Úřad byl například oceněn v ICT benchmarku veřejné správy. Tato hodnotící zpráva vládního programu digitalizace České republiky 2018+ uvádí, že náš úřad je na špičce mezi ústředními orgány české státní správy v oblasti úspěšnosti řízení, a to nejen v oblasti IT. Vláda

také schválila pro náš obor nesmírně důležitý dokument Koncepce podpory ochrany průmyslového vlastnictví 2019–2030. Jsem přesvědčen, že i díky němu se nám bude lépe dařit šířit informace o systému ochrany průmyslového vlastnictví mezi českou veřejností a zlepšit chápání jeho smyslu, mož-

ností a výhod, a posílit jeho efektivní využívání. V neposlední řadě se nám v uplynulém roce podařilo nabídnout malým a středním podnikům v ČR možnost získat dotaci na přihlašovací poplatky spojené s ochranou jejich průmyslových práv a na odborné poradenství k této problematice. Podpora byla v roce 2021 přiznána celkem 628 českým firmám a já věřím, že zájem o ni v roce 2022 bude ještě větší.

Jak si vedli čeští vynálezci? Nakolik byly naše firmy a organizace aktivní v přihlašování patentů, užiténých vzorů?

Počet národních patentových přihlášek podaných domácími přihlašovatelí poklesl oproti roku 2020 o 13 %. Celkem jich bylo podáno 541, z toho více než čtvrtina pochází od vysokých škol a výzkumných ústavů. Pokles jsme viděli i v počtech podaných přihlášek užiténých vzorů, kterých jsme obdrželi 1104, což je o téměř 17 % méně než v roce 2020. Tento pokles na národní úrovni je ale vyvážen zvyšující se aktivitou českých přihlašovatelů na poli mezinárodním, tedy v počtech přihlášek evropských patentů a přihlášek mezinárodních podaných podle Smlouvy o patentové spolupráci (Patent Cooperation Treaty, PCT). Takto získaná patentová ochrana má mnohem větší komerční potenciál než ochrana na národní úrovni. Jsem

proto rád, že i když dosud nemáme k dispozici konečné počty těchto přihlášek, i z dílčích informací je zřejmé, že budou významně vyšší než v roce předchozím.

Dělo se něco převratného na poli ochranných známek?

O registraci ochranných známek, tedy názvů, log, sloganů a podobně je mezi přihlašovatelů tradičně poměrně velký zájem. V ČR je momentálně v platnosti více než 1,86 miliónu takto chráněných označení. Jen na národní úrovni jsme v loňském roce zaznamenali 7669 přihlášek. Mnohem více jich ale získává ochranu na našem území prostřednictvím ochranných známek EU, případně prostřednictvím mezinárodního zápisu. V této oblasti dochází k významným aktivitám na poli sjednocování praxe patentových úřadů členských států EU, a tím ke zvyšování právní jistoty majitelů práv i veřejnosti.

A nač se mohou příznivci péče o nehmotný majetek těšit letos?

Událostí druhé poloviny roku 2022 bude předsednictví České republiky v Radě Evropské unie. Na něj se samozřejmě velmi pečlivě připravujeme. Očekávám, že v jeho rámci budeme řešit zejména otázky spojené s ochranou designu průmyslovými vzory, s ochranou zeměpisných označení nezemědělských produktů, s dodatkovými ochrannými osvědčeními a se spuštěním systému jednotného patentu.

Pro řadu firem, zejména těch menších, je problematika ochrany duševního vlastnictví pořád velmi složitá, často je odrazuje od aktivního přístupu náročná legislativa i terminologie... Co byste jim doporučil, jak byste je povzbudil k větší pozornosti ohledně tohoto tématu?

Podnikatelé v rámci své činnosti řeší celou řadu problémů, takže ochrana duševního vlast-



nství není mnoha z nich vnímána jako priorita. Studie ale jasně ukazují, že firmy, které věnují péči ochraně svého duševního vlastnictví, jsou dlouhodobě úspěšnější. Všem, kdo o to mají zájem, nabízíme v úřadě bezplatné konzultační služby v rámci našeho helpdesku. Na ten se mohou obracet telefonicky, e-mailem nebo přijít osobně. Od loňského roku se v Česku nabízí také služba IP Scan, kterou poskytují specialisté v oboru. Tato služba je zpoplatněna, ale velkou část z poplatku je možné kompenzovat formou dotace. Více informací ke všem těmto službám mohou zájemci najít na našem webu upv.gov.cz.

Když se na odborníky vašeho úřadu zájemce obrátí s určitým dotazem, vždy rádi vysvětlí, informují, nasměrují. Jaké vzdělávací akce v tomto roce plánujete pro firemní klientelu, která s ochranou svého know-how teprve začíná?

Zaměstnanci ÚPV realizují ročně kolem stovky přednášek, ať už na akcích pořádaných přímo úřadem, nebo pro školy, výzkumné instituce, orgány státní správy apod. Všechnu naši osvětovou činnost poskytujeme bezplatně a snažíme se, aby byla maximálně dostupná.

Informace o plánovaných akcích zveřejňujeme na našem webu a sociálních sítích, přihlásit se může opravdu kdokoli. Pokud má někdo zájem o uspořádání vzdělávací akce na míru například ve svém regionu, může nám zaslat žádost a my rádi vyhovíme.

Zajímá se více vysokých škol než dříve o výuku předmětu k ochraně duševního vlastnictví?

Problematika ochrany duševního vlastnictví není bohužel na českých vysokých školách systematicky pokryta v takovém rozsahu, jak bychom si přáli. Samozřejmě je jí věnována pozornost na právnických fakultách a vyučována je i v celé řadě dalších vysokých škol. S mnohými z nich máme nastavenou dlouhodobou spolupráci a moji kolegové z ÚPV se často na výuce podílejí. Bohužel ale stále není pravidlem, že by každý absolvent vysoké školy byl s problematikou ochrany duševního vlastnictví alespoň rámcově obeznámen.

Vím, že jste dříve úzce spolupracovali s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR. Jak je to s jinými profesními uskupeními? Kamarádíte s nimi?

S Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR spolupracujeme dlouhodobě a poměrně intenzivně. Je to přirozené, protože její členové, tedy malé a střední podniky, jsou těmi, kdo by měli systém ochrany duševního vlastnictví efektivně využívat ve svůj prospěch. Na rozdíl od velkých podniků ale nemají kapacity na pokrytí této oblasti, a potřebují tak větší podporu. Jsem velice rád, že se nám tuto spolupráci daří udržovat a rozvíjet. Spolupracujeme samozřejmě i s dalšími institucemi, např. s agenturami CzechInvest a CzechTrade, s Technologickým centrem Akademie věd, s mnoha centry pro transfer technologií napříč regiony, vysokými školami a výzkumnými organizacemi. Jsme rozhodně otevření smysluplné spolupráci s jakýmkoliv uskupením, které se o problematiku ochrany průmyslového vlastnictví zajímá.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi ■■■



Když v budoucnu potkám nějakou výzvu, **udělám z toho svůj nový sen**

Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA je výrazná osobnost businessu a společenského dění. Proslul jako spolumajitel známé firmy T-SOFT a.s. a jako zakladatel osobité Nadace T-SOFT ETERNITY. Je autorem nespočtu knih na témata, která otvírají oči mnohým z nás. Ty vydává nadace, ale nejen ona. Jsou to vždy pozoruhodné projekty, za nimiž stojí nespočet hodin úvah, práce, originálních nápadů. Sám o sobě prohlásil, že je v podstatě líný člověk. S tím však nelze vůbec souhlasit. Naopak. Stopy jeho úsilí vrůstají do naší každodenní reality, ať už si to uvědomujeme, nebo ne. A já jsem nesmírně ráda, že vám mohu zprostředkovat další rozhovor s ním:

Kdybyste měl sám sebe představit, čím byste začal?

Na LinkedInu mám napsáno, že můj životopis je poměrně jednoduchý. Že už jednatřicátým rokem řídím softwarovou a bezpečnostní firmu T-SOFT, věnuju se charitativním projektům a píšu knížky. Neprofesně vzato bych tomu ještě předradil, že mám rodinu, tedy ženu a dvě dospělé děti. A že jsem povahou hrozně líný člověk, moc rád nic nedělám. Jenže mi na to většinou nezbyvá čas.

Před 30 lety jste se svým kamarádem a kolegou softwarovou společnost založil, pushtili jste se do státních zakázek, přišly roky blahobytné i roky, kdy vám bylo úzko. Jak se daří dnes?

Já myslím, že dnes se daří relativně dobře. Před rokem jsme navázali úzké partnerství s firmou UNIPROG, a to je impulzem pro další společný rozvoj. Teď společně narážíme na limity lidských zdrojů. Ale všichni se teď začali zajímat o kyberbezpečnost, s ohledem na mezinárodní situaci. Tak se snažíme zákazníkům vycházet vstříc. A trochu měníme koncepci celého oboru bezpečnosti.

Kdy bylo firmě nejhůř?

Několikrát. My se v podstatě, jak s oblibou říkám, živíme prací. Čili jsme závislí na zakázkách, které přicházejí a odcházejí. Takže vždy čas od času přišla doba, kdy jsme zvažovali, zda nemáme firmu zavřít. Ale vždycky jsme se zase od toho dna dokázali odrazit, i díky skvělým lidem, kteří ve firmě působí a kteří to s námi vydrželi. A také díky tomu, že máme i dlouhodobé zakázky, některé už přes dvacet let.

A kdy vám bylo osobně nejlépe?

Kdy mně bylo nejlépe? Tak já doufám, že nejlépe ještě bude. Mně se ještě neudělalo nejlépe, jak by řekl pan Werich!

Vím, že jste velmi hrdý na nadaci T-SOFT ETERNITY, která začala žít před dvanácti lety. Jakou stěžejní myšlenku jste jí dal do vínku?

Nadace T-SOFT ETERNITY nepatří k žádným gigantům, co se týká rozdělování peněz. My se na to ani prvoplánově nezaměřujeme. I když



Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA

pomáháme i finančně, naší hlavní doménou je tvorba publikací, které někomu prospějí. Je to řada knih pod značkou Mluv se mnou, což naznačuje, že se snažíme prolomovat bariéry u témat, která nejsou dobře nebo dostatečně komunikována. Jde třeba o příběhy onkologických pacientů, péče o lidi s mentálním postižením, o osudy lidí s Downovým syndromem. V současné době se o chod nadace stará hlavně moje manželka Ivana, já jsem teď s ohledem na propojování činností dvou firem musel dát hlavní prioritu profesním záležitostem. Bez své ženy bych to teď nezvládl.

Nadace toho dokázala ale daleko víc, než jste předpokládali...

To já nevím, to musí posoudit ostatní. Třeba ti, kterým jsou publikace určeny, nebo ti, kterým jsme nějak pomohli. Mám nějakou rámcovou vizi, co dál, ale většinou se projekty už po těch letech rodí tak, že nás přímo někdo osloví, zda bychom neměli zájem podpořit či zpracovat nějaké téma. A i pro mne je to obohacující, protože se dozvídám věci z oblastí, které pro mne byly často zcela neznámé.

Byla to nadace, která navedla vaše kroky k literární tvorbě a producentské práci, ona, která vás vyprovokovala k výkonům, jež by málokterý šéf svedl?

A pan doktor Hájek přinesl další zajímavý podnět, na kterém teď pracujeme – příběhy obětí dopravních nehod. Ta knížka vzniká ve spolupráci se Sdružením obětí dopravních nehod.

To ne, já už jsem trochu psal předtím. Ta myšlenka na založení nadace se zrodila ve firmě. K jejímu zaměření přispělo určitě to, že jsem v roce 2007 napsal s profesorem Jaromírem Astlem knížku Hovory R. Ta se týkala mých vlastních zkušeností s onkologickou léčbou a byla možná úplně prvním takto veřejným povídáním,

rozhovorem mezi lékařem a pacientem. Ale myslím, že by to svedl každý, já jsem to prostě chtěl dělat, protože mi to přišlo jako dobrý nápad.

Váš názor na život, souvislosti dění kolem nás, pokoru i úctu k určitým hodnotám ovlivnilo to, co se dělo s vaším zdravím, sáhl

jste si na dno osudu. Ta spojovací linka vlastně provází stále i dobré skutky nadace. O čem uvažujete pro letošní rok?

Období covidu nám trochu zhatilo plány. Měli jsme rozpracovanou knížku o pacientech s Alzheimerem, kterou měla zpracovat paní

Olga Strusková, ale omezení, která s sebou přinesla pandemie, zatím znemožnila její dokončení. Ale i v tomto nelehkém období vznikla knížka Hrejme dále – příběhy Alfreda Strejčka a Davida Vávry, týkající se jejich náhlého ochrnutí v důsledku infekční nemoci. Pak také vznikla zdánlivě se trendům vymykající kniha Není vrah jako vrah, a to z podnětu a na základě vyprávění psychologa doktora Stanislava Hájka. Jsou to příběhy vražd, zapadajících pod motto Mluv se mnou – nešťastné vraždy jako důsledek neschopnosti spolu komunikovat nebo vraždy ze zoufalství.

A pan doktor Hájek přinesl další zajímavý podnět, na kterém teď pracujeme – příběhy obětí dopravních nehod. Ta knížka vzniká ve spolupráci se Sdružením obětí dopravních nehod. A dokončujeme nové CD s pohádkami. To je taková samostatná kapitola naší činnosti – knížky a CD pro děti v nemocnicích.

Profesně jste se podílel na projektech, které souvisejí, dejme tomu, s řešením krizových situací společnosti. Jak vnímáte to, co se dnes děje na mezinárodní scéně?

To je sice jednoduchá otázka, na kterou ale není jednoduchá odpověď. Chápu, že se ptáte na Ukrajinu. Já tady odděluju tragické a lidské důsledky konfliktu, které zasáhly spoustu bezbranných lidí, kterým je potřeba pomoci. A také naše nadace se v tomto angažuje. Z hlediska pochopení toho, co se stalo (a to je potřebné pro to, aby se dal vyjednat nějaký konec ve smyslu win-win), musíme sáhnout pár let zpátky. Někdy v roce 2002 napsal v jedné své knize Henry Kissinger, že vztahy s Ruskem je třeba rozvíjet tak, aby se Rusko necítilo ohroženo. Má tak obrovské hranice, že je nemůže uchránit. V devadesátých letech Ukrajina vyměnila svůj jaderný arzenál za garanci územní celistvosti. V roce 2013 podepsala Ukrajina smlouvy na těžbu břidlicového plynu se dvěma významnými západními tě-



Z předání ceny nadace Dítě Horochovské



TO BYS NEUHODLA, MARIE, JAK SE MNOU NA TOM ÚŘADĚ MLUVILI...



žařskými společnostmi. V důsledku toho se během následujících let měla Ukrajina stát nezávislou na ruském plynu a stát se dovozcem do Evropy. Tím by byl ohrožen klíčový ruský business. Po anexi Krymu se Ukrajina vyjádřila, že má možnost buď vstoupit do NATO, nebo začít pracovat na obnově svého jaderného arzenálu. Od 2017 vyváží Austrálie, která je asi 20% producentem uranu, svou produkci na Ukrajinu, a teď se obává, že v rámci války může tento materiál padnout

do ruky Rusům. V roce 2019 Gorbačov varoval, že odstoupení Spojených států a Ruska od Smlouvy o likvidaci raket středního a kratšího doletu otřese světovou strategickou rovnováhou. A dále – Rusové samozřejmě berou přístup k Černému moři po souši jako součást bezpečnosti svého území. Pozor – ani v nejmenším neobhajují jejich postup. Jenom jsem tady zmínil pár citovaných faktů, které každý najde na Googlu. Jsou to střípky, po kterých svět došel až do února 2022. A k tomu samozřejmě snaha Ruska obnovit impérium. Abyste v jakémkoliv vyjednávání dosáhla úspěchu, musíte pochopit zájmy druhé strany. Aby byl klid a nedocházelo k dalším nesmyslným obětem, musí být dosaženo kompromisu, aby se obě strany cítily do budoucna v bezpečí. Ale tolik faktů zase nemám, abych navrhol řešení, ani na to nejsem odborník. Ale je to úplně stejné, jako když pro nějakou firmu nebo státní instituci řešíme projekt bezpečnosti, zachování kontinuity nebo něco podobného. Pro dobrou analýzu potřebujete znát přesná fakta a pak s nimi pracovat.

Co jste v poslední době napsal?

V době covidové mi vyšly dvě knížky, ze kterých mám opravdu radost. První bylo Putování labyrintem světa. Pokusil jsem se převyprávět

Komenského Labyrint čtivou formou pro mládež. A pro mládež jsem spáchal i takový trochu sci-fi román Stvořitelé katastrof. Je to inspirováno propojenými díly Karla Čapka – Krakatit, R.U.R. a Bílá nemoc. Ty Stvořitele jsem začal psát, když začal covid. A měl jsem průběžně problém, jak tu složku „Bílé nemoci“ udržet ve sféře sci-fi, protože realita mne bohužel pořád doháněla, ne-li předháněla. A s výtvarníkem Vaškem Rážem děláme kreslené vtipy, letos budeme mít dvě výstavy. To je taková věc opravdu pro radost, sobě i druhým.

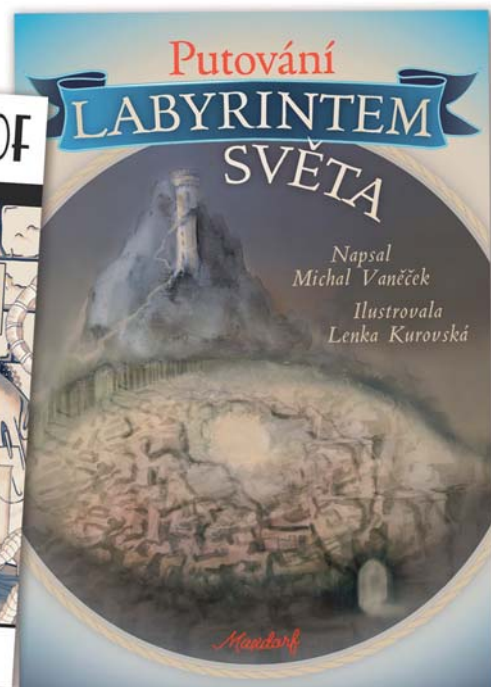
Ajták, podnikatel, manažer, spisovatel, známá osobnost. Přidáte časem ještě něco? Máte svůj sen?

I když pomáháme i finančně, naší hlavní doménou je tvorba publikací, které někomu prospějí. Je to řada knih pod značkou Mluv se mnou, což naznačuje, že se snažíme prolamovat bariéry u témat, která nejsou dobře nebo dostatečně komunikována. Jde třeba o příběhy onkologických pacientů, péče o lidi s mentálním postižením, o osudy lidí s Downovým syndromem.

Víte, čím jsem starší, tím silnější mám pocit, že věci jsou nějak uspořádány osudem. A nemám ani konkrétní sny. Spíš jsem si zvykl být připraven na náhody, které mi přijdou do cesty, a když mám pocit, že to je ten správný směr v časoprostoru, tak se tudy vydám. Takhle to bylo s mým psaním i s nadací. Takže třeba když v budoucnu potkám

nějakou výzvu, ať už pracovní, nebo jinou, tak pokud mi to přijde jako dobrý nápad, udělám z toho svůj nový sen.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí ■■■



Zámek Svijany otevřel luxusní pivní lázně

Pivo se ve svijanském pivovaru vaří už od roku 1564, a téměř 460 let tak blahodárně působí na své konzumenty zevnitř. Letošní rok v tomto směru přináší novinku – vybrané kvalitní suroviny a meziprodukty vznikající při výrobě piva na ně poprvé začnou působit i zvnějšku. V nově otevřených pivních lázních na Zámku Svijany je čeká mimořádný zážitek v podobě horké koupele ve vířivých dubových vanách s kvalitní svijanskou vodou obohacenou o pivovarské kvasnice, slad a chmel. Součástí procedury je i konzumace kroužkovaného ležáku Zámek a odpočinek na slaměném lůžku.



Léčebné účinky pivní koupele

- ✓ Aktivuje krevní oběh a příznivě působí na cévní soustavu, uvolňuje svaly a prohřívá klouby.
- ✓ Příznivě působí při nemocech pohybového aparátu, revmatu a snižuje bolest.
- ✓ Působí při neurózách, psychickém vypětí, nespavosti.
- ✓ Zvláčňuje, prokrvuje a regeneruje pokožku. Očišťuje organismus uvolněním kožních pórů a působí jako kožní peeling.
- ✓ Působí proti celulitidě, akné a ekzémům.
- ✓ Vůně chmelových pryskyřic navozuje uvolňující a uklidňující atmosféru.
- ✓ Pití piva při koupeli příznivě ovlivňuje trávicí soustavu. Pivo obsahuje velké množství zinku, železa, fluoru, mědi, hořčíku, fosforu, draslíku aj. Polyfenoly a flavonoidy působí antioxidačně a chrání před cévními či nádorovými onemocněními.

„Liberecký kraj nabízí řadu různých léčebných a zkrášlujících procedur v různých lázních, ale pivní koupele přímo u zdroje velkého pivovaru zde dosud chyběly. Byl by proto hřích nevyužít vysoce kvalitní pivovarské suroviny ze sousedního pivovaru a nenabídnout hostům tuto prémiovou službu ve stylovém zámeckém prostředí,“ řekl manažer Zámku Svijany Libor Stejskal. „Lázně s profesionální péčí jsou navíc příjemným zpestřením pobytu v Hotelu & Zámku Svijany.“

Dvě designové místnosti s pivní lázní, prostorovým slaměným lůžkem a sprchovým koutem byly vybudovány v budově bývalé školy na-proti Zámku Svijany. Jejich výstavba byla zahájena v únoru loňského roku, ale vlivem covidové situace a nedostatku materiálu se stavba protáhla až do roku letošního.

„Naše lázně disponují dvěma místnostmi. Jedna místnost vám poskytne zážitek koupele ve

vaně a je určena maximálně pro dvě osoby. Ve druhé místnosti je umístěna dvojvana a její kapacita je od dvou do čtyř osob. Obě místnosti nabízejí ve vanách z dubového dřeva horkou koupel s perličkovou lázní o teplotě 34–37 °C se speciální pivní směsí. K dostatečné hydrataci slouží výčep kroužkovaného ležáku Zámek umístěný v blízkosti vany, který je hostům k dispozici spolu s tradičními ručně vyráběnými preclíky z pekařství u Rýdlů,“ přiblížil Libor Stejskal lázeňskou proceduru.

Po koupeli, která trvá podle doporučení 20–30 minut, následuje odpočinek na slaměném lůžku. Během něj se organismus uklidní a harmonizuje: prohřáté tělo se přestane potit, svaly se uvolní, srdeční tep se zpomalí, klesá krevní tlak a obnovuje se tělesná energie. Pokožka zároveň vstřebává účinné látky, které na kůži při koupeli ulpěly. Pivní koupel má řadu prokazatelných léčebných účinků a přináší pocit čisté a omlazené pleti.

„Pivní lázně Svijany uspokojí i tu nejnáročnější klientelu. Prémiová kvalita pivovarských surovin Pivovaru Svijany, stylové prostředí a profesionální péče, to je záruka nezapomenutelného zážitku, díky němuž se hosté budou do našich pivních lázní jistě opakovaně vracet,“ dodal Libor Stejskal.

V pivních lázních si můžete dopřát i relaxační masáž, při níž se tělo i mysl uvolní a načerpá potřebnou energii. Masáž je výbornou regenerační procedurou, při které dochází k fyzické i psychické relaxaci. Je vhodná pro odstranění bolesti a uvolnění ztuhlého a zablokovaného svalstva.

Hezkou vzpomínkou na návštěvu pivních lázní i vhodným dárkem pro každého milovníka piva je zase svijanská pivní kosmetika. Díky extraktu z pivních kvasnic a chmele příznivě

působí na pokožku. Pivovarské kvasnice a chmelové extrakty hydratují, čistí a vyhlazují pokožku a obsažené vitamíny zklidňují podrážděnou pleť a příznivě působí při kožních problémech.

Ideální je navštívit Svijany ne na pár hodin, ale na pár dní. Stylové ubytování v Hotelu & Zámku Svijany hostům poskytne potřebný komfort a zázemí, aby mohli nechat v klidu odpočinout tělo i mysl v pivních lázních. Hotel & Zámek Svijany k tomu nabízí zvýhodněný pobytový balíček s pivní lázní pro dvě osoby.

(tz)

www.pivnilaznesvijany.cz


Počítačové brýle pomohou lépe spát

Česká společnost Lentiamo v roce 2021 utržila 845 miliónů korun, a meziročně tak vyrostla o 7 %. Zákazníci v 17 evropských zemích, ve kterých Lentiamo působí, udělali přes půl miliónu objednávek. Letos plánuje odborník na péči o oči překročit 10% tempo růstu. Kromě toho pokračuje v rebrandingu na Slovensku, chystá uvedení privátní značky brýlí, otevírání dalších optik a investice do projektů, které se věnují jednoduššímu nákupu očních pomůcek.



Jiří Urban

„Navzdory turbulentní době se nám už několik let za sebou daří držet stabilní tempo růstu, a to je pro nás zásadní,“ řekl Jiří Urban, CEO společnosti Lentiamo. Specialistovi v segmentu péče o oči, který nabízí kontaktní čočky, dioptrické, počítačové i sluneční brýle, do sortimentu přibýlo 30 značek brýlí (mezi nimi Balenciaga, Victoria Beckham, Bogner a široká škála brýlí na sport), nová sekce brýlí na čtení a v Česku se společnost stala výhradním dodavatelem brýlí pro barvoslepé EnChroma. Pražská optika, která je otevřená od léta 2019, obsloužila již 10 000 spokojených zákazníků. Loni v květnu přibyla brněnská pobočka. V otevírání kamenných prodejen bude společ-

nost pokračovat i nadále. „Odlisujeme se tím od tradičních online prodejců, nabízíme to dodatečný komfort pro zákazníka a také vnímáme zvýšení důvěry v naši značku,“ vysvětlil Jiří Urban. Zároveň optiky umožňují nabídnout doplňkové služby jako vyšetření očí, osobní vyzkoušení brýlí, opravy brýlí, výdej z e-shopu a další. „V dubnu nás čeká otevření bratislavské pobočky a zároveň hledáme vhodné prostory pro optiky ve větších českých městech,“ dodal. V dubnu letošního roku společnost představí vlastní privátní značku brýlí Lentiamo. „V první fázi půjde o deset modelů slunečních a osm modelů počítačových brýlí, kdy ale do rámečků počítačových brýlí je možné vsadit i diop-

trická skla, takže jde vlastně o kompletní brýlový sortiment. Hlavní výhodou brýlí značky Lentiamo bude nejlepší poměr ceny a kvality na trhu, cena bude začínat na 1390 Kč a kvalitou budeme konkurovat značkám z vyšší cenové kategorie,“ předeslal Jiří Urban.

Další novinkou pro rok 2022 je tzv. Lentiamo-Lab, prostřednictvím kterého chce společnost podporovat rozvoj segmentu eye-care jako takového. „Aktivně vyhledáváme na trhu nové projekty, které se zabývají zlepšováním péče o oči či prodejem optiky online. Uvítáme, když se nám takové projekty budou hlásit i samy, ty nejzajímavější jsme připraveni finančně podpořit,“ sdělil Jiří Urban. Strategie firmy mne zaujala stejně jako výsledky či sortiment. Zeptala jsem se tedy:

Za loňský rok jste vyrostli o 7 %, a to je, přes nepřízeň v peněženkách řady lidí i firm, docela pěkný skok ve vývoji. Jak si to vysvětlujete?

Menší disponibilní příjem nahrává spíše online prodejcům, jako jsme my, protože lidé hledají levnější alternativy nákupu. Navíc prodáváme zboží pro denní potřebu a na takovém zboží lidé šetří méně. Každopádně, více než příjem domácností nás v loňském roce ohrozila omezení kvůli koronaviru. Pocítili jsme pokles v prodeji kontaktních čoček, jelikož lidé seděli více doma u počítačů a čočky nahradili dioptrickými brýlemi. Nicméně vzhledem k tomu, že již dlouhodobě pracujeme na diverzifikaci portfolia, tak růst v dalších segmentech, jako jsou například sluneční nebo počítačové brýle, naše poklesy v kontaktních čočkách kompenzoval.

Působíte v 17 zemích Evropy. Které to jsou a kde se vám loni nejlépe dařilo?

Jsou to Česko, Slovensko, Německo, Rakousko, Švýcarsko, Itálie, Velká Británie, Irsko, Španělsko, Francie, Belgie, Nizozemí, Švédsko,

Počítačové brýle nejsou řešením pro narůstající počet lidí s myopií. Ty brýle spíše pomáhají lidem lépe spát, a případně snižují oční únavu. Každopádně i tak je nyní o tento produkt a také speciální dioptrická skla s bluelight filtrem velký zájem.



Dánsko, Řecko, Rumunsko, Bulharsko
Již několik let je pro nás největší trh Itálie.

A na kterém trhu se české firmě podniká nejlépe? Dokážete srovnat podmínky jednotlivých ekonomik? Kde vás brzdí byrokracie, kde se dobře spolupracuje s úřady, kde zákazníci vstřícně vítají novinky?

Jelikož působíme jenom na evropském trhu, tak rozdíly jsou relativně malé, a to díky už skoro jednotné legislativě. Nám se nejlépe podniká na jižních (Itálie, Řecko, Španělsko) a severních trzích (Švédsko, Dánsko). Z naší zkušenosti je nejvíce striktní Německo, tam vás každá chyba stojí peníze. Velká Británie byla a stále je problematická kvůli brexitu. Nejen že se tam prodražila doprava, zavedlo clo, ale v naší kategorii zboží vyšly nové požadavky pro ochranu spotřebitele zdravotnických prostředků, které jsou skoro stejné jako ty v EU. To nám přináší více zbytečné administrativy a dodatečné náklady. Podobné jako ve Velké Británii je to i ve Švýcarsku. Naopak ve Francii jsou omezení, která nám nedovolují provádět přímý prodej kontaktních čoček přes pojišťovny, protože nemáme v dané zemi sídlo. V Belgii jsme pro změnu narazili na neochotu úřadů při legálních notifikacích produktů, ale nakonec jsme vyřešili i to.

Loni do nabídky přibýlo 30 značek brýlí. Co bylo na této cestě nejnáročnější?

Je to náročné primárně na čas. My všechny produkty vybíráme osobně, takže jsme loni vi-

děli něco kolem 10 000 nových kolekcí brýlí od skoro 100 značek. Vybrané produkty pak musíme založit, nafotit, otextovat a nacenit. Když jsme to dělali první rok, tak jsme nové produkty dávali na web déle než půl roku. Nyní jsme již schopni spustit produkt na webu za dva až tři týdny.

Jak vnímáte konkurenci? Té doba covidová připsala na čelo nejednu vrásku...

Záleží na tom, koho budeme brát jako konkurenci. Online prodejci výrazně neztráceli, někteří offline prodejci asi neměli nejlepší rok,

ale to odhaduji. Co víme, tak celý segment optiky byl na úrovni roku 2019 (tedy před pandemií), a někteří výrobci nám zmiňovali dokonce i růst nad tato čísla. Z toho důvodu se domnívám, že ani konkurence na tom nebyla zas tak špatně.

Rozhodli jste se otevírat v České republice další kamenné pobočky. Nebude přeoptikováno? Nebo dnes péči o oči potřebuje už skoro každý?

Souhlasím s vámi, že optik je již nyní v ČR vcelku hodně, ale podle nás je na daném trhu



stále ještě místo, a to díky tomu, že je tady sice optik dost, ale těch opravdu dobrých a kvalitních bohužel málo – například některé řetězce zamrzly svými službami a kvalitou na úrovni 90. let minulého století. Protiváhou těmto řetězcům jsme my a také malé rodinné optiky, v obou případech vám změní oči vystudování odborníci, a ne někdo, kdo se jenom nechal v rychlosti zaškolit. Péči o oči ještě každý nepotřebuje, ale počet lidí s vadou zraku v posledních letech narůstá, a to hlavně kvůli době strávené před elektronickými zařízeními. Navíc dle výzkumů je i nyní v populaci velké množství lidí, kteří oční vadu mají a neřeší ji. A je to o to horší, že někteří z nich řídí auta v dnešním rušném dopravním provozu.

Počítačové brýle jsou řešením, jak zvládat narůstající hodiny práce u monitoru nebo na mobilu. Ujaly se na našem trhu? A jaké záměry s tímto produktem máte?

Počítačové brýle nejsou řešením pro narůstající počet lidí s myopií. Ty brýle spíše pomáhají lidem lépe spát, a případně sníží oční únavu. Každopádně i tak je nyní o tento produkt a také speciální dioptrická skla s blue light filtrem vel-

ký zájem. Není to ale jenom fenomén našeho trhu, o počítačové brýle je zájem v celé Evropě.

V dubnu se chystáte představit vlastní privátní značku brýlí Lentiamo. Je to odvážné, dnes se dá vybírat z nespočtu tvarů, barev, konstrukcí... Jde o český vývoj, český design, českou výrobu?

Design našich brýlí byl zhotoven v Praze, věnoval se tomu náš interní tým složený z lidí z oboru optiky. S naší první kolekcí nepůjdeme do ničeho divokého a vsadili jsme na osvědčené tvary, barvy a minimalismus. Nebude to tedy žádná revoluce.

Naším cílem je s brýlemi oslovit lidi, které bude zajímat kvalita za dobrou cenu.

Uvést další značku na trh je také finančně náročné. Jak se s tím vyrovnáte?

V posledních třech letech jsme uvedli na trh šest našich produktů. Máme řadu kontaktních čoček pod značkou Lenjoy, roztoky Solunate a Vantio, nově navíc oční kapky Solunate Eye Drops. Vzhledem k tomu, že produkty jsou pouze v naší distribuci, tak hlavní výdaje jsou na naši práci a uvedení značek na trh nebylo zas tak nákladné.

V nedávno vydané tiskové zprávě jste naznačil, že byste šli rádi do inovativních projektů. Což takhle oční lázně? Speciální tří denní kúra k regeneraci očí? Spojit se s výrobcem přírodní kosmetiky, výrobcem doplňků stravy, tinktur, zapojit masérku, připravit poradenství...

Hledáme projekty, které mají již nějaký reálný produkt nebo funkční službu a potřebují dále na trhu akcelarovat. To znamená, že si prošly fází konceptu, testu a spuštění. Nevím, jestli oční lázně, které zmiňujete, mají tyto fáze za sebou. Nechceme se úplně zabývat nápady, ty jsou ve finále levné a máme jich dost i u nás ve firmě, ale pak samotná realizace a ziskovost projektu je mnohem náročnější.

Co vy sám považujete v péči o oči za nejdůležitější? Dobrý spánek, málo led osvětlení, pohyb, optimální krevní tlak?

Obecně bych řekl, že je to kompenzace dnešního životního stylu, kdy trávíme většinu času ve vnitřních prostorách a díváme se na krátkou vzdálenost, ať už do počítače, do mobilu, nebo do knížky. To pro naše oči není přirozené a důsledkem těchto aktivit je stále častější výskyt myopie neboli krátkozrakosti. Podle odborníků bychom optimálně měli alespoň dvě hodiny denně trávit venku a vystavovat se dennímu světlu. A když už jsme venku, tak ulevovat očím pohledem do dálky, raději než například opět koukat do telefonu.

otázky připravila Eva Brixí





Pivní pálenka Bernard zraje v dubových sudech, přijde i whisky

Před dvěma lety přišel Rodinný pivovar Bernard s novinkou – pivní pálenkou. Nápoj si oblíbili zákazníci i odborníci, a tak je tu Pivní pálenka Bernard, ročník 2022.

Šarže pálenky vznikají střídavě ze spodně kvašeného ležáku a svrchně kvašeného kvasnicového speciálu Bernard Bohemian Ale. Z tohoto piva je vypálený i letošní ročník. První várka bude na trhu v jarních měsících tradičně v elegantních štíhlých lahvích s jedinečným označením každého kusu. Do prodeje by jich mělo jít, v závislosti na kapacitách lihovaru, asi 5000. Část nově vyrobené pálenky ale zůstává ve sklepech lihovaru, kde bude několik let zrát v dubových sudech.

„Brzy po uvedení prvního ročníku jsme zjistili, že pálenka velmi dobře zraje, získává unikátní hebkost. Nyní jsme 1000 litrů uložili do dubových sudů, kde bude nápoj dlouho odpocívat a vyvíjet se,“ řekl spolumajitel Rodinného pivovaru Bernard Stanislav Bernard.

V chuti pálenky jsou sladové až karamelové tóny, jsou cítit bylinky a koření, které nápoj získal právě z piva Bohemian Ale.

„Pálenka je v dubových sudech, které nápoj uhladí, podpoří chuť a rozvinou vůně. Jdeme poctivou cestou, nevyužijeme nerezové nádoby s drceným dřevem ponořeným do nápoje,“ vysvětlil Jiří Syrovátka, mistr biolihovaru Zámecké sady Chrámce, který pálenku pro pivovar

var dodává a je jedinou osobou, která zná postup její výroby. „Není nám známo, že by někdo pivní pálenku tímto způsobem nechával zrát. Budeme průběžně vývoj chutě sledovat. Těším se na výsledek, jakkoliv je nejistý, podobnou zkušenost nemáme ani od nás, ani ze zahraničí.“

Sudy s pálenkou jsou uloženy ve sklepech chrámeckého lihovaru. Patero nových sudů o objemu 225 litrů je vyrobeno v Portugalsku z amerického dubu. Kapacity sudů nelze využít naplno, pro lepší zrání je třeba nechat uvnitř i vzduch. Obsah se v průběhu zrání odpařuje, jde o tzv. andělskou daň, kdy nápoje ubývá, ale získává na kvalitě. „Kdy pálenku nalahujeme a dáme na trh, je nyní těžké odhadovat. Může to být i za několik let,“ naznačil



Tomáš Lipták, marketingový ředitel pivovaru. V tomtéž sklepe jsou ještě další tři menší, 190litrové sudy. Jsou rovněž z amerického dubu, ale už v nich zrál americký bourbon. Nyní tyto sudy budou skrývat úplně novou whisky. Whisky Bernard.

Pivovar disponuje kvalitním sladem z vlastní humnové sladovny, po úspěchu pivní pálenky přišel nápad i na vlastní whisky. „Vznikla z tzv. sladového vína, které se vyrábí obdobným způsobem jako pivo, ale nepřidává se chmel,“ představil novinku vrchní sládek pivovaru Josef Vávra, který připravil jak sladové víno na whisky, tak pivo pro výrobu pálenky. Nová whisky bude tzv. single malt, tedy sladová whisky z jedné šarže, nebo dokonce jen z jediného sudu.

Zrát bude nejméně tři roky.

(tz)



Pangamin jsem nakonec začal i vyrábět



Radek Sajvera

Svět šíří po inovacích, kdo neinovuje, neexistuje. Nepřeháníme to se svými požadavky? Vždyť to, co funguje léta, bývá užitečné, často kopíruje jednoznačné požadavky trhu, má své benefity...

Jako příklad použiji pivovarské kvasnice. Ty lidstvo zná a jejich příznivých účinků na zdraví využívá již po dvě tisíciletí. Převážnou dobu jen v tekutém stavu. Asi před čtyřmi stoletími se přišlo na to, že mnohem lepší je kvasnice sušit, a až ve 20. století se začaly tabletovat. V 50. letech minulého století se tekuté pivovarské kvasnice začaly sušit velmi šetrným způsobem, který v nich umožnil zachovat maximum prospěšných látek. A to už stojíme u zrodu Pangaminu. Až v roce 1990 se začal sortiment přípravků na bázi sušených pivovarských kvasnic postupně rozšiřovat až na dnešních 19 výrobků. A to už pracujeme na dalších dvou novinkách. Jak vidíte, vývoj jde kupředu po staletí, dokonce po tisíciletí, jen v posledních letech neustále zrychluje. Moderní technologie umožňují řízené obohacování kvasničných buněk vitamíny, minerály, přeměnu anorganických surovin na organické jejich zabudováním do kvasničné buňky pro lepší využitelnost organizmem a tak dále... Snažíme se „okoukat“ přirozené přírodní procesy a použít nabytých zkušeností a informací v náš prospěch. V tom vidím jednoznačné pozitivum.

Škoda, že nebyl Pangamin na světě tehdy, když mne co by dítko školou povinné trápila silná žloutenka úplně stejně jako Radka Sajveru, majitele dnešní fabriky na jeho výrobu jménem RAPETO a.s. Kdybych měla ten zázrak tehdy k dispozici jako on, možná bych nemusela tak dlouho odpočívat, trápit se dietou a podstupovat odběry krve ze všech možných míst, která se k tomu dala využít. Ale jsem ráda, že se mi podařilo ho přesto objevit, od té doby totiž patří k pokladům mé skříňky s doplňky stravy. Vážně. A až před pár lety mi náhoda do profesní cesty přihrála tuto osobnost. Na jednom slavnostním vyhlášení výsledků soutěže Marketér roku jsem konečně poznala člověka, jež Pangaminu vdechl nový směr rozvoje a který poznal tenhle produkt právě v době, kdy bojoval se žloutenkou. Říkám si, že osud počítá s náhodami až neskutečného rozměru, a že co se stát má, tak se stane. Od té doby se čas od času Radka Sajvera ptám:

Samozřejmě ale nelze být proti novým nápadům, kombinacím, které člověku vylepšují tělesnou kondici, náladu, učí ho vnímat sama sebe v jiných dimenzích. Pokrok si svou cestu najde, aniž žádá o svolení. Vaše firma pragmaticky staví na léty prověřených produktech, které obohacuje o nové látky a funkce, jimž dává další přidanou hodnotu. Bude to vaše strategie i do budoucna?

Ano, i dál chceme být a budeme pragmatičtí a budeme stavět na pivovarských kvasnicích, o kterých se často mluví jako o „biolécivu 21. století“. Dál budeme hledat přírodní látky, které budou přinášet našim produktům přidanou hodnotu, a dál budeme pátrat po nových výzkumech, technologiích a novinkách v této oblasti. Zákazníci si zvykli, že i tradiční výrobek, který je na trhu od roku 1958, může být inovativní a moderní i ve 21. století. A ve všem, co jsem výše zmínil, vidím budoucnost naší i Pangaminu.

Jaký je nejnovější výrobek a jak se ujal mezi spotřebiteli?

Poslední novinkou je Pangamin B12 s vitamínem B12, jak napovídá název, ale i s vitamínem D a dalšími vitamíny vázanými na kvasnicích. Jak se ujal, vám ale neřeknu, protože je to pár týdnů, co jsme ho začali prodávat a pro-

movat prostřednictvím TV sponzorských spotů. Je tedy příliš brzy na hodnocení. Předchozí novinka Pangamin imunita s biologickou formou vitamínu D2, selenem v organické vazbě a beta-glukany z kvasnic si však své příznivce našla velmi rychle.

Máte svůj vlastní vývoj, nebo cíleně spolupracujete s dalšími odborníky?

Jde o kombinaci obojího. Dlouhodobě spolupracujeme s VÚ potravinářským, VÚ mlékařským, Mikrobiologickým ústavem Akademie věd ČR, VŠ chemicko-technologickou a dalšími. Využíváme také výsledků zahraničního vývoje.

O čem uvažujete pro nejbližší léta? Lidé znovu objevují pampelišku, kopřivu, vojtěšku, dobromysl...

Nějakou představu máme, ale asi by nebylo úplně na místě ji

takto s předstihem veřejně prezentovat. Rozhodně však budeme pokračovat v naší filozofii přírodních přípravků s použitím sofistikovaných surovin. A sofistikovanou surovinou může být i kvalitní extrakt z „obyčejného“ oregana nebo ještě „obyčejnější“ vojtěšky!

Roste využívání kyseliny hyaluronové. Dala by se zkombinovat s Pangaminem?

V zásadě ano, ale naší prioritou v současné době není kloubní výživa ani kosmetika.

Ano, i dál chceme být a budeme pragmatičtí a budeme stavět na pivovarských kvasnicích, o kterých se často mluví jako o „biolécivu 21. století“. Dál budeme hledat přírodní látky, které budou přinášet našim produktům přidanou hodnotu, a dál budeme pátrat po nových výzkumech, technologiích a novinkách v této oblasti.



Asi před čtyřmi stoletími se přišlo na to, že mnohem lepší je kvasnice sušit, a až ve 20. století se začaly tabletovat. V 50. letech minulého století se tekuté pivovarské kvasnice začaly sušit velmi šetrným způsobem, který v nich umožnil zachovat maximum prospěšných látek. A to už stojíme u zrodu Pangaminu. Až v roce 1990 se začal sortiment přípravků na bázi sušených pivovarských kvasnic postupně rozšiřovat až na dnešních 19 výrobků.

To, co zmiňujete, může být dalším katalyzátorem i ve vývoji doplňků stravy. V jaké míře, to si netroufnu odhadnout. Mnohem mediálně i vývojově čitelnější však podle všeho bude v následujících letech hledání cest k energetické soběstačnosti a k úsporám, což je logické...

Přibývá věrných klientů?

Ano. Přibývá lidí, kteří vyznávají zdravý životní styl a preferují přírodní produkty. Pro ty má Pangamin samozřejmě smysl. Na posílení klientské základny má vliv i skutečnost, že naše portfolio neustále inovujeme a rozšiřujeme.

A jste i vy sám sobě stálým konzumentem Pangaminu?

S Pangaminem jsem se poprvé „potkal“ na střední škole, když jsem skončil na několik týdnů se závažnou žloutenkou v nemocnici s předikcí celoživotní jaterní diety. Hrozná představa... V období rekonvalescence jsem na doporučení začal užívat Pangamin. Až 40 tablet

denně. Po třech měsících se lékaři nestačili při pravidelných kontrolách divit, jaké pokroky mě uzdravování dělá. A po pěti měsících jsem se vrátil do normálního života, včetně studentského popíjení. Po druhé to bylo na vojně, kdy jsme ho všichni užívali při posilování pro nárůst svalové hmoty. A opět úspěšně. Domů jsme se vrátili skoro jako kulturisti. Od té doby jsem ho užívat už nepřestal a v roce 1989 jsem Pangamin nakonec začal i vyrábět.

Co byste udělal se svou firmou, když by se jako zázrakem stali všichni lidé na planetě zdraví?

Takovou otázku jsem si nepoložil za celých 33 let, co se Pangaminu profesně věnuji. To proto, že k takové situaci nikdy nedojde. Rozhodně ne za mého života. Na místě je spíše otázka, zda se Pangamin nepřestane vyrábět v období svých nedožitých sedmdesátin, protože se lidstvo do té doby stačí úspěšně vyhubit...

připravila Eva Brixí

Doba covidová vašemu odbytu nahrávala, lidé si začali více všímat vlastního zdraví, vyhledávali doplňky stravy, k nimž získali důvěru. Váš sortiment je velmi lákavý, cenově dostupný, má tradici, čerpá z přírodních surovin. To je hodně předností, které asi lidé dnes oceňují. Jak se to projevilo ve vašich ekonomických výsledcích?

Toto období s sebou přineslo nárůst zájmu o vitamíny a doplňky stravy všeobecně. Lidé si začali více uvědomovat cenu vlastního zdraví i skutečnost, že silný a zdravý organizmus dokázal a stále dokáže covidové nákaze lépe vzdorovat. Zájem o Pangamin se opravdu výrazně zvýšil, což se logicky promítlo i v obratu. A chceme-li pojmenovat důvody zvýšení prodeje, lze zjednodušeně hovořit o mixu faktorů: obavy až panika / dlouhodobá znalost Pangaminu a s tím spojená důvěra v produkt, cenová dostupnost, přírodní složení, široký výběr.

V souvislosti se stále mnoha neznámými na téma koronavirus, další pandemie, biologické zbraně a jiné hrůzy, bude to nahrazovat výzkumu a vývoji převratných doplňků stravy?

Jak jsem již naznačil, vývoj v této oblasti jde stále dopředu a společně s dobou zrychluje.



Vždy jsem chtěl podnikat, REDFIR je značka kožených opasek

Je to malý příběh s velkou budoucností. I příklad rčení, že všechno má svůj čas. Ing. Michal Červenák je sice chemik, ale pracoval jako obchodník. Toužil po svém businessu do té doby, až přišel den D. Se svojí paní se shodli okamžitě: na českém trhu je sice na výběr z řady možností, jak si pořídit pěkný opasek, ale přesto pořádná prémiová značka chybí. Taková, která by nabízela komfort, variabilitu, jinými slovy určitou přidanou hodnotu, a ještě by se líbila a na kvalitu by zákazník nedal dopustit. Vznikla značka REDFIR.

Čím jste se zabýval před tím, než jste založil značku REDFIR? Měl jste už zkušenosti z podnikání?

Jsem vystudovaný chemický inženýr, ale po škole mě to víc než do laboratoře táhlo k obchodu. Pracoval jsem na obchodních pozicích pro mezinárodní firmy. S vlastním podnikáním jsem ale žádné zkušenosti neměl. Vždy jsem chtěl podnikat, ale neměl jsem ten správný nápad. Když jsem před třemi lety objevil automatické pásky, tak jsem o nich řekl tehdejší přítelkyni, dnes už manželce Daniele, a bez nějakého většího váhání jsme se do toho společně pustili naplno.

Rozhodl jste se vyrábět a prodávat vysoce kvalitní pánské a dámské opasky. Proč zrovna je?

Ono to docela úzce souviselo s mojí prací. Jako obchodník jsem se zajímal o svůj zevnějšek a svůj šatník, ne nadarmo se říká „Šaty dělají člověka“. A u pásku jsem občas bojoval

Náš nejprodávanější kousek není klasický černý pásek z lesklé kůže, jak jsme původně očekávali, ale pásek z černé broušené kůže s výraznějším dvojitým prošitím. Jde o velmi univerzální provedení, které vypadá dobře v obleku, ale také s volnočasovým oblečením.



Daniela a Michal Červenáková

s tím, že mi vždy ne dobře seděl. Klasické pásky mají zpravidla 5–7 dírek s větším rozestupem. A aby mi pásek dobře padnul, musel bych ho zapnout zrovna uprostřed dírek. Tak jsem ho ve výsledku měl buď příliš těsný, nebo naopak příliš volný. Potom jsem narazil na automatické opasky bez dírek a přišlo mi to geniální.

Jsou to opasky automatické. Co to znamená? Že mi automaticky padnou? Že si umí pohrát s měnícím se pasem člověka?

Těch označení je vícero, máte pravdu, že představit si automatické pásky může být složité. Ve zkratce ale jde o to, že namísto dírek mají naše opasky speciální sponu a všitý zapínací mechanismus v kožené části opasku. Namísto 5–7 dírek nabízejí 38 možných pozic pro zapnutí. Rozstup mezi jednotlivými pozicemi je 6 mm. Dle střihu kalhot nebo aktuální hmotnosti či pocitu si tak dokážete najít vždy tu správnou pozici pro zapnutí opasku.

Najdeme ještě další výhody?

Kromě přesného zapnutí tyto pásky přinášejí i další benefity, jako delší životnost, protože se netrhají dírkami. Spony jsou odnímatelné, a tak je můžete na opascích různě kombinovat, a nespornou výhodou je i prodej v univerzální velikosti, kdy si zákazník po obdržení balíku sám doma jednoduše opasek zkrátí na požadovaný rozměr.

Jak čeští muži vnímají barvy? Mají už rádi jinou než černou a hnědou?

Náš nejprodávanější kousek není klasický černý pásek z lesklé kůže, jak jsme původně očekávali, ale pásek z černé broušené kůže s výraznějším dvojitým prošitím. Jde o velmi univerzální provedení, které vypadá dobře v obleku, ale také s volnočasovým oblečením. Dalším oblíbeným kouskem je tmavě modrý pásek s dvojitým červeno-bílým prošitím. Ten je ještě prodávánější než naše hnědé pásky.

Kromě toho máme v nabídce i různá pestřejší provedení, a vyberou si tak u nás i odvážnější zákazníci, kteří se nebojí experimentovat a rádi doplní svůj outfit o méně běžné barvy.

Když by chtěl zájemce k opasku přidat klíčenku nebo peněženku stejné barvy a stejného řemeslného rukopisu, bylo by to možné?

Ano, chtěli jsme našim zákazníkům nabídnout více kvalitních a stylových doplňků, a rozhodli jsme se tak pustit do výroby nových produktů. Všechny je spojuje lokální výroba v Česku a bezkompromisní kvalita materiálů a zpracování. Právě jsme spustili prodej peněženek a pouzder na brýle. Ty jsou vždy vyrobeny ze stejné kůže jako opasek a dokonale spolu ladí.

Hodláte časem sortiment rozšiřovat?

Určitě plánujeme svůj sortiment dále rozšiřovat. Již dnes máme několik vyrobených prototypů, které postupně testujeme a vylepšujeme. Nápadů je mnoho, ale vedle každodenních aktivit spojených s provozováním našeho internetového obchodu je naším největším nepřítelem čas, a tak je rozvoj portfolia postupný.

Zatím je možné koupit vaše zboží především na e-shopu a v partnerských prodejnách, uvažujete o vlastní „páskové galerii“, malém módním salónu?

V současnosti je výrazná většina objednávek z našeho e-shopu. Krátce poté, co jsme spustili prodej našich opasků a naši vhodné partnerské prodejny, přišel covid. To mělo obrovský

dopad na kamenné prodejny a zároveň posílilo nákupy na internetu. Rádi bychom se ale jednoho dne dopracovali i k vlastní prodejně.

Ve zkratce ale jde o to, že namísto dírek mají naše opasky speciální sponu a všitý zapínací mechanismus v kožené části opasku. Namísto 5–7 dírek nabízejí 38 možných pozic pro zapnutí. Rozestup mezi jednotlivými pozicemi je 6 mm. Dle střihu kalhot nebo aktuální hmotnosti či pocitu si tak dokážete najít vždy tu správnou pozici pro zapnutí opasku.

Konkurence je značná, přesto jste se v době, kdy se těžko hledá „díra“ na trhu, do výroby pustili. Nebylo to přece jen riskantní?

Nějaká rizika jsem si uvědomoval už na začátku, ale manželka mi byla velkou oporou, a díky ní jsme se do toho oba dali. Od počátku jsme věřili našemu produktu

a jsme vděční za to, že se nám o jeho kvalitách podařilo přesvědčit již mnoho zákazníků. Jejich pozitivní ohlasy nás utvrzují v tom, že navzdory velké konkurenci je tady pro naše produkty prostor. Samozřejmě ale musím při-

znat, že jsme v mnoha věcech měli růžové brýle a čekali jsme hladší průběh. Jelikož jsme ale naši značku budovali postupně a z vlastních zdrojů, tak si troufnu říct, že tam byla stále rozumná míra rizika.

Jak vešly vaše první kousky ve známost? K tomu, aby se produkt prosadil, je potřeba dnes značných prostředků, dokonalá reklama, nákladná prezentace nejen na sociálních sítích...

To je právě ta oblast, kde jsme měli růžové brýle. Mýlně jsme se domnívali, že po spuštění internetového obchodu nám začnou denně chodit objednávky. Pár jich sice přišlo, ale věděli jsme, že se musíme více zaměřit na marketing a celkově prezentaci naší značky. Celý další rok jsme strávili samostudiem marketingu, přípravami strategie a vytvářením obsahu, úpravami webu, diskuzemi se specialisty na různé oblasti marketingu, ale také rozhovory s našimi zákazníky. Výsledkem toho byly naše první placené online kampaně, které jsme spustili a které přinesly první větší úspěchy. Hodně nás to naučilo a pomohlo nám to zorientovat se v možnostech online marketingu.

Dá se odhadnout, jaké procento kupujících jsou lidé z businessu? Ti, kteří na svoji image dbají a těší je to?

Zajímavé je, že ačkoli je velká většina objednávek na pánské opasky, tak kolem 80 % našich zákazníků jsou ženy, které nakupují dárek pro svého partnera. Proto je také většina našich reklamních kampaní cílená na ženy. Z průzkumu u našich zákazníků víme, že většinou se pásky prodávají právě k nošení do práce. Co se týče objednávek, které u nás učiní přímo pánové, tak tam jde skutečně ve většině případů o majitele firem, právníky, lékaře a manažery.

ptala se Eva Brix
www.redfir.cz



Elektrosmog je nedílnou součástí našich domovů

No tedy! Odtáhla jsem od zdi skříňku, abych pod ní po půlroce vysála prach. Zděsila jsem se. Plíseň. A to rok po rekonstrukci domečku. Také jsme si doma uvědomili, že od té doby hůř spíme. Začali jsme si věci dávat do souvislostí. Čas netrávíme tolik na zahradě, ale prosedíme celé dny u počítačů, jimiž je náš dům protkán křížem krážem. Zásuvky k lampičkám na čtení jsou hned u postelí. Ledkami šetříme finance, ale ne zdraví. Břečtan jsme po přečtení jakési knížky o rostlinách vyhodili, protože prý nese negativní energii. Když to tak nějak shrnu, máme to v našem rodinném obydlení nastaveno úplně jinak, než by to podle zásad zdravého bydlení mělo být. Určitě však nejsme sami. Většina podnikatelských a manažerských rodin, troufám si tvrdit, je na tom ještě hůř... Pokud byste ale rádi věděli, co s tím, čtěte následující řádky. Na otázky odpovídal Tomáš Sysel, představitel nezávislého Institutu zdravého bydlení.



Tomáš Sysel

Co znamená bydlet zdravě?

Zdravé bydlení ovlivňuje celá řada faktorů, počínaje materiály použitými při výstavbě a při zařizování interiéru. Svůj podíl má ale i kvalita stavby a s ní spojené riziko tvorby plísní, například při nesprávném zateplení, při kterém vznikají tepelné mosty. Zdravé bydlení však ovlivňují i zdánlivě nevýznamné faktory. Mezi ty patří orientace domu vůči světovým stranám, barevné odstíny vnitřních stěn, velikost nábytku, interiérové vůně, četnost větrání

apod. Svůj podíl má také to, jak žijeme – zda dostatečně spíme, máme pravidelný režim, kolik času trávíme na počítači či před televizní obrazovkou apod. Je to opravdu široká škála faktorů.

A jakou roli v tom hraje elektrosmog?

Elektrosmog je nedílnou součástí našich domovů. Jeho zdrojů je opravdu hodně. Jako příklad lze uvést domácí elektrospotřebiče, jako je televize, počítač, tiskárna, wifi router, dětská

chůvička... ale i elektrické rozvody, tedy zásuvky, osvětlení, podlahové vytápění, elektrická topidla. Zapomenout bychom neměli ani na elektrické a digitální technologie, kterými jsou vybaveny naše domácnosti. Patří mezi ně zabezpečení, žaluzie, rolety, centrální topení, řízené větrání...

Co vlastně elektrosmog je? Proč nám škodí? Nebo lépe – kdy už nám škodí?

Elektrosmog je jinými slovy elektromagnetické znečištění, tedy kumulace vzájemného působení mezi elektrickými a magnetickými poli a jedincem, tedy námi. Zpravidla nepřekračuje hygienické limity, ale z dlouhodobého hlediska působí na organismus měrou větší než malou. Není stanovena konkrétní hodnota, při které bychom mohli říct, že je elektrosmog škodlivý. Jeho působení se zvětšuje s narůstajícím množstvím zdrojů. Většina odborníků se shoduje, že účinky elektrosmogu jsou velmi individuální. Existují „elektrosenzitivní“ lidé, kteří reagují velmi citlivě, zatímco jiní nejsou schopni určit žádné účinky. Podle sdružení německých stavebních biologů může elektrosmog vyvolávat poruchy spánku a koncentrace, stejně jako bolesti hlavy a těla. Existuje ale i podezření, že ovlivňuje karcinogenní bujení.

S rozvojem home office jeho nepříznivé účinky zasahují každého z nás asi více než dříve. V obýváku nebo domácí pracovně máme čím dál větší počet nejrozumnějších spotřebičů od počítačů, tiskáren přes mobily až po přístroje na klimatizaci, lampičky s ledkovými žárovkami, masážní přístroje, prohřívací dečky, mikrovlnky... Jak tohle všechno zvládnout, aby nám přemíra technologického komfortu nevadila?

Jediným možným způsobem, jak se působení elektrosmogu bránit, je množství jeho zdrojů omezit. Jak již bylo zmíněno, každý vnímáme jeho působení rozdílně. Proto někdo celoden-

Elektrosmog je jinými slovy elektromagnetické znečištění, tedy kumulace vzájemného působení mezi elektrickými a magnetickými poli a jedincem, tedy námi. Zpravidla nepřekračuje hygienické limity, ale z dlouhodobého hlediska působí na organismus měrou větší než malou.



ní přítomnost počítače, dvou obrazovek, telefonu, tiskárny a řady dalších spotřebičů nemusí nijak pocítit, zatímco na někoho jiného může neblaze působit i „jen“ telefon položený na nočním stolku během spánku. Je však třeba upozornit na rádoby zaručené lapače elektrosmogů, které se objevují na trhu. Prodávají se různé krabice naplněné pískem do elektroskríně, zahnuté spirálky ze svařovacího drátu pod matraci, samolepky na mobil nebo zajímavě vypadající šperky. Z technického hlediska jsou všechny tyto vychytávky neúčinné, ačkoliv mají jistě určitý placebo efekt. Ten nás však před elektrosmogem nechrání.

Umraznit elektrosmog asi nebude jednoduché, máte přesto nějaké doporučení?

Většina odborníků se shoduje, že účinky elektrosmogů jsou velmi individuální. Existují „elektrosenzitivní“ lidé, kteří reagují velmi citlivě, zatímco jiní nejsou schopni určit žádné účinky.

Určitě existuje řada tipů, jak elektrosmog omezit alespoň částečně. Patří mezi ně například zapínání spotřebičů pouze ve chvíli, kdy je potřebujeme. Typicky například nemít televizi ve stavu „stand by“, tedy v pohotovosti, ale raději ji vypnout. Velmi doporučuji také dodržovat vzdálenost nejméně jeden metr od elektrických zařízení. Tím se expozice elektrosmogů výrazně snižuje. Telefon, lampičku či radiobudík tedy nemějte na nočním stolku hned u hlavy. Radiobudík a telefon se dají nahradit klasickým budíkem na baterie, který je z pohledu produkce elektrosmogů bezproblémový. Všichni jsme si také zvykli na neustálou dostupnost připojení na internet, takže wifi router běží prakticky nepřetržitě. Řešení tohoto problému je poměrně jednoduché a levné, stačí si pořídit spínací hodiny a časovací zásuvku za několik desítek korun. Wifi router tak může být přes noc vypnutý. Pro ty, kteří jsou ve stadiu budování, doporučuji předem rozmyslet vedení elektrických kabelů tak, aby zásuvky nebyly hned u hlavy u postele. V současné době je to častým zvy-

kem, nicméně vhodnější je vzdálenost alespoň 70 cm nebo 1 m od postele.

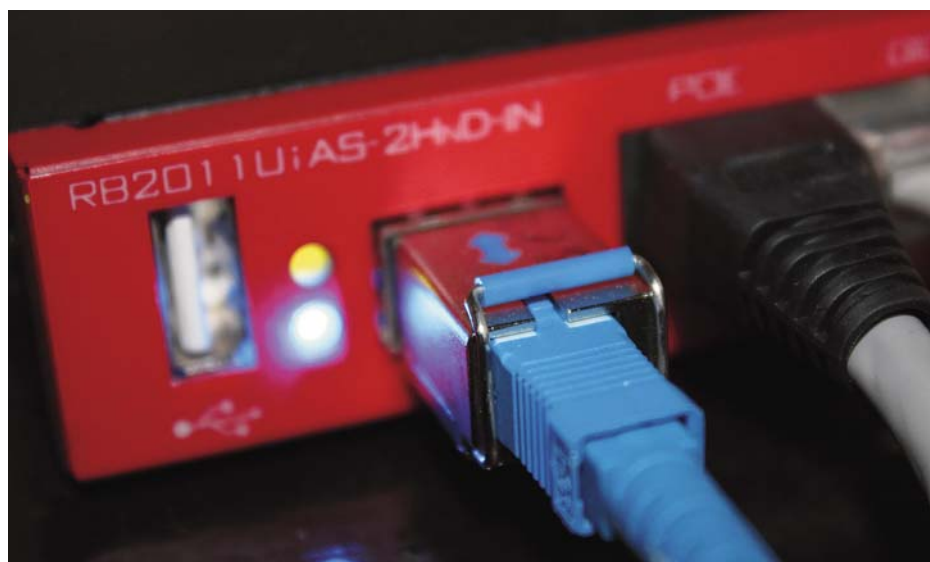
Určitě pomůže každá drobnost, abychom žili a pracovali v relativně zdravém interiéru. Květináč s kaktusem, vázička s kvetoucím tulipánem? Okno bez záclon nebo mytí podlahy nanopřípravkem?

Zdraví našeho interiéru ovlivňuje skutečně celá škála faktorů. Jsou květiny, které jsou jakýmsi přírodním vzduchovým filtrem, mají tedy schopnost pohlcovat škodliviny v ovzduší. Jako příklad lze uvést břečťan, který kromě formaldehydu filtruje také benzen a amoniak, je však potřeba dát pozor na domácí čtyřnohé mazlíčky. Břečťan je pro ně totiž jedovatý. Je-li k dispozici více prostoru, pak lze formaldehyd filtrovat pomocí trpasličího datlovníku. Vhodné jsou ale i další květiny, jako například pravá aloe, fíkov-

ník drobnolistý nebo prodara japonská. Bytí doma si také můžeme zpříjemnit interiérovými vůněmi, ale zde určitě platí, že je vhodnější využít difuzér v kombinaci s přírodním bioolejem či domácí potpourri, než například vonné tyčinky či chemické osvěžovače vzduchu. Ty mohou vyvolávat kožní potíže či alergie. Různé vůně také mohou působit odlišně na naši aktivitu. Chceme-li se zklidnit a podpořit usínání, je vhodná levandule, jasmín či růže. Naopak koncentraci při práci na home office či při studiu zlepší tymián, máta, koriandr, rozmarýn či eukalyptus. Vůně kardamomu, zázvoru nebo pomeranče zase dodá energii a osvěží. Máme-li doma alergika, určitě je dobré vyhnout se koberecům, a třeba i záclonám, které v sobě dobře drží prach. Co se týče mytí podlah, raději doporučuji použití přírodních prostředků, které jednak nejsou dráždivé pro lidský organizmus, ale nemají ani negativní vliv na životní prostředí.

**ptala se Eva Brixl
foto Institut zdravého bydlení**

*pokračování rozhovoru přineseme
v květnovém čísle Fresh Time*





Jak se zařídit

Kdysi mi jeden český politik řekl, že podnikatel se musí spoléhat jen sám na sebe. Nedoufat v pomoc státu. A stejně tak v soukromém životě. Potvrdili mi to nedávno tři vrcholoví manažeři jedné firmy, kteří se nezávisle na sobě shodli, že každá domácnost i podnik by měly být zajištěné proti blackoutu či jiné pohromě a že je těžko uvěřitelné, že lidi na to moc nemyslí. A ke správnému klukovi vždy patřilo

nosit v kapse nožik, motouz, zápalky... Nechci panikařit, na to je času dost. Je třeba přelstít science fiction scénáře, které by se mohly proměnit v poslední realitu. Diplomacie a obchod jsou cestami pro civilizovaný svět. Většina lidí potřebuje žít v klidu, radosti i dělnosti. I s tím by nebesa měla počítat. A staré heslo o tom, že práce, matka pokroku, dává naději.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Trefa do černého



Že je černá barva příliš ponurá? Nikoliv! Matné černé úchytky na koupelňových skříňkách řady Gio zvýrazní linie nábytku a celý prostor koupelny naopak rozsvítí. „Výrazný akcent v podobě

černých úchytek s matnou povrchovou úpravou upoutá pozornost na každý koupelňový nábytek. Navíc na dřevodekoru působí velmi příjemně. Skříňky řady Gio kromě velkého úložného prostoru v podobě dvou stejně vysokých prostorných zásuvek s tlumeným dovíráním navíc disponují

variabilitou provedení, a to od 60 do 120 cm šířky, takže jsou praktickým pomocníkem jak do menších, tak i velkých koupelen,“ uvedl Ing. Petr Blažek, ředitel společnosti Dřevojas, tradičního českého výrobce koupelňového nábytku, a dále dodal: „V kombinaci s tenkým zapuštěným umyvadlem Euphoria či ultratenkým umyvadlem Pura působí sestava elegantním dojmem a současně je velmi praktická díky širokým odkládacím plochám po stranách.“ Mýdlo a další hygienické potřeby, anebo třeba designovou vázu s květinou si tak můžete odložit přímo na umyvadlo. (tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 11, duben 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.

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Tržby Lentiamo loni vzrostly na 845 miliónů korun

Česká společnost Lentiamo v roce 2021 utřila 845 miliónů korun, a meziročně tak vyrostla o 7 %. Zákazníci v 17 evropských zemích, ve kterých Lentiamo působí, udělali přes půl miliónu objednávek. Letos plánuje odborník na péči o oči překročit 10% tempo růstu. Kromě toho pokračuje v rebrandingu na Slovensku, chystá uvedení privátní značky brýlí, otevírání dalších optik a investice do projektů, které se věnují jednoduššímu nákupu očních pomůcek.

„Navzdory turbulentní době se nám už několik let za sebou daří držet stabilní tempo růstu, a to je pro nás zásadní,“ řekl Jiří Urban, CEO společnosti Lentiamo. Odborník v segmentu péče o oči, který na 17 evropských trzích nabízí kontaktní čočky, dioptrické, počítačové i sluneční brýle, utřil v loňském roce 845 miliónů korun, a rostl tak o 7 %. Do sortimentu přibýlo 30 značek brýlí (mezi nimi Balenciaga, Victoria Beckham, Bogner a široká škála brýlí na sport), nová sekce brýlí na čtení a v Česku se společnost stala výhradním dodavatelem brýlí pro barvoslepe EnChroma. Pražská optika, která je otevřená od léta 2019, obsloužila již 10 000 spokojených zákazníků a loni v květnu přibýla brněnská pobočka.

V otevírání kamenných prodejen bude společnost pokračovat i nadále. „Odlišujeme se tím od tradičních online prodejců, nabízíme to dodatečný komfort pro zákazníka a také vnímáme zvýšení důvěry v naši značku,“ vysvětlil Jiří Urban. Zároveň optiky umožňují nabídnout doplňkové služby jako vyšetření očí, osobní vyzkoušení brýlí, opravy brýlí, výdej z e-shopu a další. „V dubnu nás čeká otevření bratislavské pobočky a zároveň hledáme vhodné prostory pro optiky ve větších českých městech,“ dodal CEO Lentiamo.



V dubnu letošního roku společnost představí vlastní privátní značku brýlí Lentiamo. „V první fázi půjde o deset modelů slunečních a osm modelů počítačových brýlí, kdy ale do rámečků počítačových brýlí je možné vsadit i dioptrické skla, takže jde vlastně o kompletní brýlový sortiment. Hlavní výhodou brýlí značky Lentiamo bude nejlepší poměr ceny a kvality na trhu, cena bude začínat na 1390 Kč a kvalitou budeme konkurovat značkám z vyšší cenové kategorie,“ poznamenal Jiří Urban. Další novinkou pro rok 2022 je tzv. LentiamoLab, prostřednictvím kterého chce společnost podporovat rozvoj segmentu eye-care jako takového. „Aktivně vyhledáváme na trhu nové projekty, které se zabývají zlepšováním péče o oči či prodejem optiky online. Uvítáme, když se nám takové projekty budou hlásit i samy, ty nejzajímavější jsme připraveni finančně podpořit,“ vysvětlil CEO společnosti. „Podpora vývoje v celém segmentu je pro nás jednou z cest, jak budovat svoji pozici evropského lídra v péči o oči,“ dodal. (tz)

Peugeot 508 SW GT PHEV a vaše vnitřní šelma

Představit si vozidlo s karoserií station wagon, nebo jak by většina Čechů řekla kombi, ještě nikdy nebylo těžší. O kombi se mluví jako o autě rodinném, v němž končí veškerá zábava a začíná láska k povinnostem všedního dne. Ne ale v podání Peugeot 508 SW GT, i když jde o plug-in hybrid. Od samého počátku v člověku svým vzhledem i povahou vzbuzuje pochybnosti. Je to auto pro běžný život, nebo je to navýsost pěkný předmět pro potěchu?



foto Kateřina Šimková

K fádnosti má daleko. Jeho vzhled je odzbrojující. Jestli to máte s egem podobně jako já, budou vás nejspíš přitahovat věci zároveň krásné a robustní. Zkrátka takové, které jsou symbolem té šelmy, co ve vás dřímá. Podstaty, kterou denně krotíte a kultivujete. A není nic víc frustrujícího než s tímto rezervoárem nekonečné energie ztratit kontakt. Pokaždé jsem za volant během naší týdenní poutě sedala s určitým pousmáním, s pocitem, že ta dravost, kterou všichni alespoň trochu známe, dostala krásnou a funkční formu, připomínku na čtyřech kolech. Slavní psychologové a humanitní vědci, mezi nimi třeba i Simon Synek, upomínají na to, že štěstí se nalézá v autenticitě bytí. A to znamená šelmu jen nekrotit, ale naopak si z ní udělat spojence. Věřím, že tohle vám s hravostí a hodnotami zohledňujícími dobro pro naše životní prostředí Peugeot 508 SW dokáže splnit. Z designu se člověku doslova jástem rozbuší srdce. Precizně tvarovaný předek s LED světly, které připomínají tesáky šelmy, a s maskou chladiče nesoucí znak automobil-

ky hrdě kupředu má prostě nezaměnitelný šarm. Boční line, jako by po nich tančilo to nejjemnější hedvábí v barvě bílé perleti, kokejují s kontrastními prvky černě vyvedených zpětných zrcátek a ztmavenými skly. Do zádi se vepisuje masivní černá linie, do níž se zaryvají drápy krále džungle v podobě světlometů. Hybrid od nehybridního vozu rozeznáte jen těžko, ale detaily napoví: krytka nabíjecího otvoru nalevo, kufr menší o nějakých 43 litrů, a především grafika přístrojové desky. V LCD displeji se místo digitálního otáčkoměru objevuje ukazatel, jak moc eko řidič jede. Nic neubírá interiéru na vizuální dokonalosti: obložení v dekoru mořeného jasanu, ambientní podsvícení, matná úprava kovových doplňků, využití černého leštěného povrchu. Je to symfonie, v níž má každý estetický part pevně dané místo. Už při letmém nakouknutí do interiéru nabudete dojem, že je reprezentativní, moderní a dynamický. O další úroveň se posouvá ve chvíli, kdy necháte promlouvat hi-fi systém Focal, jímž se výbava GT může pyšnit. A sezení? Báječné. I kdyby byla vaše manažer-

ská parta složená z profí basketbalistů, do auta se vás pět naskládá. Řidič má velký komfort, výborný výhled a připadá si trochu jako ve sportáku. Konektivita je na skvělé úrovni. Ale to už je dnes standard vozidla pro šéfa. Spotřeba a jízdní vlastnosti? Na elektřinu lze ujet v reálných podmínkách asi 42 km. Aby se z plug-in hybridu dalo vytěžit maximum, pak je třeba po nocích neflámovat, nýbrž poctivě dobíjet. Nebo flámovat tam, kde se dobíjet dá. Jakmile dojde elektrická energie, nebo se vaše rychlost zvedne nad 135 km/h, pak přichází ke slovu benzínová pohonná jednotka se 180 koňmi pod kapotou. Umí si dupnout. A když se přidá, pocítíte zvláštní zhoupnutí a zavržení. Rozjezdy za asistence elektrické energie jsou příjemné, tiché a plynulé. Zrychlení a kličkováání městem zrovna tak. A nestrádá ani, když je nutno přesunout se k fosilním palivům. Jen ta spotřeba čistě na benzin se pohybuje kolem 6,7 litru, když si to pálíte městem a volnou krajinou tak 60 : 40. Za volantem si užije řidič hodně zábavy a posádka určitě neutrpí na své spokojenosti. Ani při průjezdu ostřejšími zatáčkami, při rychlých nečekaných manévrech, při předjíždění, ani při stlačování pedálu na hranici slušnosti. Peugeot 508 SW má síly na rozdávání, příjemný podvozek a jeho nízké těžiště je výhra. Je pohodlný, dobře odhlučňný, má příjemné jízdní vlastnosti, a to podle mého soudu i na mokru, což mu kdysi někdo vytýkal. Možná by to chtělo ještě jen maličko poladit převody osmistupňového automatu, aby se vůz doslova nesl po silnici. Na druhou stranu i ve stávající sestavě vás podrží. A na rozdíl od lvů v Africe umí lovit i bez smečky. Tolik mlsných pohledů od mužů už jsem dlouho nezaznamenala. Asi za to mohlo to auto.

Kateřina Šimková





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