

říjen 2022

fresh[®] TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Karel Pacourek
Luboš Vrbata
Radek Červín
Miroslav Kobera
Martin Wallner
Roman Kubálek
Jaroslav Sapík
Michal Spurný
Karel Rada



Karel Pacourek, Luboš Vrbata, Radek Červín
Největší jistotou je dnes soběstačnost

rozhovor na stranách 2–4

Největší jistotou je dnes soběstačnost

Podzim srazil teploty ovzduší a na trička oblékáme ještě svetr. Sandály jsme vyměnili za tenisky a na noc občas už přivíráme okno. Někteří z nás topí, jiní jsou zdrženlivější s vědomím, že i pár dnů bez zapnutého kotle sníží platby. Energetická krize nás straší i vede k ostražitosti. Ti, kteří si pospíšili, už mají před lety namontovanou fotovoltaiku na střeše domu, někdo pořídil v předstihu i tepelné čerpadlo, nadšenci chytrých domácností se těší z vlastního bateriového úložiště. Většina z nás je však proti omezení dodávek plynu či elektřiny a jejich strmě rostoucím cenám takřka bezbranná. Stoupá sice poptávka po vložkování komínů, instalaci krbových kamen, nahoru však letí i cena palivového dřeva, na samotná kamna se čeká několik měsíců. Nejistota kolem zásobování energiemi i jejich cen je oprávněná. Ujišťování vlády na síle panice neubírá.



Zleva: Ing. Karel Pacourek, Ing. Radek Červín, Mgr. Daniela Chaloupková a Ing. Luboš Vrbata

Družstevní závody Dražice-strojírna s.r.o., největší český výrobce ohřívačů vody a výhradní dodavatel tepelných čerpadel NIBE, v dubnu oznámily, že do života uvedly novou divizi DZ Solar pro fotovoltaická řešení. Společnost tím reagovala na nebývalý zájem o obnovitelné zdroje a na zdražování energií. Díky strategické spolupráci se společností Solax a dalšími předními světovými výrobci fotovoltaických komponent poskytuje kompletní produktové portfolio. Jeho prostřednictvím umožní montáž a servis udržitelného a energeticky soběstačného systému k bydlení či fungování energetických systémů v menších firmách, školkách apod. „Fotovoltaické systémy pro výrobu elektřiny a ukládání jejich přebytků doplnily sortiment pro ekologické vytápění, chlazení, větrání a ohřev vody. Rozšíření nabídky umožňuje zájemcům proměnit objekty na energeticky soběstačné a téměř nezávislé na distribuční síti. Pro domácnosti, firmy, organizace je to cesta jistoty, která má cenu nade vše,“ sdělila Mgr. Daniela Chaloupková, Marketing Manager společnosti. O vizi a strategii DZ Dražice, ale také o příčinách některých složitostí na našem trhu, jsem

hovořila s Ing. Karlem Pacourkem, generálním ředitelem, Ing. Lubošem Vrbatou, vedoucím divize DZ Solar, a Ing. Radkem Červínem, vedoucím prodeje divize NIBE Energy Systems CZ:

Známi jste jako výrobci ohřívačů vody s prvotřídními parametry a jako reprezentanti značky NIBE pro ČR a SR. Jak se dnes ohřívače prodávají? Stoupá o ně zájem z paniky, že nebude plyn?

Karel Pacourek: Panika na trhu je, o tom nepochybujeme. Přispívá k tomu i naše vláda, která špatně komunikuje, a situaci tím ještě zhoršuje. Ale nejen to, myslím, že pro zlepšení toho nedělá tolik, kolik by mohla. Alespoň zatím to tak vypadá. V mnohém to jsou už jen důsledky toho, co se neřešilo, i když se řešit mohlo. Ale abych šel k věci. Prodej ohřívačů vody se drží na stabilní úrovni, tak jako před lety, žádné podstatné výkyvy nepozorujeme. Lidé vidí, že cena elektřiny, nikoli jen plynu, závatně stoupá, a mnoho jich zvažuje, jak vlastně a čím vodu ohřívat. Více než o ohřívače je lo-

gicky zájem o zásobníky, jak se dříve říkalo boj-lery, v nichž se uchovává teplá voda na základě energie získané například ze solárních panelů nebo tepelných čerpadel. V tomto směru je naopak poptávka extrémní a musím přiznat, že zakázky stíháme jen s odřenýma ušima.

Na jaře jste se rozhodli nabízet ucelený systém pro výrobu a uchování elektřiny, topení, ohřev vody. Kdy jste o této cestě začali uvažovat? Bylo to dříve než v únoru letošního roku?

Luboš Vrbata: Samotná myšlenka ve společnosti vznikla ještě před mým příchodem do společnosti na počátku roku 2021, konečnou proto jsem dnes tady. V dubnu letošního roku jsme pak oznámili vstup na trh a od června nabízíme náš sortiment. Na spuštění nabídky jsme se tedy připravovali téměř rok. Dalo se totiž předpokládat, že se v energetice odehrají velké změny. Navíc jsme měli na základě poznatků s uváděním tepelných čerpadel do praxe pod značkou NIBE dostatek zkušeností, poptávka sílila, a nejen fajnšmekři o taková řešení stáli. A protože jsme zavedení výrobci ohřívačů, a máme výborný sortiment severské značky NIBE, usoudili jsme, že by bylo škoda nenabídnout ucelená řešení, když jednotlivosti fungují. Dávalo nám to smysl, bylo jen třeba představu zarámovat tak, aby to vše dávalo hlavu a patu.

Karel Pacourek: A to celé by se nepodařilo právě bez našich dvou kolegů Radka Červína a Luboše Vrbaty, ale i dalších specialistů, kteří celý koncept dali dohromady, sehnali lidi, postarali se o dodavatele a vybudovali v extrémně krátké době partnerskou síť montážních firem. Byl to nadlidský výkon, ale prokázalo se, že když dáte týmu prostor k seberealizaci, správně motivujete, a nezdružujete hloupostmi a nadbytečnými poradami, dají se věci do pohybu.

Zdá se to skoro jako zázrak, že jste při nedostatku řemeslníků a dalších odborných kapacit v Česku přes léto postavili síť partnerů, s nimiž nyní spolupracujete při obsluze zájemců o tepelná čerpadla, fotovoltaiku. Vážně jste to stihli tak rychle?

Karel Pacourek: Jsme sice korporát, ale s autonomnějším rozhodováním, než je obvyklé. Jsme tím střední firmou, který, když se na něčem dohodne, tak to udělá. Žádný nápad neprochází složitým principem schvalování, zkoumání, námitek, nehledáme důvody, proč něco nejde, ale naopak. Snažíme se o to, aby se moc nemluvilo, ale dělalo. Loni v létě jsme se prostě rozhodli, že do toho půjdeme. Cílevědomě jsme se začali připravovat na to, že se staneme viditelným hráčem na trhu. Chtěli jsme vytvořit třetí nohu našich aktivit, tedy fotovoltaiku, když už jsme měli to ostatní, co do

trojice patří. A trefili jsme to, aniž jsme tušili, co se bude dít na východ od nás. Navíc platí, že privátní business přitahuje ty nejlepší, a nám se podařilo takové lidi do našeho managementu získat. A věřím, že i v případě, kdy by válka Ruska a Ukrajiny nevypukla, bychom měli co nabídnout těm, kteří by usilovali o šetrné energetické zdroje.

Ale na rovinu – i pro nás to byla velká výzva. Museli jsme najít v Asii špičkové a spolehlivé výrobce jednotlivých komponent pro fotovoltaiku. Nakupujeme tam, máme garantovanou nejvyšší kvalitu a víme, že námi nabízené systémy patří k tomu nmodernějšímu, co se v Evropě dá sehnat. Obávám se, že v tomto směru bude Starý kontinent asijské výrobce jen těžko dohánět.

Druhý oříšek byla partnerská síť. Vybudovali jsme ji, dnes Českou republiku obsluhuje více než 80 spolupracujících firem. To samé nyní rozjíždíme pro Slovensko. Není to ale jen o tom domluvit se, ale tyto firmy školit, předávat určité know-how. Nejde jen o to v době vysoké poptávky někomu něco namontovat a dál nic neřešit. Pro nás je podstatné správně poradit a držet servis. Je to tedy také o vztahu k zákazníkovi, o perfektních službách, o naší pověsti, referencích, a hlavně o dlouhodobě dobré zákaznické zkušenosti. Vyrábíme, kontrolujeme, radíme, snažíme se to dělat poctivě. Nikdy jsme také nebyli nejlevnější, patřili jsme k cenovému středu, a to bychom si chtěli udržet.

Zájem veřejnosti nyní převyšuje vaše možnosti. Jak to řešíte?

Radek Červín: Snažíme se nikomu neslibovat nemožné, přistupujeme k zakázkám rozumně, neupřednostňujeme nikoho, nepodvádíme. Také nepředražujeme, není naším cílem za rok dva vydělat hromadu peněz a pak zmizet. Pak všechno hodit přes palubu. Chceme na trhu s touto nabídkou zůstat a rozšiřovat ji. Pravdou je, že například poptávka po tepelných čerpadlech je od začátku roku enormní a zájem rozhodně neklesá. Jen za první polovinu roku jsme přijali dvakrát více objednávek, než jsme prodali tepelných čerpadel za minulý rok. Výsledkem bohužel je značně delší čekací doba. Stále nás brzdí nedostatek komponent. Na druhou stranu neotálíme, posilujeme výrobní kapacity a věříme, že dojde ke zlepšení v dohledné době.

Luboš Vrbata: Co se týče vysoké poptávky, vůči našim partnerům vždy transparentně ko-

DZD bateriový systém Trinity B58



Koupelna s designovým ohřívačem vody

munikujeme dostupnost sortimentu, a tím lze adekvátně řídit očekávání koncových klientů. Transparentnost je v této době velmi důležitá. Fotovoltaika propojuje celé naše výrobní portfolio, je to zastřešení našich současných možností, a to budeme dále zdokonalovat. Do naší činnosti fotovoltaika také přináší nový prvek. Jde o možnost vyrobit si vlastní energii. Všechny ostatní produkty se doposud zaměřovaly na to, jak energii, kterou mám k dispozici, mohu co nejefektivněji využít, a podporují tak trend energetických úspor. Dohromady to pak všechno do sebe velmi dobře zapadá.

Radek Červín: Uvedli jsme na trh tepelné čerpadlo systému vzduch-voda NIBE S2125. Toto zařízení s vysokou účinností při vytápění, chlazení a ohřevu vody je charakteristické velmi tichým provozem a nadstandardně vysokým výkonem v klimatických podmínkách mírného pásu. Maximální

výstupní teplota je až 75 °C a má vysoký chladicí výkon. Díky možnosti třífázového napájení je ideální pro kombinaci s fotovoltaickou elektrárnou, což ještě více přispívá k optimalizaci účinnosti a dosažení maximálních úspor. Za jeho vývojem stála snaha posunout hranice možností tepelných čerpadel. A dovolím si říci, že se to povedlo. Náš trh je poměrně specifický velkým množstvím rekonstrukcí, kdy je potřeba vysoká teplota pro starší topné systémy. NIBE S2125 disponuje výstupní teplotou až

75 °C, což je ideální pro takové systémy. Na druhou stranu má i vyšší chladicí výkon než jeho předchůdce, a díky tomu se stává ideálním i pro moderní stavby s aktivními systémy chlazení. Navíc je v našem produktovém portfoliu také prodej klimatizace, a to jen doplňuje ucelená řešení, jež jsme schopni předložit. Nechceme ale zůstat jen u tohoto. Naším zákazníkům bychom rádi poskytovali i nabíječku aut. Začínáme právě nyní.

Karel Pacourek: Rád bych zdůraznil, že prioritou je pro nás domácí a slovenský trh. Přejeme si, abychom se zapsali do povědomí veřejnosti nejen precizní a smysluplnou dodávkou, ale i vstřícným servisem. Když budeme mít dobré reference, udržíme se. Budeme certifikovanou síť, která ručí za spokojenost klienta.

Neuvažujete ještě o vlastní výrobě fotovoltaických panelů?

Karel Pacourek: To určitě ne. Než bychom nějakou fabriku postavili, bylo by nutné absolvovat neskutečně byrokratickou cestu, mezi tím by náš projekt zastaral a veškeré úsilí by šlo vničit. V naší zemi je všechno zdoluhavé, nepružné i drahé. To bychom museli stavět buď v Asii, nebo v USA. Tam se to vyplatí. Investovat musíte tam, kde to je efektivní. Administrativa v Česku by nás zničila. I to vypovídá o tom, že stát neplní svoji funkci. Nepodporuje to, co by ekonomice prospělo, brzdí nesmyslnými předpisy. I to je pak jedna z příčin nejistoty, v níž se nyní nacházíme. I to, že je nedostatek řemeslníků, má na svědomí hloupé rozhodování státu, zkorumpované školství, které neprodukuje takové odborníky, kteří jsou pro chod jednotlivých odvětví potřební. Řemesla jsou zničená. Za společné peníze by přece měla být strategie vzdělávání úplně jiná, než je dnes, je-li vůbec nějaká. O tom, že neseženete zedníka, pokrývače, řezníka, lakýrníka, o tom se mluví už čtvrtstoletí. Jenom mluví.

Nejen domácnosti se snaží být stále více a do určité míry nezávislé na státu. Můžete vyhovět i firmám? Třeba takovým, které působí ve dvou budovách – dvou „rodinných“ domech? Nebo i takovým, které mají velké haly a rády by byly z hlediska elektřiny soběstačné?

Luboš Vrbata: Zatím spíše plníme přání majitelů rodinných domků, případně menším živnostníkům. Drobným firmám také umíme vyhovět, obsluha těch větších je teprve před námi. Vše je jen otázkou času. My jsme začali před pár měsíci, takže na další expanzi se musíme zodpovědně připravit. Není naším cílem získat v krátkém čase spousty zakázek, u kterých pak nedokážeme dostát svým závazkům. Za výsledky práce klientům ručíme vlastním jménem. Jsme zvyklí dostát svému slovu. Naše tepelná čerpadla jsou vhodná nejen pro rezidenční segment, ale také pro průmyslový či komerční. V poslední době evidujeme několikrát vyšší poptávku i od majitelů firem či provozovatelů velkých objektů. A jsme za to rádi. Příprava takových záležitostí zabere několik měsíců, možná let, a zde skutečně není na co čekat, protože tepelné čerpadlo vždy bude ekologické a udržitelné řešení vytápění.

Radek Červín: Dnes je čekací doba na čerpadla od několika měsíců až po rok a půl. Ale na tom se zatím nic měnit nedá. Až opadne panika, až se trh srovná, bude poptávka a nabídka ve větší rovnováze. Chápeme pocit strachu lidí, obavy, že v zimě nebude čím topit. Kapacita výroby se zvedne, jakmile se ustálí dodávky komponent. Větší strach máme do budoucna o montážní kapacitu.

Karel Pacourek: Postupně se posunujeme dál. Od října už bereme zakázky i pro bytové domy. Také se kapacitně připravujeme na obsluhu obcí, protože právě od nich požadavky výrazně rostou.

Jak některým zákazníkům vysvětlujete, že řešením pro ně například tepelné čerpadlo není?

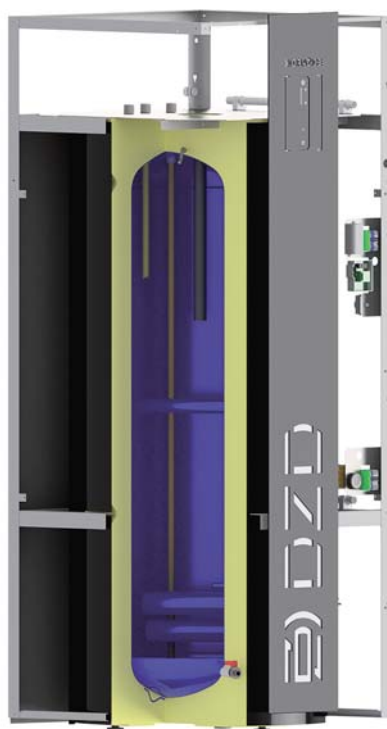
Radek Červín: Těžko. Ta panika je tak velká, že lidi přestávají logicky uvažovat. Víím, že je nepotěší, když se snažíme argumentovat, že pro někoho tepelné čerpadlo vhodné je, pro někoho nikoli. Ale máme firemní svědomí, tak na rovinu říkáme, kdy a komu se čerpadlo vyplatí, a kdy ne. Je nesmysl montovat ho tam, kde to nepřinese minimální úsporu. Chceme, aby lidi uvažovali. Na druhé straně vííme, že na trhu není nic, co by poskytovalo energii zadarmo. My máme řešení, které dává technicky a ekologicky smysl. Když někam nepasuje, musí zájemce volit jiný způsob. Vždy každý požadavek posuzujeme individuálně. Zákazníky nechceme uvádět v omyl, nechceme rozdávat naděje, které se ukážou jako liché.

A firmy? V současnosti je jejich poptávka po čerpadlech obrovská. Proto se pečlivě připravujeme i na jejich obsluhu, ale jak již bylo řečeno,

absolutně nejsme nyní schopni vyhovět všem právě teď, před zimou.

Kde všude mohou být fotovoltaické panely, pokud je zákazník nechce na střeše svého obydli nebo pracoviště? Mohou se nacházet na střeše kůlny, garáže, na zahradě, na pozemku?

Luboš Vrbata: Vždy záleží, na jakém objektu je uvažováno nad realizací fotovoltaiky. Například v rámci dotačního titulu Nová zelená úsporám je stanoveno, že systém musí být umístěn na rodinném domě, jiné stavbě plnící doplňkovou funkci ke stavbě rodinného domu či jiné speciální konstrukci uzpůsobené tak, aby neomezovala růst vegetace a její údržbu. Kupříkladu zmíněná garáž je určitě vhodná pro využití instalace fotovoltaiky, pokud tomu nebrání další vlivy jako možné zastínění střechy a podobně.



DZD Slunečnice S3

Možnost získat dotaci z programu Nová zelená úsporám na fotovoltaiku pro rodinný dům je víc než motivační. Jaká může být její výše a jak to funguje v praxi?

Luboš Vrbata: Dotace jsou aktuálně nastaveny velmi štědrě: na fotovoltaiku tak lze získat až 225 000 Kč. V této částce je zahrnut i 10% bonus pro strukturálně postižené kraje Ústecký, Karlovarský a Moravskoslezský. Výše dotace se liší dle vybraného systému a jeho technických parametrů, může pokrýt až 50 % celkové investice. Žadatel může v kombinaci s dalšími podporovanými opatřeními získat ještě tzv. kombinací bonus 10 000 Kč, a to například při instalaci fotovoltaiky souběžně s domácí dobíjecí stanicí pro elektromobil. Žadatelem o podporu může být pouze: vlastník stávajícího rodinného domu, stavebník nového rodinného

domu, nabyvatel nového rodinného domu (v postavení žadatele může být také zájemce o koupi nového rodinného domu, který tento zájem prokáže písemnou dohodou uzavřenou se stavebníkem nebo prvním vlastníkem tohoto domu) nebo osoba, které svědčí právo stavby.

Je spočítáno, jak vzroste cena nemovitosti se soláry, čerpadlem, baterií? Jak se to promítne do pojištění?

Luboš Vrbata: Prostým pohledem by se dala tato částka vyčíslit jako hodnota zařízení fotovoltaické elektrárny, která byla instalována, samozřejmě zohledňující opotřebení technologie časem. Nicméně myslím si, že správnější pohled je hodnota úspory na energiích, kterou zařízení dokáže vygenerovat za dobu své životnosti. Vzhledem k dramaticky rostoucím cenám energií je vybavení nemovitosti dobře navrženou fotovoltaickou elektrárnou z pohledu možného prodeje nemovitosti velmi perspektivní.

Návratnost, úspora energie, soběstačnost, jistota. To jsou pojmy, s nimiž se operuje nejvíce. Co majiteli domu vaše řešení nabídné především?

Radek Červín: Návratnost se dnes velmi těžko vyčísluje, protože ceny elektřiny i plynu jsou denně jiné. Přesto to všichni chtějí vědět. Dokážeme odpovědět, jaké jsou provozní náklady v současné době. Návratnost se posuzuje těžko, protože nikdo nedokáže predikovat, kolik bude cena elektřiny za rok, natož za pět let. My umíme nabídnout kvalitní dodávku od poradenství až po montáž a následný servis. Čili: zákazník, nejsi na to sám, když budeš potřebovat, jsme ti nablízku. Jestli s námi uspoří klient platby za energii, to je dnes k debatě, v případě kombinace čerpadla a soláry, včetně úložiště, určitě. Jisté je, že končí vytápění elektrokotlem nebo elektrickými rohožemi. Myšlenka, že s fotovoltaickou elektrárnou lze takový systém dnes provozovat, je lichá. Produkce fotovoltaiky je v zimě minimální, proti tomu potřeba tepla na vytápění maximální. Úspora proti elektrickému vytápění tak je až pětinašobná. Porovnání s plynem záleží na ceně od příslušného provozovatele, ale dá se říci, že provoz tepelného čerpadla bude vždy minimálně o jednu třetinu levnější. Největší jistotou je dnes soběstačnost, tedy nezávislost na dodávkách energií od státu. To je nyní ten největší benefit. Za rok dva to může být jiné, ale prvek soběstačnosti už zůstane velmi podstatný.

Co bylo manažersky a podnikatelsky nejnáročnější na celém projektu DZ Solar?

Karel Pacourek: Asi sehnat schopné lidi, kteří mají schopnost a chuť se rozhodovat. Zodpovědnost nyní nese schopný tým, který pracuje na tom, abychom udrželi směr, který jsme zvolili. Abychom udrželi pozici, abychom vykopli nahoru, co jsme začali. Lidi musí sami něco chtít, pak to půjde.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Pale Fire Capital investuje do výroby tepelných čerpadel

Skupina Pale Fire Capital (PFC) oznámila investici do jednoho z největších českých výrobců tepelných čerpadel Acond. Získala v něm téměř čtvrtinový podíl (24,3 %). Do roku 2025 má ambici vyrábět desítky tisíc kvalitních tepelných čerpadel ročně a dodávat je do celé Evropy.

Rodinnou firmu Acond založili v roce 2004 bratři Hanusové, kterým v začátcích pomáhal i jejich otec. V dnešní době patří mezi největší české výrobce tepelných čerpadel. Společnosti se podařilo vyvinout tepelné čerpadlo nejvyšší kvality a účinnosti, které patří mezi nejtíšší na evropském trhu, využívá ekologické chladivo a umožňuje vzdálenou správu. Investice PFC směřuje do vybudování nového výrobního závodu ke znásobení výrobní kapacity a k posílení evropské expanze.

„Investice od Pale Fire Capital je pro nás zásadní milník na naší cestě vybudovat silného evropského hráče mezi výrobci tepelných čerpadel a být nadále na špičce v kvalitě a parametrech našich tepelných čerpadel. Mimo finanční pomoci se těšíme na spolupráci s lidmi, kteří opakovaně dokázali vybudovat úspěšné firmy,“ řekl Jiří Hanus, zakladatel a ředitel společnosti Acond.

„Pro investici do společnosti Acond nás přesvědčil zápal, schopnosti a ambice obou zakladatelů, kteří dokázali vyvinout a vyrábět špičkový produkt ve světové konkurenci. Naším vstupem chceme zásadně podpořit růst společnosti z Česka na evropském trhu,“ uvedl Jan Barta, partner Pale Fire Capital.

Firma Acond představila své špičkové tepelné čerpadlo v roce 2020 a již pokračuje ve vývoji dalších nástupců. Prozákaznický orientovaná společnost nabízí v České republice také montáž a servis.

Touto investicí se skupina Pale Fire Capital rozhodla nahradit svůj původní záměr vybudovat solární parky pro podpoření energetické soběstačnosti a bezpečnosti Česka a Evropy. Financováním znásobení produkce tepelných čerpadel pomůže desetitisícům domácností zbavit se závislosti na primárně ruském plynu a výrazně snížit jejich spotřebu energií. (tz)



Jan Barta a Jiří Hanus

Český ubytovací portál Amazing Places podporuje svět bez cigaretového kouře

Přední český vyhledávač nevšedních a atraktivních ubytovacích míst Amazing Places a společnost Philip Morris ČR a.s. uzavřely exkluzivní partnerství, jehož cílem je podpora světa bez cigaretového kouře. Díky tomu lze nyní na portálu amazingplaces.cz přímo vyhledat IQOS friendly pobytové místa, ve kterých je užívání bezdýmných nikotinových produktů povoleno.

Hlavním cílem dnes oznámené spolupráce je prosazování světa bez cigaretového kouře také v prostředí určeném k odpočinku. Návštěvníci portálu amazingplaces.cz si tak nyní mohou při výběru míst k pobytu zvolit jako jedno z vyhledávacích kritérií, zda jde o tzv. IQOS friendly místo. Na Amazing Places jsou přitom k výběru stovky atraktivních lokalit a ubytovacích zařízení – od romantických chalup, útulných roubenek, mlýnů a statků až po výjimečné apartmány a hotely.

„Oslovila nás myšlenka světa bez cigaretového kouře společností Philip Morris. Vybíráme pro uživatele našeho portálu kouzelná místa, kde najdou ty nejlepší služby, nádherné pro-

středí, tradici, styl, vkusný design i výborné jídlo. K tomu patří i nekuřácký statut většiny z nich. Současně považujeme za důležité ukázat kuřákům, že dnes již mají alternativu v podobě bezdýmných výrobků. Proto chceme těm, kdo se rozhodli s kouřením přestat, a zvolili méně rizikovou cestu k nikotinu, výběr míst k pobytu usnadnit a umožnit jim najít taková, která jsou IQOS friendly,“ řekl Petr Kotík, zakladatel Amazing Places.



Philip Morris při partnerství s Amazing Places navazuje i na zkušenosti, které při naplňování své vize budoucnosti bez kouře již získal při spolupráci s významnými českými hotely. Například v Karlových Varech, jedné z nejnavštěvovanějších turistických destinací u nás, nabízejí IQOS friendly pokoje již hotely Imperial, Sanssouci Spa Resort, Čajkovskij, Carlsbad Plaza nebo Grandhotel Ambassador Národní dům.

„Velice si cením toho, že skrze partnerství s portálem Amazing Places můžeme pomoci rozšířit paletu služeb, které poskytují i uživatelům našich bezdýmných produktů. Jsem ráda, že již několik desítek kouzelných míst, která Amazing Place svým návštěvníkům zprostředkovává, se rozhodlo umožnit svým hostům užívání alternativ v podobě IQOS friendly prostředí. Naší ambicí je, aby všichni dospěli kuřáci, kteří by jinak pokračovali v kouření klasických cigaret, přešli co nejdříve na lepší alternativu a přestali kouřit ve prospěch svého vlastního zdraví, i zdraví svého okolí. Jsem přesvědčena, že i rozšiřující síť českých IQOS friendly hotelů, penzionů a restaurací jim v takovém rozhodnutí může pomoci,“ sdělila Andrea Gontkovičová, generální ředitelka Philip Morris ČR a.s. (tz)

Naším cílem je do roku 2045 snížit uhlíkovou stopu na „čistou nulu“



Miroslav Kobera

Čím vás osobně chytil za srdce nový trend, čím vám je blízká udržitelnost? Co jste si v této souvislosti uvědomil?

Od svých studentských let jsem hledal cestu, jak přispět k ochraně světa kolem nás. Z environmentálního pohledu je situace na naší planetě opravdu závažná, a kdo jiný by měl toto bohatství ochránit pro naše budoucí generace než právě my. Uvědomil jsem si, že dosavadní struktura fungování společnosti je založená na nerovnováze mezi tím, co si bereme, a naopak tím, co vracíme nebo čím přispíváme. Principem udržitelnosti je vyrovnat tento poměr, protože moderní doba se vyznačuje nejen obrovskou rychlostí, ale především velkou nadspotřebou. Udržitelný přístup k životu proto vnímám jako zásadní nejen v práci, ale také v osobním počinání, a snažím se podle těchto principů řídit. Každý se totiž může zapojit, a to i jen velmi malou změnou chování a návyků. Často bohatě stačí se jen selským rozumem zamyslet nad vlastní spotřebou a říct si, zda tyto věci skutečně potřebuji. Samozřejmě to není jednoduché, ale musíme na tom pracovat.

Pozice manažera udržitelnosti je ve firmách relativně nová, přesto se stává ve větších korporacích už běžnější. Čemu se tedy vlastně věnujete?

Zjednodušeně řečeno se starám o to, abychom se každým dnem stávali udržitelnější firmou. K tomu tedy patří vyhodnocování udržitelných

Miroslav Kobera působí ve společnosti Skanska Residential jako manažer udržitelného bydlení. Jako Green Business Manager rezidenčního developera je odborníkem na odpadové hospodářství, udržitelnou výstavbu a certifikaci budov. Věnuje se zejména snižování spotřeby energií a hospodaření s dešťovou vodou. V mateřské firmě Skanska, a. s., působil dříve na pozici specialisty na ochranu životního prostředí. V předchozích letech pracoval jako laborant v oboru ekotoxikologie na Vysoké škole chemicko-technologické v Praze, kde také vystudoval obor Chemie a technologie ochrany životního prostředí. Je fanouškem a velkým zastáncem udržitelného přístupu k životu. To ostatně vyčtete i z jeho odpovědí na otázky, jimiž jsme chtěli přiblížit jedinečnou filozofii podnikání společnosti Skanska Residential právě v oblasti udržitelnosti, pohledu na svět, v měnícím se postoji k možnostem planety.

technologií, nových řešení a přístupů, nastavování koncepce pro snižování uhlíkové stopy a analýza legislativních požadavků pro implementaci vybraných možností. Následně také vyhodnocuji efektivitu a vyhledávám další příležitosti do budoucna. Naprosto klíčová je pro mě spolupráce s jednotlivými týmy, které udržitelná řešení následně aplikují, ať už na našich projektech, nebo v rámci našich dalších aktivit.

Dá se tedy říci, že fungujete jako kontrolor udržitelných řešení a zároveň iniciátor inovativních přístupů?

Ano, to je správný popis. Naším cílem je do roku 2045 snížit uhlíkovou stopu na „čistou nulu“, a abychom toho dosáhli, je nezbytné dívat se na toto téma z širší perspektivy. Vedle vlastních aktivit naší kanceláře a staveb je důležité se soustředit na celý dodavatelský řetězec a sledovat dopad využitých materiálů, výstavby, samotných budov, ale také třeba marketingu a dalších oddělení. Všechny zúčastněné strany mi poskytují vhled do svých pracovních postupů, a pak společně nastavujeme strategii pro postupné redukování dopadu na životní prostředí.

O co v poslední době šlo?

V rámci jednoduše proveditelných změn šlo třeba i o nákup nových a účinnějších zařízení pro administrativní práci. Dále například o obměnu vozového parku a nahrazování zařízení, která spalují fosilní paliva, těmi nízkoemisními, např. na elektrický pohon. Co se týče nepřímých emisí, jde hlavně o přechod na zelenou energii a zvyšování účinnosti provozu. U těch složitějších a dlouhodobě náročnějších řešení šlo třeba o využití betonu se sníženou uhlíkovou stopou s názvem Rebetong, který jsme začali používat jako první na světě. Jde vlastně o betonovou směs, u které nahrazujeme přírodní kamenivo za stavební suť.

Tím výrazně přispíváme k principům cirkulární ekonomiky, protože ve chvíli, kdy zdemolujeme nefunkční budovu, můžeme z demoličního materiálu, tedy stavební suť, částečně vytvořit novou, a tak pořád dokola. V neposlední řadě jde také o samotné developerské projekty a například náhrady betonu za dřevo, které v sobě už uhlík váže, a jako stavební materiál má tak výrazně nižší dopad na životní prostředí. Na nás bylo posoudit možnost jeho využití vůči klasickému betonu, a z hlediska uhlíkové stopy jsou výsledky perfektní. Oproti konvenčnímu typu materiálu vychází o desítky procent lépe. Dřevo, které by se jinak spálilo, v sobě zároveň ukládá obrovské množství CO₂ po celou dobu své životnosti.

Stavebnictví, vysoká spotřeba přírodního materiálu, snaha ponechat planetě, co jí patří. Daří se šetřit zdroje? Jaká je vaše strategie?

Skanska Group si stanovila cíl dosáhnout uhlíkové neutrality do roku 2045, některé naše jednotky v Evropě ale tohoto cíle dosáhnou mnohem dříve. Už do konce dekády chceme snížit vlastní uhlíkovou zátěž o 70 % ve srovnání s rokem 2015. V tuto chvíli jsme v tomto ohledu relativně daleko a podařilo se nám dosáhnout už 49% redukce. Řešením je inovace v technologiích a materiálech a do budoucna nás čeká vývoj pasivních, nulových, nebo i pozitivních domů, co se týče energetické bilance. Je tedy opravdu na co se těšit, protože pro obyvatele našich budoucích staveb chceme připravit v dlouhodobém horizontu energetickou nezávislost.

A představy pro nejbližší období? A do roku 2030, posléze do roku 2045?

Do konce dekády plánujeme především optimalizovat zažité procesy vývoje a přípravy pro-

jektů, zvyšovat povědomí o problematice uhlíkové stopy a životního cyklu budov. Rok 2030 bude pro nás zlomový, protože se ukáže, kolik práce se nám podařilo udělat. Následně nastane období větších investic do inovací, popřípadě alternativních postupů výstavby.

Co má na udržitelnost největší dopad a co nejnižší?

Udržitelnost není pouze o omezení produkce skleníkových plynů, je to daleko hlubší téma. Různá udržitelná řešení přinášejí pozitivní dopad na více kategorií, jakými jsou např. podpora cirkulární ekonomiky, úspora přírodních zdrojů, snižování energetické náročnosti budov, náhrada kompozitních materiálů apod. Nelze tedy úplně stanovit, jaké varianty jsou nejlepší, a naopak. Osvědčilo se nám vždy pilotně vyzkoušet nové řešení, a následně, když se vydaří, využít je plošně.

Vznikla v českém zastoupení Skanska inovace s globálním dopadem?

Naše lokální jednotka má za sebou poměrně dost úspěchů na globální úrovni. Jde například o zmíněný betonový recyklát Rebetong nebo systém pro hospodaření s recyklovanou tzv. šedou vodou, která zajišťuje snížení spotřeby pitné vody až o 25 %. Inovativní technologie funguje tak, že voda z umyvadel, van a sprch se v technické místnosti umístěné v suterénu domu přečistí, vydezinfikuje a vrátí zpět do oběhu pro účel splachování toalet. Tato novinka se ukázala jako velmi efektivní s minimálními nároky na provoz, a proto jsme se rozhodli jít v tomto směru ještě dál. Jako první v České republice zavádíme možnost využít recyklovanou vodu i pro praní prádla v automatických pračkách, takže se spotřeba pitné vody zredukuje o dalších 6 %. Když k tomu přičteme ještě úsporné armatury a využití dešťové a užitkové vody, dostáváme se na našem neudržitelnějším projektu Modřanský cukrovar na číslo



47 % potenciální úspory, tj. 51 l vody denně na obyvatele za jeden den. I díky těmto inovativním přístupům nás nedávno prestižní deník Financial Times zařadil mezi evropské lídry ve snižování uhlíkové stopy.

Velmi aktuální je v současné době energeticky šetrné bydlení. Jak takové bydlení vypadá?

Energetická náročnost budovy se dá zjistit jednoduchým ukazatelem PENB, přičemž písmeno A značí nejlepší výsledek, B druhý nejlepší a tak dále. Ještě podrobnější benchmark potom ukazuje certifikace BREEAM, která jde více do hloubky a zkoumá celkovou udržitelnost objektu. Tu však nemá každé bydlení, ale pokud ano, máte záruku kvality a ekologického i ekonomického přínosu. V rámci každoročních úspor na provozních nákladech je pak určitě základem důkladné zateplení obálky budovy, které může snížit náklady na vytápění až o polovinu. Dále to mohou být fototermitické panely, které průměrně šetří až 60 % spotřeby zemního plynu pro předehřev teplé vody, nebo stále častěji zmiňovaná fotovoltika, která přináší další úsporu v řádech desítek procent. Velmi přínosná je rekuperace vzdu-

chu, my rekuperujeme i teplo z odpadní vody nebo nevyužitou energii z výtahových šachet. Už jsme se bavili o šedé vodě, důležitý je ale komplexní hospodářský přístup k vodě jako takové. I drobnosti, jako je přiškrcení armatur u kohoutků, případně pořízení vany s nižším objemem apod., mohou mít významný dopad na hospodárnost.

Jaký je vlastně zájem o udržitelné bydlení?

Zájem o udržitelné bydlení dlouhodobě roste a současné navyšování cen energií ukazuje, že výstavba udržitelného a nízkoe energetického bydlení je ten správný směr, jelikož má vedle šetrného přístupu vůči životnímu prostředí také ekonomický přínos pro své obyvatele. Lidé stále častěji zajímá přínos inovativních technologií a podle našich průzkumů jsou ochotni si za takové bydlení i připlatit. Výsledný produkt v podobě energeticky hospodárných bytů totiž umí zajistit dlouhodobé a významné úspory na provozních nákladech.

Na druhé straně – nepřeháníme to někdy třeba se zelenými teoriemi? Nejednáme obecně občas zbrkle namísto toho, abychom se řídili zdravým selským rozumem a daty, momentálními možnostmi lidstva?

Jednoduchých řešení i složitějších inovací se v dnešní době nabízí celá řada. Jsem zastáncem toho, že je nezbytné přistupovat k této otázce opravdu pragmaticky a implementovat především technologie, které mají smysl a které budou dlouhodobě pomáhat. Zároveň je potřeba si uvědomit, že s množstvím pozitivních iniciativ vzrůstá i počet těch, které nemají snahu jen pomáhat a zlepšovat svět kolem nás. Je proto důležité naučit se rozlišovat mezi reálnou přidanou hodnotou a tzv. greenwashingem, který udržitelnost bohužel zneužívá většinou ve prospěch ekonomického zájmu.

ptala se Eva Brixí



Zelené střechy a fototermitické panely v projektu Modřanský cukrovar



Využití fototermitických panelů přináší nemalé benefity

Připravili jsme úplně novou, dostupnější řadu produktů



Tomáš Huber a Martin Wallner



Mixit je značka, která se rychle etablovala na trhu s dobrotami i mezi českými e-shopy. Její zakladatelé, Martin Wallner a Tomáš Huber, měli docela jasnou představu, do které investovali hodně času a sil. Výsledek jejich úsilí je tady pro nás, spotřebitele, kteří máme rádi novinky a překvápka, zdravé dobroty i nápaditě zabalenou kvalitu. A sortiment roste, každou chvíli se objeví něco, co zákazníci dokáže nadchnout a láká k tomu, aby se vrátili, aby se stali věrnými. O tom, jak to v Mixitu chodí, jsem po čase opět hovořila s Martinem Wallnerem. Mixitácké nejrušnější období se blíží, totiž Mikuláš a Vánoce...

V létě jste přišli s dalšími novinkami. Proč zrovna v tuto dobu? Jak se ujaly?

Ať je léto, nebo zima, my s novinkami nepolevujeme. Chceme, aby u nás zákazník ideálně při každém svém nákupu našel něco nového, co ještě nevyzkoušel a je pro něj překvapení. Zkrátka, aby se nevracel jen pro své staré známé, ale i s ohledem na to, že vždycky může ochutnat něco nového. A koneckonců – být stále o krok napřed před konkurencí je zdravá motivace lámat si stále hlavu nad novinkami.

Bývají prázdninové měsíce z hlediska tržeb slabší, nebo jsou průměrem celého roku?

U nás jsou letní měsíce každoročně odpočinkem pro všechny mixitácké kolegy. Naši zákazníci jsou totiž raději u vody nebo na výletě než na internetu nebo na nákupech, a tak je to samozřejmě znát i na číslech. Snad jen první pandemický rok se v tomto ohledu vymykal a tehdy byly prázdniny spíše průměrem celého roku. Letos se ale zdá, že se vše vrátilo do starých kolejí, a my tak měli možnost načerpat síly na zářijový dramatický nárůst tržeb a ce-

lou předvánoční sezónu, kdy se nám vždy daří pokořit dosavadní rekordy.

Houbaři chodí ještě do lesa, ale vy máte určitě už Vánoce. Co letos k tomuto období chystáte?

My už Vánoce začínáme řešit hluboce před houbařením, a to během jara. I letos chystáme obří adventní kalendář, který je tentokrát navíc obohacený o jeden dárek, díky kterému bude bavit i poté, co otevřete všechna okénka. K tomu samozřejmě budeme mít Vánoční mix, už potřinácté v řadě, a zase bude chutnat jako Vánoce. Na něm se neodvažujeme složení měnit, protože je to specialitka, na kterou zákazníci čekají celý rok. Pak chystáme speciální mikulášské produkty jak pro koledníky, tak pro ty, kdo prostě rádi zobou. To všechno zabalené do úplně nových tubusů a obalů, na kterých najdete tentokrát rodinnou pohodu na mnoho způsobů.

Ostatně tím, že jsme národem, který na adrenalin při sběru hub nedá dopustit, neuvážovali jste o nějakém výrobku s příchutí hříbků, žampionů? Třeba houbové krutony do polévky, houbové slané sušenky?

Zatím ne. Zkoušeli jsme horkou kaši se sušenými houbami, ale nijak nás nenadchla. Asi to souvisí s tím, že sice oba rádi sbíráme, ale právě ty vlastnoručně sebrané nám chutnají nejvíce.

Jak se v Mixitu rodí novinka? Jakému kolečku podléhá, než s ní vyjdete ven? A za jak dlouho se od nápadu objeví na trhu?

To strašně záleží na tom, co to je. Občas nás prostě napadne nějaká chuť nebo kombinace a předáme ten nápad naší vývojářce, která pak míchá a vymýšlí, a dává nám ochutnat různé varianty. Z nich pak vybere vlastně celá firma

I letos chystáme obří adventní kalendář, který je tentokrát navíc obohacený o jeden dárek, díky kterému bude bavit i poté, co otevřete všechna okénka. K tomu samozřejmě budeme mít Vánoční mix, už potřinácté v řadě, a zase bude chutnat jako Vánoce. Na něm se neodvažujeme složení měnit, protože je to specialitka, na kterou zákazníci čekají celý rok.

tu nejlepší, a může většinou skoro hned jít do výroby. Ten vývoj je u nás hodně rychlý. Ale poslední dobou je častější, že vývojářka, která má za úkol i sledovat nové trendy v potravinách, narazí na něco, co ji zaujme, a vytvoří z toho produkt, který nám pak představí opět v pár variantách. A my vybíráme. A pak průběžně hledáme bezlepkové, bezlaktózové a veganské varianty k oblíbeným produktům, které v nabídce máme. Máme štěstí, že většinou najdeme alternativu, která je minimálně stejně dobrá, a proto často úplně nahradí tu původní, která alergen obsahovala. To je případ třeba našich musli tyčinek Mixitek, kde teď už nové druhy jsou bez lepku úplně automaticky. Poslední dobou si pro inspiraci čím dál více jezdíme do zahraničí, objíždíme veletrhy prakticky po celém světě.

Čerpáte náměty na obohacení sortimentu také od zákazníků?

Samozřejmě. Ale díky tomu, že si naše müsli, kaše a různé mixy oříšků a lyofilizovaného ovoce mohou namíchat podle své chuti, nemusíme je hned zařazovat do hotového sortimentu a zákazníci si skoro vždy najdou to svoje. Inspirujeme se od nich spíše pro celé nové produktové řady, jako jsou v poslední době třeba sypané čaje, nebo pak rádi zařazujeme na jejich přání nové funkce a zlepšení. Máme štěstí, že s námi naši zákazníci sdílejí spoustu nápadů a že s nimi odjakživa vedeme živelnou debatu, zkrátka komunikujeme.

Spousty firem, zejména těch výrobních, ovládá v současnosti strach z budoucnosti. Řeší opožděné dodávky, nedostatek materiálů, drahé energie, požadavky na zvyšování mezd. Brzdí je nejistota a strach. Zastávají tyto faktory i vás, anebo to vůbec nevnímáte?

Samozřejmě cítíme změny více než kdykoliv dříve. Nedostatek materiálu už pro nás není takový problém jako byl v loňském a předloňském roce, ale opravdu snad vše se zdražilo

skokově. A zdražování je pro nás velmi citlivé, obzvláště teď v době, kdy zákazníci šetří. Takže i my bojujeme s nejistou budoucností trhu, ale nehroutneme se a snažíme se jít přímo proti ní. Jednoduše zdražovat umí každý, ale to my nechceme. Připravili jsme proto úplně novou, dostupnější řadu produktů, do jejichž složení vybíráme suroviny, které zkrátka stále jsou za dostupné ceny, zjednodušujeme jim obaly, abychom na nich ušetřili bez zásahu do kvality. Také nově nabídneme zákazníkům oblíbené produkty i v menších baleních a možnost nakupovat po jednom kousku i to, co jsme dříve prodávali jen po balení. Aby zkrátka pořád mohli všichni ochutnávat a nakupovat, i když třeba mají těsnější rozpočet.

Máte tedy klidné spaní?

My jsme spali nejhůře v prvních letech, přestože v našem podnikání oproti dnešku o nic nešlo. Byl to zkrátka každodenní adrenalin. Po těch 13 letech už jsme si zažili tolik, že nás nic moc nerozhází, a prostě nás to jen baví se všemi radostmi

i strastmi. Krize přicházejí a odcházejí, a důležité je být připraven na všechno.



Odborníci tvrdí, že přežijí jen firmy s kreativními šéfy, kteří dokážou vidět business jinak, než je zvykem. Mixit je o marketingu a kreativitě, neobvyklé nabídky, hře. Vystačíte si s tím, je to vaše nekonečno?

To se uvidí, doufáme, že ano. Snažíme se vidět příležitosti ještě dřív, než se stanou trendy, a zatím se zdá, že pořád ještě máme docela cit a dává nám je rozpoznávat. To je možná ještě důležitější než samotná kreativita, která nám samozřejmě dává čím dál více práce. Proto máme poměrně mladý tým, který stále umí přinášet nové a nové nápady.

Co všechno přispívá k vaší pověstné image? Sázíte na komunikaci s veřejností, na projekty, na vztahy se zaměstnanci a partnery?

Pověstná image? To se hezky poslouchá! Já si myslím, že je to hlavně naše otevřenost a férovost, co funguje. Říkáme, třeba vtipně, ale jen to, co je pravda. Zkrátka se na nás zákazníci mohou spolehnout, že když hlásíme, že nějaký náš produkt má tyhle a tyhle vlastnosti, tak je opravdu má. vybudovali důvěru našich zákazníků, která je ze své podstaty hrozně křehká, a snažíme se ji vším, co děláme, jen posilovat, a ne z ní těžit. Snažíme se na nic si nehrát. Stále jsme malá či střední firma, rosteme přirozeně a organicky, a zákazník a jeho zkušenost je pro nás na prvním místě.

otázky připravila Eva Brixl

Dobré okno by s námi mělo dožít



Roman Kubálek

Jak v současnosti funguje trh s okny a jaká cílová skupina je pro vás prioritní?

Z mého pohledu jde v podstatě o více trhů. Jsou to soukromí investoři, kteří okna poměrují z pohledu kvality a ceny, stavební firmy, pro které je důležitá cena a jistota dodávky, a dále pak developerské projekty a veřejné zakázky, kde skoro vždy vítězí nejnižší cena. U developerů je přístup proměnlivý. Někteří chtějí za každou cenu vydělat, jiným jde o dlouhodobou kvalitu. My se soustředíme na všechny oblasti, kde rozhoduje právě kvalita, spolehlivost a dlouhá životnost oproti ceně. Většinou tedy jde o soukromé investory. Okna dodáváme jak do novostaveb, tak i v rámci kompletních rekonstrukcí nebo když je potřeba je vyměnit.

Asi všechny obory v posledních měsících zasáhlo zdražování energií. Domácnosti mají strach, jak zvládnou topnou sezónu. Pociťujete to nějak na počtu poptávek?

V loňském roce zájem o nová okna rostl, a to zejména z důvodu zvyšování cen vstupních materiálů, tento rok je oproti tomu zatím stabilizovaný. Letos a příští rok bude podle nás trh růst jen mírně. U novostaveb počítáme spíše s poklesem kvůli zdražování hypoték, zato o výměny oken ve starších domech se zájem stále zvětšuje. V posledních letech obecně ros-

Je pravdou, že vyrobit a osadit do objektu kvalitní okno je dnes už docela věda. Nejde jen o tabulku a rám, ale záleží na mnoha ukazatelích, aby okno precizně fungovalo, majiteli domu stoprocentně sloužilo a přinášelo také uspokojení z hlediska designu, aby bylo duší celé té krásy, již jsme si vysnili a postavili. Aby souznělo s našimi představami, plnilo i sny. A ještě něco je třeba zdůraznit: aby se okno dobře čistilo, udržovalo, alespoň to, které patří do našeho rodinného domu. Aby tedy jeho údržba nevyžadovala horolezce a my nemuseli podstupovat rizika nejružnějších pádů, i fakt, že se k určitým partiím prostě nikdy nedostaneme... O oknech a o tom, co bychom v souvislosti s nimi měli vědět, jsem si povídala s Romanem Kubálkem, obchodním ředitelem značky VEKRA, jež reprezentuje největšího českého výrobce oken:

tou stavební odvětví, která souvisejí s úsporami za energie. Zateplení a výměna oken a zdroje tepla patří z tohoto pohledu mezi nejefektivnější investice. Očekáváme, že tento segment se bude ještě zvedat.

Daří se vám zvládat rostoucí náklady?

Ve stavebnictví je obecně ten problém, že marže výrobcům v dostatečné míře neumožňuje pokrýt rostoucí náklady. V podstatě tak mají dvě možnosti – buď musí nevyhnutelně zdražit, nebo naopak snížit kvalitu vstupních materiálů. To pro nás není přijatelná varianta, proto jsme nuceni ceny postupně navyšovat. Dá se tedy říci, že pokud někdo tvrdí, že zdražit nemusel, pak tím vlastně říká, že slevil z kvality svých prvků.

Pokud se někdo rozhodne kvůli drahým energiím okna vyměnit, dá se říci, s jakou úsporou může počítat?

Konkrétní částka se samozřejmě bude lišit dům od domu, protože závisí na mnoha faktorech. Záleží na stavu domu i na tom, jaká byla původní okna, jaké vlastnosti mají ta nová, jak je majitel zvyklý větrat, čím topí, zda používá venkovní stínění a podobně. Právě okna přitom představují v obálce budovy nejslabší článek. V rodinném domě jimi unikne zhruba 40 % a v bytě i 50 % tepla. Obvodové zdivo přitom propustí přibližně okolo 30 % tepla. Nejvíce se samozřejmě dá ušetřit, pokud se pustíme do kompletní rekonstrukce, tedy výměny oken, zateplení a změny zdroje tepla. Ale už jen samotná výměna oken může přinést výrazný rozdíl. Zjistili jsme, že se díky ní dá ušetřit až třetina tepla. Rozdíl navíc poznáte hned první zimu. Obecně se ale dá říct, že pokud si připlatíte a investujete do kvalitnějších oken, přinese vám to ve výsledku za vytápění větší úsporu, byť za cenu vyšších počátečních nákladů.

Podle čeho může klient poznat, že by pro něj výměna oken měla ekonomický smysl?

Pokud okna vykazují špatnou těsnost, vyplatí se nad tím uvažovat. Jestliže mám v domě okna, která nedokážou dostatečně plnit svoje izolační vlastnosti, musím počítat s tím, že jimi uteče více tepla, a já tedy zaplatím více za vytápění. Během letních veder může být nedostatečná těsnost příčinou přehřívání interiéru. Nejde však jen o ztrátu tepelné pohody, ale i o snížení komfortu bydlení. Nese to s sebou i další problémy, s horší těsností oken souvisí také horší schopnost izolovat hluk. Navíc mohou být zkrácena a může jimi začít do interiéru zatékat. Také představují větší bezpečnostní riziko, protože oknem, které nedoléhá těsně k rámu, se případný zloděj dovnitř snáze dostane.

Takže to platí hlavně pro stará kastlová okna?

Nejenom pro ně. Pokud má někdo ještě původní dřevěná okna, tam je celkem jasné, že dnes už nevyhovují. Dá se u nich sice udělat renovace nebo jen výměna zasklení, ale efekt



nemusí být dostačující. Těžké izolační zasklení navíc může tenké dřevěné rámy zkroutit a okna zničit. Nevýhovující ale nemusí být jen ta vyloženě stará. Přibližně 20 % oken, které dnes VEKRA mění, jsou stará jen asi 10–20 let. Nejsou přitom vyloženě technologicky zastaralá, ale často jsou nekvalitní, a dnešním potřebám už proto nevyhovují. Majitelé často dali přednost levným oknům z dovozu, aby ušetřili. Dnes s nimi mají problémy, ale výrobce je neznámý nebo už neexistuje. Opravy jsou navíc nákladné a nevedou k trvalému vyřešení problému. Kromě toho je to i zbytečná zátěž pro životní prostředí, protože nevyhovující okna se budou muset někde zlikvidovat. Zhruba kolem let 2000–2010 bylo totiž na trhu rozšířené přesvědčení, že všechna okna jsou v podstatě stejná. Dobrá okna přitom mohou sloužit i dvakrát nebo vícekrát déle.

Na základě jakých kritérií bychom je měli vybírat, aby ta nová přinesla dlouhodobou úsporu za vytápění?

Klíčová by měla být jejich kvalita. Dobré okno by s námi mělo takzvané dožít. Nestačí ale srovnat pouze tabulkové hodnoty, je třeba se podívat i pod povrch oken, jak jsou vyrobená a jakou mají další výbavu. Po instalaci sice mohou různá okna na první pohled vypadat stejně, ale v jejich konstrukci mohou být velké odlišnosti. Případné problémy se navíc projeví až časem. Také bychom měli přihlédnout k tomu, do jakého domu a lokality okna vybíráme. Od toho se budou odvíjet další požadavky, které okna musí splnit. Jiné parametry budou muset mít okna v domě někde na jižní Moravě, kde je teplo, a jiné na horách. Například pokud máte dům v rušné lokalitě, budete pravděpodobně chtít, aby dokázala izolovat i venkovní hluk. Jiné požadavky budou na okna pro běžný rodinný dům, jiné pro pasivní dům a jiné pro chalupu, kam jezdíme jen na víkendy.

Existuje nějaký technologický standard, z něhož bychom určitě neměli slevit?

Pokud zůstaneme u úspory za energie, je důležité vybírat okna s co nejlepšími tepelněizolačními vlastnostmi. Proto je třeba u oken sledo-



vat koeficient prostupu tepla oknem. Výrazný vliv má i zvolený profil, a hlavně pak jeho hloubka. Kupříkladu u plastových oken je důležitější právě stavební hloubka profilu spíše než počet komor. Klíčové je také zasklení. Dá se říct, že dnes již platí za standard trojsklo, kterým pronikne oproti dvojsklu jen zhruba polovina tepla, a pro jeho úsporu je tedy efektivnější. Určitě bychom neměli opomínat ani detaily, jako je systém těsnění nebo meziskelní rámeček. Také bychom si měli osvojit správné návyky v jejich používání.

Tedy?

Je třeba si uvědomit, že těsnost u oken funguje oboustranně, proto je důležité se s nimi naučit správně větrat. Hlavně v zimě pak platí pravidlo, že větrat se má krátce, ale intenzivně. Pokud je někdo zvyklý otevírat okno jen na ventilaci nebo mikroventilaci, nejenže si doma pořádně nevyvětrá, ale ještě navíc zbytečně pouští teplo ven. S úsporou jak v zimě za vytápění, tak v létě za chlazení interiéru může významně pomoci venkovní stínění. To bychom měli ideálně pořizovat spolu s okny. Navíc je možné ho dnes vybavit i čidly, díky kterým se žaluzie či rolety dokážou přizpůsobit aktuálnímu počasí, a pomáhají tak šetřit ještě více. Nehrozí pak, že by mohla nastat situace, kdy by stažené žaluzie bránily v zimě dodatečnému prohřívání ze slunce, a naopak. Okna by také vždy měla být správně seřízená a těsnění by mělo být v dobrém stavu.

Na co bychom měli dát pozor při výběru dodavatele?

Ideální je pořizovat okna přímo od výrobce jako komplexní službu na klíč, tedy prvek vyrobený na míru a s profesionální montáží. Okno musí do otvoru správně sednout, proto je třeba jej vždy přesně zaměřit. Pokud nejsou okna vyrobena podle rozměrů daného otvoru, můžeme nastat situace, kdy bude třeba část ostění buď vybourat, nebo naopak dozdit. To práce zbytečně komplikuje, a navíc i prodražuje. Po-

řízení již hotových oken nebo nerozvázný nákup přes internet za cenu rychlého dodání se tedy nemusí vyplatit. Neměli bychom se na ně dívat jako na běžný spotřebitelský výrobek, ale jako na součást stavby. Před podpisem smlouvy je dobré si ověřit, zda daný výrobce zajistí také odbornou instalaci a případný servis. Pokud se to provede špatně, okno pak není schopno dostatečně izolovat. Dodatečné opravy jsou navíc komplikované a nákladné. Laik by se tedy do montáže oken určitě neměl pouštět, jistější je nechat to na odbornících. Příjemným bonusem je pak navíc i nižší sazba DPH, a často i prodloužená záruka.

A trendy, které se ve vašem oboru v současnosti prosazují?

V posledních letech se hodně zvětšila plocha oken, a tedy i jejich hmotnost. Využívají se velkoformátové posuvné systémy, někdy i s elektrickým pohonem. Takový prvek může vážit i stovky kilogramů. Musí být bezpečný jak pro manipulaci na stavbě, tak i při používání. To vše ale zvyšuje nároky na konstrukci a kování. Spolu se zvětšující se plochou prvků navíc zároveň rostou i požadavky na útlum hluku. Dříve tuto funkci plnila zeď, nyní se tyto nároky přenášejí i na okna, která ho pak musí být schopna utlumit. Designové trendy dnes velí čistotě a jednoduchosti, doby obloukových tvarů a ozdobných okenních příček jsou dávno pryč. Hodně se v poslední době také mluví o dopadu oken na životní prostředí a jejich vliv na snížení produkce CO₂. Podle VEKRY to souvisí právě se zmiňovanou kvalitou, dlouhou životností, a vlastně i těmi úsporami za teplo. Špičkový prvek, který dokáže bez problémů desítky let sloužit a dostatečně izolovat venkovní vzduch, představuje podle nás pro životní prostředí menší zátěž než okno, které budete muset po deseti letech vyměnit. Požadavků, které musí být moderní okna schopna plnit, zkrátka není málo. Pro nás jakožto výrobce je to ale výzva, která nás posouvá dál.

za rozhovor poděkovala Eva Brixi



Proč je u Sapíků dobře

A bude tam? Uvidím ho? Vyhrknul na mne můj příbuzný, s nímž jsem si telefonovala a sdělovala mu, jaký byl předchozí týden. Tedy i to, že jsem byla na Klokočné v Restauraci a penzionu U Sapíků a chystala rozhovor s nestorem českého kuchařského umění Jaroslavem Sapíkem. A že až k nám příbuzenstvo přijede na návštěvu, můžeme do vyhlášeného místa poblíž Říčán u Prahy zajet a dát si výtečný oběd. Návrh sklidil veliký úspěch. Práním tohoto muže totiž už dávno je pana Sapíka poznat, spatřit ho na vlastní oči, jak prochází prostory mezi stoly a židlemi, kolem zdí s pamětními obrazy a vzpomínkami, které se zapisují do novodobé historie české kuchyně. A jež nejen mezi gurmány proslula.

Možná zájem „obyčejného“ strávnicka je tím největším poděkováním za to všechno, co Jaroslav Sapík do svých sedmdesátiletých zvládnul, za jeho životní moudro, s nímž k vaření, pečení i organizaci práce a cizelování řemesla přistupuje. Za to, co nás učí a naučil, za skromnost i pokoru, která z něj vyzařuje, ať už mluví o svém povolání, nebo jen tak povídá o čemkoli. Ustál to dobré a krásné, i to, na čem jeden zrovna nemyslí rád. V genech má zakódovanou víru v to lepší, umění odpoutět, řídit svůj osud s nadhledem a humorem.

Přiznám se, že na ten páteční den, kdy jsme s kolegou u Jaroslava Sapíka pobývali, jsem myslela celý víkend. Měla jsem ho před očima jako osobnost, která prostými slovy vyjadřovala pocty celé mé generace. Během rozhovoru vždy něco komentoval, přidal několik dalších vět, a mně nezbyvalo, než přikyvovat a souhlasit. Možná to byla náhoda, možná ne, jako by mluvil můj vnitřní hlas, jako by jinými slovy popisoval zkušenost, charakterizoval kořeny, z nichž všichni vyrůstáme.

Bylo to ohromné setkání, během něhož jsem pronikla do tajů toho, proč jeho povídkové taštičky tak moc chutnají, proč láska prochází žaludkem, a proč Restaurace a penzion U Sapíků tolika lidem připomíná oázu pohody. A proč se sem vrací. Muž, který pracoval pro několik našich prezidentů, servíruje diplomatům, u kterého se schází celebrity i špičkoví specialisté z nejrůznějších oborů. Muž, který se neostýchá sdílet svůj názor na věc, ať už jde o kuchařské umění, nebo politiku. Světoběžník, špičkový manažer, který řídil přes stovku lidí, reprezentoval českou kuchařinu, rekonstruoval zchátralý objekt dnešního domova. Odvážný podnikatel, který nám dává užít si nápadů, jež uvádí den co den do života. Sbírá kuchařky, obléká myslivce-



Jaroslav Sapík při oslavě 70. narozenin a křtu knihy Sapíkův svět v srpnu na Klokočné v Restauraci a penzionu U Sapíků hostil svým humorným pohledem na svět i skvělými pokrmami nespočet přátel a známých

ký stejnokroj. Hrál hokej, jezdí za kamarády do Rakouska i do Francie, poznal kuchyni mnoha kontinentů. Získal k lásce pro vaření i vnučata. Není to paráda? A jak to všechno stihnul? Ne bez ztráty kytičky. Ale víc bylo nálezu než ztrát. Víc radosti a veselí než nářků. Proto se daří. Jeho život je nekonečná nit poznatků i historek z natáčení. Tryská z toho všeho natolik pozitivní energie, že bytí i jediné podání ruky s ním je víc než dovolená v lázních. Jeho slova dodávají odvahy k dobrým skutkům:

Nač myslíte, když vaříte?

Na vaření. Vše ostatní z hlavy vypouštím. Starám se o to, aby to bylo co nejlepší. Ochutnávám, kontroluji. A těším se z toho.

Jsou vděčnější strávnické ženy, nebo muži?

Těžko říci, je to tak nastejno. K nám chodí hodně rodiny s dětmi, a já jsem rád, že lidem u nás chutná. Víte, čeho si vážím? Že si cestu do české hospody najdou jak staří, tak mladí, rodiče, děti a pomalu už jejich děti. A nejen z blízkého okolí. Jezdí k nám z celé republiky. Z mého rodné jižní Moravy, z Ostravy, ze západních Čech. Někdo přespí, někdo si přijde popovídat, jiný oslavit narozeniny nebo na nějakou speciální akci, a těch tu pořádáme! Třeba zabijačkové nebo zvěřinové hody, svatomartinskou husu, co si kdo přeje. Také svatby a nejrůznější oslavy. Je pořád co dělat.

Kdo umí lepší kynuté těsto? Moravané, nebo Češi?

Těžko určit, třeba Jihočeši ho mají výborné. A Morava? Pravdou je, že tam se víc peče, tam

je zvykem, aby bylo pořád něco na stole. No a moravské kynuté koláče, tak ty jsou samy o sobě delikatesou. Kynuté těsto se musí dobře propracovat, osolit, bez toho to nejde. A svatební koláčky, pekli jsme jich kdysi desetitisíce! Mám takovou fintu, pamatujete se, jak si ženské dřív lakovaly vlasy? Takovým tím balónkem, do kterého se nalával lak? Jeden takový mám, místo laku na vlasy ho plním rumem a koláčky tím postříkám, ony chytanou takový pravý šmak... No a na Moravě, myslím, se pečou taky lepší kremrole než v Čechách, takové ty nadýchané, žloutkem potřené. Ale nerad bych někomu krivdil. Každý region má své, někdo umí víc to, jiný tamto.

Pečete i vánoční cukroví?

Mě to nebaví. Ale moje žena je také z oboru, rodiče byli cukráři, tak ta peče, ale už ne tolik druhů jako dříve, když byly děti malé, a já se nyní musím hlídat kvůli zvýšenému cukru. Ale vanilkové rohlíčky a linecké s domácí rybízovou marmeládou musí být každý rok v dostatečném množství. A snacha a dcera, ty také pečou výborné cukroví. U nás je to zkrátka doména ženských. A asi i mezi sebou trochu soutěží. Míváme tak kolem dvanácti druhů. Vánočku bych zvládnul, ale ani do toho se nehrnu. Rád to přenechám tomu, kdo to umí lépe než já.

Myslíte si, že každá mladá žena by měla umět vařit? Je jiný životní styl, a přesto, že kuchařina se stala tak trochu módní záležitostí, a celý národ u televize vaří a peče, ne každá slečna dokáže vzít vařečku do ruky...

Je opravdu jiná doba, nahrává specializaci. Je na vše málo času, lidi se pořád za něčím honí.

Na druhé straně začíná být hlouběji do kapsy a každý se snaží ušetřit. I se levněji stravovat. Některé hospody se zavírají, takových bude přibývat. Někteří si začnou víc vařit doma, začnou se to učit. Ta nutnost zesílí. Začneme zase přemýšlet, doba hojnosti nás to odnaučila. A ještě poznámka – v poslední době se vaření stává víc koníčkem mužů než žen.

Co uděláte s jídlem, když ho spálíte?

Tak ho vyhodím.

Váš vztah k myslivosti a úpravě divočiny je známý. U nás jsou pole a lesy plné divokých prasat, ale tohoto druhu masa je na pultech prodejen stále málo. Nestálo by za úvahu něco s tím udělat?

Už se to mění, zájemci si mohou koupit zvěřinu i přímo od myslivce. Ale je to stále dosti drahé. Ale střílí se víc než v minulosti. Konzumace by se mohla zvýšit, jenže ne každému zvěřina chutná a ne každý ji umí upravit, lidi se toho nesmí bát. Zdravé maso to však je, na víc ne tak tučné. Zvěř se živí tím, co v lese vyrostlo, má tedy prvotřídní krmení. Pro výživu člověka je to prvotřídní surovina. A dříve na český stůl patřila.

Jíme také málo ryb, a kapra jen na Vánoce. To je chyba. Dá se upravovat různým způsobem, nejen jako řízek. Recept na kapří krém jsem si však přivezl z francouzského Lyonu. Sám jsem nevěřil, kolik je tam rybníků a kolik kaprů právě tam chovají.

Vzal jste na sebe roli podnikatele i manažera. Co je pro vás v businessu nejsložitější?

Pochopit, proč se tolik mění vztahy mezi lidmi. Proč je ve společnosti tolik zla, nenávisti, sobectví, podlosti. Nedovedu se s tím smířit. Proč jsou na sebe všichni pořád jen naštvaní, proč si jeden na druhém vylévá zlost. Jdu zaplatit ke kase, a za mnou ta zákaznice šteká na pokladní za to, že ceny cukru stouply. Cožpak ta pokladní za to může? Místo toho, aby si lidi pomáhali, vážili si toho, že mohou žít, pořád ještě dobře, že vlastně mají všechno, co potřebují, tak dělají pravý opak. Ale nestěžuji si. Jen mě to trápí, protože je to k ničemu. Je to jako svět naruby. Samozřejmě, beru i já v potaz, co se kolem naší země děje, ale nestavím se k tomu jednostranně, vše je třeba chápat v souvislostech, a ne jen jako bílé, nebo černé.

A čemu jste se za těch třicet let, co jste tedy v Klokočné, naučil?

Musel jsem se naučit prodat to, co umím. Musel jsem začít trochu s reklamou, dávat o sobě vědět. Musel jsem se naučit i vyjednávat, já byl

vždy do všeho hrr, a to v podnikání není vždy výhoda. A jen jsem se utvrdil v tom, že mi vždy bude ke cti, když budu jednat na rovinu, poctivě, když nebudu podvádět. Když půjdu za svým cílem. A co vydělám, zase budu investovat do provozu, to se vyplácí. Když jsme se s manželkou rozhodli, že pořídíme pravou českou vesnickou hospodu a penzion jinde než v centru metropole, museli jsme být přesvědčeni, že sem strávíky a turisty naučíme chodit. Že k nám budou jezdit pro dobré jídlo, pohodu, vstřícné zázemí. A to vštěpuji kolegům dodnes. Nedělat rozdíly, mě nezajímá, jestli je náš host ten, který si může dovolit oběd v restauraci jednou za rok, nebo ten, který k nám chodí pravidelně. Vždy se musíme chovat ke všem stejně. S ochotou a slušně, protože takovému člověku chceme posloužit, postarat se o něj.

Trochu se z jiné strany vracíme ke vztahům mezi lidmi. Co je vlastně dnešní hospoda? Místo, kam si jdete odpočinout. Kde je vám fajn, kde si je s kým poklábovat. Kde se dobře najíte a napijete. Kde se vám líbí, kde k vám jsou laskaví. Ke se potkáte s někým známým, nebo naopak s nikým ani nepromluvíte, jen si užije svůj vlastní klid. Často je to atmosféra, pro niž se hosté rádi vrací. A také se u nás pořád něco děje. Musíte obecně něco přilákat, něco nabídnout, ať jsou to různé ochutnávky, zvyky, tradice. Musíte se připomínat, aby se o vás vědělo. Pak za vámi bude jezdit celá republika. Pak u vás bude dobře.



foto Martin Šimek

Jste milovníkem české kuchyně, v září se u vás podávaly švestkové knedlíky s mákem... Zařazujete do jídelního lístku také úplně obyčejná česká jídla?

Stoprocentně. Nemusíte mít k obědu jen maso. Míváme škvábky, knedlíky s vajíčky, klasické české rizoto. Lidi to chtějí a vy to musíte respektovat. Ale čtyři položky musíme mít,

i kdyby trakaře padaly: vídeňský řízek, španělské ptáčky, svičkovou a kachnu. O to je největší zájem. Česká kuchyně má své podmanivé kouzlo, je potřeba na to navazovat. Vařit pokud možno z lokálních surovin, z toho, co pole, les, zahrada právě dává. Je to nejzdravější, nejlevnější a má to logiku. Ctít moudrost předků. Na nic si nehrát. A mít z práce radost. I ta patří k projevům české kuchyně. A taky nikam nespěchat. Jinak je to na jídle znát.

Pořád se dotýkáme jednoho a téhož. Života, jeho podstaty.

Lidi by si měli vážit toho, co mají. A užívat si to. Život je přeci jen krátký na to, abychom jen nadávali a dělali si naschvály. Nemáme se bát pracovat a nést za tu práci odpovědnost. A pracovat rukama vůbec není ostuda. Mám tím na mysli řemeslo. Mnoho řemesel zaniká a je to škoda. Měli bychom se učit od svých blízkých, být rádi, že máme tu příležitost.

Mnohé z toho popisuje kniha Sapíkův svět, kterou vydala skupina Albatros Media v Nakladatelství XYZ při příležitosti vašich sedmdesátin. Čísí z ní optimismus a radost z rodiny, jejíž členové spolupracují.

Rodinu stavím v životě na první místo. Když to v rodině klapne, je to to největší štěstí, které máte. Když rodina spolupracuje, navíc ve stejném oboru, je to obrovská posila pro vás samotné. Je to vrchol toho, co jste vytvořili.

Váš životní příběh je plný činorodosti, asi nezažalíte moc rád?

Zahálka vám nic nedá. Musíte být přísný i sám na sebe. Ale taky vědět, kdy je toho víc, než unesete. Jenže k tomu dospějete většinou až tehdy, když jste v průšvihů. Ale vše se dá změnit, napravit, nebo lépe, ve všem je třeba hledat příležitost, jak dál. A stále se učit. I dnes, kdy to s ekonomikou země nevypadá zrovna růžově, věřit, že vydržíte, že stále budete mít co nabídnout. Musíte vidět dopředu, věřit, že to ustojíte.

Někomu by se mohlo zdát, že je Sapík stará škola, že chce mít všechno na sto procent, nažehlelé ubrusy, správné stolování, muškáty na oknech. Je to opravdu vaše životní krédo?

Nevím, jestli krédo, ale požadavek vůči sobě i druhým. Mám to v sobě z domova, moje paní také. Měřítka máme stále stejná: nic neošidit, zůstat věrni našemu jménu, které budujeme společnými silami několik desetiletí. Česká kuchyně jako součást naší kultury si to rozhodně zaslouží.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Jak vydělat na zlatu, stříbru a platině

Inflace nás nutí přemýšlet, co s penězi, půdou, drahými kovy. Investování je cestou, která má logiku. Každý má ale trochu jiné preference. Úloha zlata, stříbra či platiny je nyní velmi aktuální. Na trhu se v souvislosti s těmito kovy objevil produkt nazvaný Zápůjčka. Jde o službu, na základě které máte garantované šestiprocentní zhodnocení za rok. Michal Spurný, předseda představenstva společnosti TrustWorthy Investment Holding SE, která s inovativním řešením přišla, vysvětlil podstatu:

Úloha investičních nástrojů roste, mezi nimi stále figuruje zlato jako neotřesitelná hodnota. Jenže – i to by mělo vydělávat, a ne jen čekat na svou příležitost. Vy jste přišli s nápadem, jak na to. Oč přesně jde?

Klienti, kteří u nás kupují zlaté či stříbrné slitky nebo si v naší rafinérii nechají „vyřýžovat“ zlato nebo stříbro z vyřazené elektroniky, nás na tento nápad přivedli sami. Nakoupili si drahé kovy, ale doma je schovávat nechtějí – a trezory v bance dnes není snadné sehnat,



Michal Spurný

navíc se za ně musí platit. Přitom je po zlatě a stříbre mezi investory stále velká shánka. Proto jsme přišli se Zápůjčkou: drahé kovy v podobě certifikovaných slitků si u nás lidé uloží, my je dáme do oběhu, a tím je dále zhodnotíme. Službu můžeme nabízet proto, že drahé kovy současně vykupujeme i prodáváme. Zlato, stříbro a platinu tedy držíme stále v podobě zboží, nesměňujeme je za peníze, které dnes rychle ztrácí na hodnotě. Můžeme to udělat i díky tomu, že máme vlastní rafinační linku, kde drahé kovy získáváme z elektroodpadu, starých šperků a dalšího materiálu. Zároveň spolupracujeme s mezinárodními rafinériemi, které jsou schopné nám recyklované zlato a stříbro směnit za certifikované slitky. Na obchodech s drahými kovy tak vyděláváme. A výdělek můžeme umožnit i těm, kteří nám toto dnes velmi žádané zboží k obchodování zapůjčí. Proto nabízíme investici, která našim věřitelům garantuje 6 % ročně.

Meze novinkám se nekladou, lze v tomto ohledu ale opravdu vymýšlet ještě něco nového?

Chtěli jsme klientům, kteří od nás nebo jinde zlato či stříbro koupili, nabídnout i něco navíc,

na čem by mohli oni, ale samozřejmě i my, dále vydělat. Snažíme se starat o naše současné klienty, aby nás doporučovali dál. Kromě prodeje mincí a slitků nabízíme například i spoření do drahých kovů pomocí pravidelných investic. V dnešní nejisté době jde o ideální způsob rozkládání nákupu. A i z dlouhodobého hlediska si člověk vytváří rezervy, které mu nebere inflace. Námi garantovaný šestiprocentní roční výnos je ve srovnání s jinými bankovními produkty naprosto bezkonkurenční. Ukládat si u nás mohou navíc nejen současní zákazníci, ale i ti, kteří si drahé kovy pořídili jinde nebo o jejich koupi teprve uvažují. Podmínkou je jen to, aby šlo o certifikované slitky, které k Zápůjčce přijímáme už od pár gramů.

Když si u vás zájemci drahé kovy uloží, vy je dáte do oběhu, a to přinese šestiprocentní výnos klientovi. Jak si to mám představit? Co se s mým zlatem bude dít?

Fungujeme v podstatě jako „zlatý bankovní dům“, který svým klientům nabízí pevný roční výnos podobně, jako kdyby k nám na účet vložili peníze. Vaše zlato k podobě slitků investujeme a „otáčíme“ ho, podobně jako banka otáčí peníze svých střadatelů. A na konci

vám vedle slíbeného výnosu opět vracíme slitek – ze stejného drahého kovu, ve stejné rylosti i gramáži. Jen jeho výrobní číslo je jiné, protože ten váš jsme pustili do oběhu. Proto se k obchodování nehodí šperky, ale ani mince nebo medaile: určit jejich rylost je složitější, a hlavně bychom je z trhu už těžko získávali zase zpět. U certifikovaných slitků, které jsou všechny stejné, to ale funguje.

Jak mi zaručíte, že o zápůjčené slitky nepřijdu nebo že se jejich cena skutečně navýší? Připustíte-li, že i vaše společnost se může dostat do problémů, mám nějakou jistotu?

Slitky, v jakékoli gramáži či z jakékoli rafinerie, které k nám přinesete, nejdříve posoudíme a určíme jejich aktuální cenu. Pak sepíšeme smlouvu. Od okamžiku podpisu smlouvy je garantován zmíněný roční výnos z aktuální ceny uvedené na smlouvě. Domluvený výnos dostáváte jednou ročně na uvedené číslo účtu. Výpovědní doba je 60 dní od doručení písem-

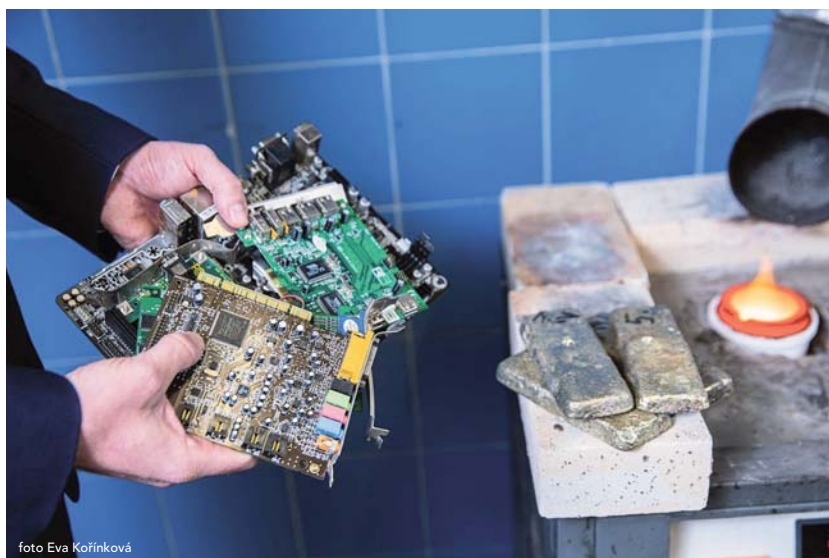


foto Eva Kořínková

né výpovědi. Při výpovědi mimo období výročí podpisu Smlouvy je vám – podobně jako u dluhopisů – vypočten alikvótní výnos. To je úrok přesně za období, v němž nám drahý kov zapůjčíte.

A jistota? Na trhu fungujeme už od roku 2012, náš obrat dosahuje stovky milionů korun.

A díky recyklaci zlata a stříbra ve vlastní rafinerii, kterou plánujeme rozšířit o další technologie za pomoci dotací, máme a budeme mít stálý přísun drahých kovů.

Proč program Zápůjčka může fungovat?

Protože zlato a stříbro byly, jsou a dále budou velmi žádané komodity. Není je ale snadné získat a jejich těžba je náročná i ekonomicky. A my máme vlastní rafinační linku, což je doslova zlatý důl pro 21. století.

A co poté, až se ekonomiky země stabilizují a panika, nejistota ustoupí? Cena drahých kovů bude klesat a investořům budou sympatičtější jiné cesty, jak volné prostředky zhodnotit...

Co bude, je jako věštba z křišťálové koule. Do budoucnosti nevidí nikdo. Můžeme se ale podívat do minulosti. Zlato a stříbro bylo v neklidných dobách vždy bezpečným přístavem, který nabízel ochranu před inflací. Vždyť i Česká národní banka dnes uvažuje o posílení svých zlatých rezerv. Vlastnit zlato a drahé kovy je jistota, na kterou sázeli již naši předci. Já sám věřím tomu, že třetina majetku by měla být uložena právě v drahých kovech.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

INZERCE

KOMPLEXNÍ POJIŠTĚNÍ OBČANŮ



- **občanské stavby** - hlavní stavba, vedlejší stavby, byty jako stavbu,
- **domácnost** - trvale obývaná, rekreační, majetek v garáži na jiné adrese než domácnost,
- **občanská odpovědnost**
- **domácí asistence**

Možnost sjednat kompletní nebo jen jednotlivá pojištění, výběr ze tří variant rozsahu pojistných nebezpečí, možnost dalších připojištění.



POJIŠTĚNÍ SAMOSPRÁVNÝCH CELKŮ



- **movitý a nemovitý majetek** - včetně cenností, inženýrských staveb, sakrálních památek, městského mobiliáře nebo dopravního značení,
- **odpovědnost** - samosprávních celků a jimi zřizovaných subjektů za škodu způsobenou třetí osobě, včetně odpovědnosti zastupitelů.

**HASIČSKÁ
VZÁJEMNÁ
POJIŠŤOVNA, a.s.**

**www.hvp.cz
info@hvp.cz
222 119 119**

POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ FORTEL



- **stavby** - stavby včetně stavebních součástí a příslušenství staveb,
- **movité věci** - provozní, výrobní a obchodní povahy, hotové a rozpracované výrobky, zásoby, věci cizí a stavební součásti, pořízené na vlastní náklady,
- **odpovědnost** - za škodu na věci nebo zvířeti, za újmu na zdraví a životě, za újmu z vlastnictví stavby, za následnou finanční škodu,
- + **dodatková pojištění** - náhrada nákladů zdravotních pojišťoven, odpovědnost za škodu na věcech převzatých, vnesených a odložených, za újmu způsobenou vadou výrobku.

Výběr ze tří variant rozsahu pro každé pojištění, varianty lze kombinovat.

O Vánocích se o své hosty vždycky srdečně postaráme

Pošmourné počasí jako by dávalo najevo, že se neodvratně blíží závěr roku. Z procházek přírodou a činorodé práce na zahradách nás častěji zahání domů, do kaváren a cukráren, z výslapů po horách třeba do hotelů a penzionů. A začínáme přemýšlet, co dáme komu pod stromeček, jaké upečeme cukroví, kde připravíme vánoční večírek pro zaměstnance. Anebo – kde prožijeme my, naše rodina, poslední sváteční prosincové dny. Pro některé je jasnou volbou hotel, třeba ten v Krkonoších, proslulý Horizont. Ti, kteří mají již svou zkušenost s Vánoce na horách a v hotelovém prostředí, si do Horizontu přijíždějí odpočinout od předvánočního shonu, vychutnat si doslova i do písmene zdejší atmosféru plnou pohody a dobrého jídla, ale i společenského dění, nebo naopak klidu, který nám tak často chybí. Klientela věrná vánočnímu Horizontu si to zde užívá rok co rok, přibírá známé i příbuzné, těší se a rezervuje místa. I když se zdá, že se letos někteří lidé budou muset svých radovánek z ekonomických důvodů zřeknout, ředitel Horizontu Ing. Karel Rada vyhlíží vánoční a silvestrovské dny s optimismem:

Máte rád Vánoce? Slavíte je většinou doma, v rodinném kruhu, nebo v práci, tedy v hotelu?

Vánoce má rád asi každý. Já mezi takovou skupinu lidí samozřejmě patřím. A ano, trávím je nejraději v rodinném kruhu, v domácím ko-morním prostředí. Ale má to jednu výjimku – nejsem 24. prosince celý den doma, program mám oproti jiným lidem pozměněn. Odpoledne totiž pobývám v hotelu s hosty a zaměstnanci, kterým vždy při společné večeři popřeji krásné svátky, a hlavně poděkuji za jejich práci. Patří to tady k tradici a myslím, že je to tak správné. Teprve poté odjízdim domů a už jsem jen se svými nejbližšími.

Nejštědřejší svátky roku bývaly na provoz Horizontu náročné, chvíle Vánoc si tu uživalo vždy spousta lidí, veselý býval i Silvestr se speciálním programem. Jak se na konec roku chystáte letos?

Na tento závěr roku se chystáme jako vždy, máme připravený program v rámci silvestrovského týdne na každý den, například kouzelnická vystoupení Dua Carlose jsou již legendární.

A v rámci Silvestra se mají naši příznivci opravdu na co těšit, včetně speciálních hostů a výborné kuchyně našeho šéfkuchaře Jiřího Švestky. K dispozici budou naši zaměstnanci, kteří to vše budou mít na starost, někteří u nás pracují již desítky let, a mají se závěrem prosince hojně zkušenosti.

Co předpokládáte, že hosty pobaví nejvíce?

Asi Pavel Svoboda s jeho Šou s tancem diskotéka, Petr Rychlý coby veleúspěšný účastník soutěže Tvoje tvář má známý hlas a Standa Hložek a jeho hity, a moderovat budou Kristýna Kloubková a Pavel Svoboda. Určitě tu bude dobrá nálada, umíme si ji vytvořit a všichni na ty chvíle rádi pak vzpomínají.

Budou i nějaké sněhové radovánky? Třeba zpívání koled u stromčku venku nebo zimní vánoční diskotéka?

Ano, naše nabídka je opravdu bohatá. Zmíním třeba to, že již tradičně pořádáme ve vestibulu hotelu Vánoční jarmark, který bývá velmi úspěšný. Během něj si mohou nejen naši hosté, ale všichni příchozí vyzkoušet výrobu vánočních ozdob či si případně zakoupit, ochutnat naše vánoční cukroví a podobně. A samozřejmě o Vánocích je u nás také Ježíšek.



Ing. Karel Rada



Čím se vyznačuje jídelníček v tuto dobu? Potrpí si milovníci české kuchyně na vánočku a cukroví, na řízek z kapra a bramborový salát? Přemýšlíte o nějaké specialitce, o něčem novém, co by chutnalo? Zařadíte i místní krkonošský pokrm?

Na vánoční menu připravujeme vždy několik variant. Nesmí chybět tradiční rybí polévka, smažený vánoční kapr s bramborovým salátem. Bez toho se náš 24. prosinec neobejde. Pro ty, kteří si přejí změnu, vždy máme připravené dvě možnosti, masovou a vegetariánskou.

Ať chceme, nebo ne, energetická situace Evropy přepisuje priority běžného spotřebitele. Projevuje se to v obsazenosti Horizontu nebo v rezervacích pro závěr prosince?

Zatím ještě nevíme, hlavní rezervace přicházejí nyní a je pozitivní, že buknou jak čeští, tak i zahraniční turisté. Co však víme zcela jistě, je to, že se pro všechny budeme snažit vytvořit takové podmínky k pobytu, aby si to tady chtěli příští rok zopakovat... Ale teď vážně, předpokládám, že určitý vliv současné energie

tické problémy mít budou. Těžko ale odhadnout, do jaké míry se to projeví například na obsazenosti hotelu. Z naší strany však veškerý komfort bude zachován.

Ale má to jednu výjimku – nejsem 24. prosince celý den doma, program mám oproti jiným lidem pozměněn. Odpoledne totiž pobývám v hotelu s hosty a zaměstnanci, kterým vždy při společné večeři popřeji krásné svátky, a hlavně poděkuji za jejich práci.

Vaše klientela se z velké části tvoří z věrných hostů, kteří se sem vracejí opakovaně, a také jsou to lidé poměrně dobře situovaní. Jejich přízeň patrně trvá...

Ano, o jejich náklonnost jsme skutečně nepřišli, jejich sympatie neodezněly. Jsme tomu velice rádi a nesmírně si toho vážíme. Speciálně pro ně jsme kdysi udělali věrnostní pro-

gram Regata+, který již léta funguje a je mezi našimi klienty velmi oblíben.

Kdy se zde uskuteční poslední letošní firemní akce? Nebo jinak – do jakého termínu se taková setkání dají uspořádat?

Firemní klientela k nám jezdí taktéž velmi ráda a poslední akce máme naplánované na polovinu prosince, kdy jde většinou o vánoční večírky s rozmanitým scénářem. To pro návštěvníky připravujeme od zabíjaček po sportovní hry cokoli, zkrátka co si kdo přeje.

Proč se lidé rozhodují, že prožijí Vánoce právě u vás, a ne doma?

Snad proto, že se u nás cítí dobře, mluví o rodinné atmosféře, která tu panuje, výborné kuchyni, jež k takovým svátkům patří s velkou samozřejmostí. A vědí, že se o ně vždy dokážeme prvotřídně postarat. Pro nás je to ohromně zavazující a motivační. Takovou referenci nezískáte hned, ale ztratit ji můžete z minutu na minutu.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



O všedních drobnoradostech

Řekla jsem si, že negativních informací je kolem nás tolik, že je potřeba napsat taky něco úplně jiného, co náhodnému čtenáři udělá radost a přiměje ho k tomu, aby si uvědomil, že vlastně nemá nač hartusit, a že mu není zas tak zle, jak se mu někdy zdá. Ano, málo si možná vážíme toho, že ráno vstaneme docela svěží, že máme útulný domov, balkón s květinami a pěkným výhledem, že nás vesele pozdraví sousedka nebo v parku zazpívá kos. Že si při práci uvaříme káfičko, na které jsme zvyklí, a že večer otevřeme knížku plnou příběhů. Že můžeme v sobotu zehlit, opravit kolo, odskočit na houby nebo pohlídat vnučata namísto brouzdání po internetu a čtení zpráv o úmrtí, inflaci či vraždě.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Zástěra pro nejlepší výčepní

Je jediná na světě a patří pouze jemu – do silné kůže ručně vyrobené zástěry je vyraženo jeho jméno. Zástěra neoddělitelně patří k Ocenění správného výčepního, které si Leoš Delín z Hybrálecké hospody vysloužil od Rodinného pivovaru Bernard. Hostinský patří do zatím nevelké skupiny výčepních, kteří se tímto oceněním mohou pochlubit. „Certifikát správného výčepního, a s ním i unikátní zástěru, dáváme mistrům tohoto řemesla. Je to naše ocenění poctivé práce a ocenění vztahu lidí k jejich povolání,“ řekl obchodní sládek a trenér kvality Rodinného pivovaru Bernard Petr Kolařík.

„Svou práci mám opravdu rád, i když je to někdy rehole. Nicméně přinést zákazníkovi co nejlépe připravené pivo je pro mě naprostá samozřejmost a také radost. Tím spíše mě uznání překvapilo,“ potěšil certifikát Leoše Delína, který provozuje hospodu v obci Hybrálec v Jihlavě. Požadavků na výčepního je hodně. Začíná to péčí o skladování piva, výčepní zařízení a nápojové sklo přes znalost piva, perfektní zvládnutí čepování a jeho podávání až po atmosféru v podniku a vztahy se zákazníky.

Rodinný pivovar Bernard má dlouholetý systém školení a podpory odběratelů. Pivovar hostinským pomáhá i s ekonomikou, s orientací v předpisech a v administrativě, nebo při rekonstrukcích a modernizacích provozoven.

(tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 11, říjen 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

Být gentleman od hlavy až k patě, být dandy

Být „dandy“ je trendy, stejně jako tomu bylo při vzniku tohoto stylu oblékání v 19. století. Styl je to natolik nadčasový, že přežil nespočet módních výstřelků a stále jeho obliba nijak neupadá.

Muž vypadá jako opravdový gentleman, který dbá o svůj vzhled. Ale co to vlastně znamená dandy? A odkud tento styl pochází? Pro módní inspiraci jsme vyrazili do pražské Fashion Arény, kde jsme našli mnoho kousků, které tento styl dokonale vystihují.

Rodištěm „dandysmu“ je Anglie, kde se to typicky oblečenými gentlemany doslova hemží. Prvním dandym byl údajně Beau Brummell, který se díky svému stylu a eleganci stal hvězdou. Říká se o něm, že o sebe velice pečoval a vždy byl dokonale upraven. Obléct se mu denně trvalo až pět hodin. Také se díky němu z krátkých jezdeckých kalhot typických pro 19. století staly kalhoty, jaké známe dnes. Právě on si je takto jako jeden z prvních aristokratů nechal upravit. Odmítal nosit paruku či se líčit, což bylo v té době ukazatelem společenského statusu. Tím šel značně proti tehdejšímu zvyklostem. Následně se dostal tento trend také do Francie, která je známá svou láskou k módě. Tam se tohoto směru ujali jak umělci, tak vysoce postavená buržoazie. Právě pro umělce se dandy stal nejen módním, ale i životním stylem. Hlavní myšlenkou bylo tvorba či oblékání se jinak, než bylo běžné, a vytváření nových přístupů. Udal směr například dekadenci nebo symbolizmu.



Už spisovatel Charles Baudelaire se zabýval dandizmem a stal se jeho dalším představitelem. Dandyho popsal jako muže, jehož jediná práce je být vždy dokonale upraven a oblečen. V dnešním slova smyslu to je člověk, který je elegantně oblečen do posledního detailu a zabývá se svým vzhledem. Dodnes ale nejde jen o módní trend, ale o životní styl. Dandy není jen skvěle oblečený, ale je i skvělý společník, protože se zabývá vzděláváním, uměním a používá vytříbený jazyk.

Základem může být dobře padnoucí oblek. Bát se nemusíte experimentovat jak se střihy, tak třeba se vzory či barvami. Můžete sáhnout i po materiálech, které jsou extravagantnější. Kupříkladu samet je rozhodně materiál, který zaujme každého. Důraz byste mimo jiné měli dávat také na kvalitu oblečení, protože i ta dodá celému outfitu eleganci. Look musí fungovat nejen jako celek, ale také jeho jednotlivé kousky doladěné do posledního detailu se stávají velice trendy.

Styl dandy jako by byl dělaný pro nadcházející podzim, protože vrstvení je jeho výsadou. Ostatně nejrůznější kabáty, pláště a trenčkoty jsou jedním ze základních kamenů tohoto stylu. A to hned vedle doplňků, do kterých rozhodně správný či správná kravata investuje, nejen peníze, ale i svůj čas při jejich výběru. Například kravata je skvělým univerzálním kouskem, protože se dá uvázat na mnoho způsobů.

(tz)

Jak se restaurace nebo cukrárny mohou stát Czech Specials, poradí nový web

Czech Specials. Tak se jmenuje certifikát, který nejlepším tuzemským restauracím a cukrárnám uděluje Česká centrála cestovního ruchu – CzechTourism ve spolupráci s Asociací kuchařů a cukrářů České republiky. Jedním z hlavních kritérií je vaření a příprava jídel podle tradičních i moderních receptů české kuchyně. Seznam certifikovaných podniků je k dispozici na www.kudyznudy.cz/czechspecials. Od července má novou podobu také web czechspecials.cz pro majitele a manažery restaurací, který zájemce provádí celým certifikačním procesem.



snažíme se prezentovat aktuální sezónní nabídku, ukazujeme krátká videa o vaření tak, abychom dali vědět světu o tom, jak skvělá je česká tradiční i moderní gastronomie.“

Od července je v provozu také nová podoba webu www.czechspecials.cz, určeného pro všechny zájemce o značku Czech Specials. „Nový web má zájemcům o Czech Specials, tedy kvalitním restauracím a cukrárnám, pomoci zejména s procesem certifikace,“ sdělila manažerka projektu Czech Specials z České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Lenka Nováková a doplnila: „Pokud tedy máte v okolí restauraci či cukrárnu, která by si značku Czech Specials zasloužila, neváhejte se ozvat. Můžete napsat e-mail na czechspecials@czechtourism.cz nebo zavolat na 774 871 702.“

Prezident Asociace kuchařů a cukrářů České republiky Miroslav Kubec informoval: „Naše asociace už od roku 1903 rozvíjí národní gastronomii. Navazujeme přitom na staré kuchařské a cukrářské mistry, tedy nezapomínáme na naše kořeny, ale jdeme vlastní cestou.“

I o tom je projekt Czech Specials, na kterém rádi s CzechTourismem spolupracujeme. V jeho rámci aktivně propojujeme komunitu kuchařů a cukrářů, víme totiž, co potřebují: reprezentovat, vzdělávat se, spojovat, propojovat, zachovávat paměť gastronomie, zasazovat se o změny veřejného stravování a přibližovat krásy oborů kuchař a cukrář také generaci Z. Právě to je naše mise, kterou se snažíme i s pomocí certifikace Czech Specials naplnit.“ Osvědčení o kvalitě Czech Specials udělují CzechTourism a Asociace kuchařů a cukrářů České republiky společně od roku 2018. Letos nově v rámci projektu zavedli také čestný titul a cenu Nositel tradice české kuchyně. Jako první toto ocenění získal majitel a šéfkuchař Zájezdního hostince U Jiskrů v Kbelnici Martin Jiskra. Jeho tradiční a velmi kvalitní česká kuchyně, v níž využívá regionální suroviny a spolupracuje s místními podnikateli, je vynikajícím příkladem prezentace a podpory tuzemského národního i regionálního kulinářství, resp. gastronomie. (tz)

INZERCE

Den plynové mobility 2022 se uskutečnil s přispěním partnerů:

e-on

EW
EUROWAGCHART
Cooler By Designgn
gasnetPRAŽSKÁ
PLYNÁRENSKÁ

TOYOTA

PPD

ORLEN Unipetrol

innogy
Powered by MVM

HYUNDAI

VOLVO

IVECO

MOTORJIKOV

Děkujeme!

CZECH
GAS
ASSOCIATION
ČESKÝ
PLYNÁRENSKÝ
SVAZ



 **DRAŽICE**

www.dzd.cz

 **NIBE**

www.nibe.cz

 | **SOLAR**

www.dzd-solar.cz