leden 2023

fresh® TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Tomáš Kořínek
Pavel Koňarik
Pavel Strnad
Ruslan Skopal
Ondřej Hyrš
Ladislav Vymazal
Václav Suchan
Jan Řepa
Jiří Jemelka

Tomáš Kořínek

Plátky se opravdu ujaly, a moc!

rozhovor na stranách 2–3

Plátky se opravdu ujaly, a moc!

Nejsem jen nadšenec zdravé výživy, ale i vanilkových rohlíčků, hořkých čokolád, moravských koláčů, také milovník jitrniček, klobásek nebo tlačenky. Holduji bylinkovým čajům, a až se zbavím intolerance na alkohol, určitě si na zdraví připiju dobrou slivovičkou... Když jsem poprvé ochutnala ovocné plátky, výrobek firmy Ovocňák s.r.o., připadala jsem si jak v ráji. Je to mňamka, která nemá chybu. Drobné plátečky z jemně nadrceného a sušeného ovoce, tedy třeba meruňkové, jahodové, malinové, višňové, švestkové, naprosto unikátní chuti, nenapodobitelné. Tak akorát do dámské kabelky, když člověka přepadne hlad nebo skolí náhlá únava. Jsou ale i nebezpečně návykové. Prostě bašta. A zdravá. Jak napoví další řádky, nejen ty proslavily značku, která se snaží dodávat naší tělesné schránce prospěšné potraviny. Tomáš Kořínek mladší, zakladatel Ovocňáku, prozradil více:

Tomáš Kořínek mladší (vlevo), Tomáš Kořínek otec a Matěj Kořínek

Váš sortiment se rozrůstá a určitě se zvyšuje počet zájemců o něj, z nichž se stávají věrní klienti. Oč mají spotřebitelé z nabídky největší zájem?

Nejoblíbenější jsou obecně kapsičky, jak pyré, tak mošty. Z druhů pak jahoda a malina. Ale kategorie ovocných plátků roste nejrychleji a poptávka po nich stoupá už více než dva roky, tak si myslím, že brzy vyrovnají kapsičky.

Jak zákazníci přijali výrobky z arónie? Není toto ovoce stále nedoceněné?

Ještě je brzo hodnotit. Dosud jsme měli jen pyré a mošty s arónií, kde byla vždy v kombinaci s jablkem, a zákazníci je kupují. Čistě aróniové šťávy a sirupy máme v nabídce teprve pár týdnů, takže ještě nemohu říct, zda mají pravidelné zákazníky. Zatím si je spíše zkoušejí. Ale souhlasím, že je to u nás překvapivě docela neznámé ovoce navzdory tomu, že u nás roste velmi hojně a je to de facto česká superpotravina. Vím, že často ho zahrádkáři ani nezpracovávají a berou jeřáb spíše jako okrasnou rostlinu, živý plot. A je to škoda, protože jeho chuť je skvělá, jak není jen přímočaře sladký. A je nabitý vitamíny.

Naznačil jste, že se ovocné plátky ujaly. Myslím, že jde o úžasnou novinku na trhu, která promlouvá nejen k vyznavačům zdravé výživy. Počítáte s rozšířením této řady? Třeba o rakytníkové, špendlíkové? Nebo s příchutí kopřivy, petrželky? Určitě by se daly vyrobit i zeleninové plátky. Což takhle celer s jablkem, petržel nebo pastiňák s meruňkou, jablko s kadeřávkem? Nebo jablko s mátou, meduňkou, hruška se šalvějí... Netuším, jestli by to někomu chutnalo...

Plátky se opravdu ujaly, a moc! Jak jsem říkal, jsou to naši skokani roku a určitě budeme jejich nabídku rozšiřovat. Rakytníkové už testujeme, možná přibude arónie, další příchuti ale ještě nechci prozradit. Ale cestou bylinek spíše nepůjdeme, pořád hodně cílíme na děti a ty mají raději jednoduché a přímočaré chutě. Se zeleninovými si hrajeme. Zkoušeli jsme rajčatové ve spolupráci s rajčatovou farmou Kameničany a byly super, jen hodně nezvyklé... Řepa a mrkev ale fungují, pokud jsou dohromady s jablkem, avšak do těch zelených zelenin se také nechceme pouštět. Upřímně, ona ta barva, když zelenou zeleninu usušíte, k jídlu neláká. A my nepoužíváme žádné konzervanty, které by ji zachovaly a nebudeme z vlastních standardů ustupovat.

Jak náročné na čas a investice je uvést na trh inovovaný produkt?

My máme štěstí, že suroviny si z velké části pěstujeme sami, zpracováváme ve vlastní výrobě a spoustu věcí si už umíme vyřešit a nemusíme využívat externí výrobny nebo dodavatele. Ale i tak se dostáváme do nižších statisíců za každou novou produktovou řadu. Počítám do toho vývoj obalu, grafické zpracování, veškerou le-

My máme štěstí, že suroviny si z velké části pěstujeme sami, zpracováváme ve vlastní výrobě a spoustu věcí si už umíme vyřešit a nemusíme využívat externí výrobny nebo dodavatele.

gislativu, testy, analýzy, a pak samozřejmě skladování, marketing, novinky apod.
Jsme malá firma, takže u nás jdou věci rychle dopředu a časově nejnáročnější je většinou čekání na obaly. Když zabereme a všechno klapne, zvládneme nový produkt pustit na trh za dva až tři měsíce od jeho vymyšlení.

A co vás nejvíce baví? Běžná podnikatelsko-manažerská operativa, nebo vlastní realizace nápadů, zkoušení, vymýšlení?

Samozřejmě, že bych nejraději pořád něco vymýšlel a zkoušel a pouštěl do světa, takhle Ovocňák i vzniknul. A díky tomu, že se starám i o obchod, můžu vymýšlet novinky se zákazníky, se kterými jsem v denním kontaktu. A když to má úspěch, to je ten nejlepší pocit a motivace pro další vymýšlení.
Ale nebudu lhát, velkou většinu pracovní doby mi zabere opravdu to řízení firmy. Ale ne že bych to neměl rád, on člověk ve vlastní firmě i k té rutině přistupuje jinak a zkoumá u všeho, co dělá, jestli by to nešlo dělat jinak, lépe. Takže já vlastně pořád vymýšlím!

Ovocňák je už zavedenou značkou. Popsal byste milníky vývoje?

Začínali jsme v roce 2011, a to jen čistými mošty, které tenkrát byly u nás téměř k nesehnání. Rok po založení Ovocňáku jsme vysadili první vlastní stromy v našich sadech, ale na sklizeň jsme si samozřejmě ještě pár let počkali. Teď už jsou pro nás zdrojem hlavně rakytníku, švestek a meruněk, ale další ovocné druhy brzy přijdou. Během prvních let se do výroby přidala i pyré, ta myslím, přibyla v roce 2013. Poté jsme postupně ladili a vylepšovali výrobu – pořizovali nutné stroje, mechanizovali a automatizovali. V roce 2018 jsme z vlastního rakytníku spustili novou produktovou řadu rakytníku podobně jako v loňském roce tu zmíněnou aróniovou. Ovocné plátky vyrábíme od roku 2019 a od 2021 jsme přidali sušené hrušky, jablka a povidla. Kolikrát jsme výrobu stěhovali, to už ani nepočítám, a brzo nás to čeká zase!

S postupným zvětšováním produkce jsme přidali výrobu už zmíněných ovocných plátků, protože ty potřebují speciální stroje, na které nebyly v začátku prostředky ani prostory.

Které období na cestě k úspěchu bylo kritickékritické, a které naopak povzbuzující?

Co se týče těch povzbuzujících, tak mě osobně vždycky udělá radost, když vyhrajeme nějakou soutěž, ve které rozhodují sami zákazníci. Protože my Ovocňák samozřejmě děláme pro ně a já jsem nadšený, když to oceňují. A to mě umí nejvíc nakopnout a dodat energii. A pokud jde o ty kritické okamžiky, tak si myslím, že to nejtěžší nás možná čeká v roce 2023 – udržet si růst, splnit plány, a to všechno v ekonomické krizi. Uvidíme, máme toho v plánu opravdu hodně.

Odebírají vaše výrobky některé školy, školky, jídelny nebo například domovy důchodců?

Jasně, do škol dodáváme od začátku, někdy napřímo, ale v drtivé většině přes firmy, které se na tuto oblast obchodně specializují. Jsou to hlavně mošty v desetilitrových baleních, pyré v pětilitrových baleních, ovocné plátky a také kapsičky, jak pod svou značkou, tak pod privátkami. Jen jestli bych si mohl rýpnout... už by se někdo mohl vzpamatovat a zvednout ceny stravenek alespoň na 50 korun... ani meníčko si dnes nedáte pod 100 korun, tak proč šetříme na vlastních dětech... A to neříkám kvůli tomu, že bychom prodali více Ovocňáků, ale proto, že vidím, co se nakupuje, když lidi na lepší potraviny nemají... A sám mám děti ve školce...

Určitě chystáte zase něco nového. Napovíte, nač se můžeme těšit? Nebo jde zatím o střežené tajemství?

V roce 2023 se chystáme spíše zdokonalovat existující produkty, takže zatím nejsou novinky na pořadu dne. Budeme spouštět aróniový čaj, jehož složení ještě neznám, protože máme zatím připraveny usušené výlisky a v lednu nás čekají degustace. Předpokládám, že se dál budou rozvíjet plátky, jednak na základě nových spoluprací, a hlavně možná i v nové formě, ale to nechci předbíhat. A největší změnou bude postupný přerod Ovocňáku do biokvality, protože naše farma je od roku 2022 kompletně v bioprodukci, a to postupně promítneme i do všech našich výrobků.

ptala se Eva Brixi

Pomáháme lidem dobře spát

Víte, co je středoevropské spaní, jak vypadá „boxspring" a na co byste si měli dát pozor, než ulehnete do postele? O tom, o podnikání i novoročním přání jsme si povídali s Ing. Pavlem Koňarikem, majitelem společnosti AHORN CZ, s.r.o.

Ing. Pavel Koňarik

Víte, na čem obvykle Češi spí? Dělal jste si průzkum ještě dřív, než jste se pustil do vlastní výroby postelí?

První matrace jsem si přivezl z Německa, kde jsem byl na brigádě. To bylo ještě Československo. Lamelové rošty a postel jsem si vyrobil sám, to bylo někdy v roce 1994. V tu dobu jsem vůbec nepřemýšlel o tom, na čem Češi spí. Potřeboval jsem si prostě vyřešit své spaní, a tak jsem si očalounil starou dřevotřískovou desku a do ní vyrobil rošty. Pak mě napadlo ty postele, lamelové rošty a matrace vyrábět. Takže jsem žádný průzkum nedělal.

I když už netrávíme večery na slamníku, nespíme na růžích, ke zdravému spánku máme daleko. Čím k němu přispívají vaše lamelové rošty, matrace, polštáře?

Naše firma se snaží nahlížet na spánek ucelně – od pouhé myšlenky na něj až po ulehnutí. S velkou pečlivostí dbáme na detaily tak, aby se každá část matrace i roštu maximálně přizpůsobila vašemu tělu, a poskytla tak dokonalou oporu vašim zádům. Správně zvolenou matrací a roštem můžete předejít bolestem zad a kloubů, vaše svaly se budou během spánku lépe regenerovat, a i vaše psychika bude mnohem odolnější. Výsledkem může být příjemné probuzení, díky kterému správně nastartujete svůj den. Také už dlouhou dobu sledujeme vývoj v oblasti spánkových trendů a snažíme se na něj reagovat a neustále své výrobky inovovat.

Začínali jste v „devadesátkách" jako typická garážová firma. Jak na ty časy vzpomínáte?

Bavil jsem se o tom nedávno s kolegou a říkal jsem mu, že jsme vytiskli 30 000 prospektů a rozdávali jsme je na Veletrhu nábytku v Brně. Měli jsme stánek nahoře v patře a těch 30 000 prospektů jsme tehdy rozdali za dva dny a třetí den jsme již neměli co rozdávat. Zájem o zdravé spaní byl obrovský a u nás se lamelové rošty nevyráběly. Bylo to něco nového, takže se to prodávalo samo. Když tak na to vzpomínám, byla to krásná doba.

Kdy jste měl pocit, že podnikání dostalo správný směr a cíl, bude trvale udržitelné a prosperující, prostě úspěšné?

Nikdy jsem si ani nepřipouštěl, že by mohlo být moje snažení neúspěšné. Pokud něco děláte pořádně, tak se vždy najde nějaká cesta, jak cíle dosáhnout. Důležité je konat s přáním, aby vaše výrobky dobře sloužily, a potom nemusíte mít žádnou obavu, že budete neúspěšný. Posláním naší firmy je pomáhat lidem dobře spát. Cílem je být nejlepším výrobcem lamelových roštů, matrací a postelí.

Co bylo potřeba učinit, abyste se stali jedničkou ve svém oboru?

U nás ve firmě máme pravidla. A jedním z těchto pravidel, které je nadřazené, je: Co slíbíme, to dodáme. Pokud se toho budeme držet, tak jsem přesvědčen, že se k pozici být předním dodavatelem v našem oboru dostaneme.

Na zahraniční trhy dodáváme již velmi dlouho, vlastně od našeho začátku. Důvěru jsme si získali právě tím, že jsme vždycky splnili to, na čem jsme se dohodli, a to naši partneři ocenili.

Čím jste získali pozornost zahraničního odborného tisku? Jsou pro vás takové reference důležité?

Na zahraniční trhy dodáváme již velmi dlouho, vlastně od našeho začátku. Důvěru jsme si získali právě tím, že jsme vždycky splnili to, na čem jsme se dohodli, a to naši partneři ocenili. Pokud jsme měli nějaké problémy, tak jsme to

vždy našim zákazníkům otevřeně komunikovali a snažili jsme se situaci vyřešit. Toto se nám osvědčilo jako další nadřazené pravidlo: Otevřená komunikace. Vzájemná důvěra je cennější než krátkodobý zisk. Zpočátku jsme dodávali na zahraniční trhy několika partnerům, ale postupně, jak si zákazníci předávali o nás informace, jsme se rozšiřovali. Zažil jsem to, že jsem se snažil o zákazníka třeba šest let, abychom mu dodávali – a neúspěšně. Až jednoho dne po šesti letech mi z ničeho nic volal a udělal objednávku. Když jsem potom zjišťoval, proč u nás objednal, tak jsem došel k tomu, že referenci na nás poskytl jeho největší soupeř. Ti dva konkurenti se někde viděli na výstavě a jeden měl rošty od nás, ten druhý to viděl a nařídil svému nákupčímu, aby také zboží brali od nás.

Naše firma se snaží nahlížet na spánek uceleně – od pouhé myšlenky na něj až po ulehnutí. S velkou pečlivostí dbáme na detaily tak, aby se každá část matrace i roštu maximálně přizpůsobila vašemu tělu, a poskytla tak dokonalou oporu vašim zádům.

Spíme jinak než Němci nebo Američané? A dokážete vyhovět i těmto zákazníkům?

Ano, jsou rozdíly ve spaní. Myslím, že my jsme hodně ovlivnění Německem a nazval bych to středoevropským spaním. Spaní se skládá z postele, matrace, lamelového roštu. Každý spáč má svoji přikrývku. Řekněme, že do těchto zemí určitě patří Česko, Slovensko, Rakousko, Německo. Jak se přesouváme na jih Itálie a do Španělska, tam se používá na manželských postelích jedna přikrývka pro dva. Anglie a USA podle mě spíše používají také jednu přikrývku.
Jak se v současné době vše globalizuje, míchají se i kultury ve spaní. Ve Střední Evropě začaly být oblíbené kontinentální postele, tzv. boxspring, kde je matrace vysoká a třeba spojená s roštem. Takže ano, jsou rozdíly ve spaní podle geografie, podle toho, v jaké zemi jsme. Toto je přirozené a je to odvozeno od místních zvyklostí. Jiná země, jiné spaní. Je to srovnatelné s tím, že v některých zemích se lidé sprchují, než jdou spát, a v jiných zemí se sprchují ráno, když vstávají.
My se pohybujeme na středoevropském trhu, takže dodáváme „klasiku" - matraci, lamelový rošt, postel. Výhodou je, že si můžete vybrat matraci, můžete si zvolit rošt rovný, polohovací nebo také motorový, k tomu zase různé typy postelí. Náš systém umožňuje to, že pokud si za nějaký čas vzpomenete, že chcete místo mechanického polohování motorové, tak si rošty jen vyměníte. Nebo pokud se rozhodnete pro výměnu matrace, tak vyměníte zase jen matraci a nemusíte měnit postel ani rošt. Pokud máte rošt spojený s matrací, tak ale tyto kombinace a volby možné nejsou.

Co vám umožní rozšíření a modernizace výrobních a skladovacích zařízení?

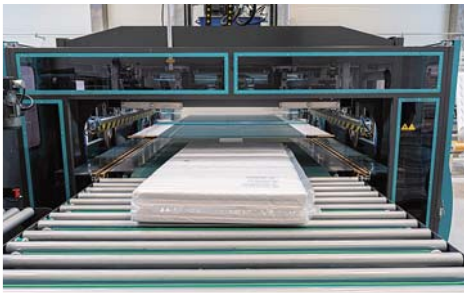
Především pro naše zákazníky máme zboží okamžitě skladem. Naší výrobě to umožní vyrábět ve větších výrobních dávkách, tím se snižují výrobní náklady, a to nám umožňuje držet příznivou cenu pro zákazníka. Další pozitivní věc je ta, že v době, kdy je práce relativně méně, můžeme vyrábět na sklad, a v období, kdy je „prodejní špička", vykrýváme dodávky ze skladu.

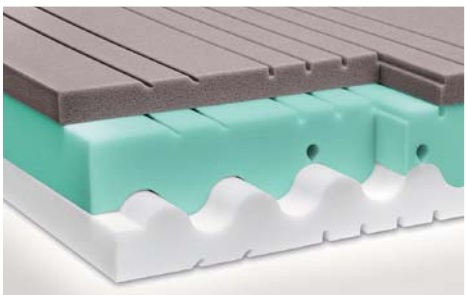
Přál jste na Nový rok něco i své firmě a podnikání?

Asi podobné věci, jako si přejí všichni: zdraví, štěstí, peníze, duševní pohodu. Když jsem byl malý tak jsem si přál:
1. aby nebyla válka,
2. abych byl zdravý,
3. abych měl rodinu,
4. abych měl dobrou práci.

Body 2 až 4 mám a jsem za to velice rád. Takže co si dnes hodně přeji, je, aby ustala válka, aby si znepřátelené strany co nejdříve sedly ke společnému stolu a začaly jednat. Násilí plodí jen násilí. Na konci každé války byla nějaká dohoda. Takže čím dříve se začne jednat, tím dříve válka skončí.

hodně dalších úspěchů nejen v podnikání popřál Pavel Kačer





Závěť je klíčovým nástrojem ochrany majetku

Předsevzetí bývají při vstupu do nového roku různá. Týkají se zdraví, osobního rozvoje, lepšího využívání času, plnění snů, nových koníčků, ale i podnikání nebo důležitých kroků s ním spojených, stejně tak majetku a jeho osudu. Generace moudrých se utvrzuje v tom, že musí pro klid duše udělat to či ono, zařídit ještě tamto, naložit správně s firmou, ve které se už nemíní angažovat, a pro každý případ se zachovat jako správný hospodář i ve vztahu k osobnímu majetku. Aby to dědicové měli co nejjednodušší, je v takovém případě rozumné sepsat závěť. Ač to může znít až morbidně, opak je pravdou. Jde o užitečný krok, který mnoha lidem usnadní život. Podstatné je rozmýšlet se bez emocí, naopak zcela pragmaticky a střízlivě. Jak, to poradil Pavel Strnad z Advokátní kanceláře Polverini Strnad:

Pavel Strnad

Začal další rok, pro někoho může být zlomový v podnikání v souvislosti s generační výměnou ve firmě nebo v řešení majetkových záležitostí. Co je z hlediska předcházení problémům v takovém okamžiku nejdůležitější? Sepsat závěť?

Závěť je rozhodně klíčovým nástrojem ochrany majetku, ale v žádném případě není jediným. Jejím cílem je pokud možno nekomplikovaný přechod majetku na dědice po smrti zůstavitele. Pozor, závěť je třeba aktualizovat při každé významné změně rodinných i majetkových poměrů. Váš majetek je však třeba včas ochránit již za vašeho života před dalšími častými riziky. V praxi může jít o rozvod, výpadek příjmů, profesní i obecnou odpovědnost, úraz, nemoc, závist, problémové děti, složité rodinné vztahy, půjčky i jejich zajištění v rámci rodiny a mnoho dalšího. K ochraně pro případ těchto událostí je vhodné kombinovat existující zákonné nástroje právní ochrany majetku, a to vždy dle individuálních potřeb klienta.

Může být jedna týkající se osobního vlastnictví a druhá vztahující se jen k firmě?

Teoreticky to možné je. Zpravidla platí, že pozdější závěť ruší tu dřívější, avšak pouze v rozsahu, v jakém vedle sebe nemohou obstát (tj. např. v rozsahu, ve kterém se týkají stejného majetku). Tento postup však nelze příliš doporučit. Roste tím riziko, že výklad nebude zcela jasný, čímž vzniká i větší riziko dědických sporů či neplatnosti závěti. Určitě doporučuji vše uvést pouze do jedné jediné závěti. V rámci doporučované pravidelné aktualizace navrhuji sepsat závěť znovu jako celek. Na výši nákladů spojených s jejím sepsáním to nemá vliv. Na jistotu a srozumitelnost závěti však zásadní.

Jak závěť koncipovat, nač v ní myslet? Je lepší ji sestavit s notářem, který má zkušenosti, nebo rovnou v advokátní kanceláři, pokud se jejím předmětem má stát i nakládání s autorskými právy, ochrannými známkami apod.? Kolik to stojí a jaké doklady jsou k tomu potřeba?

Nejdříve je důležité si v klidu rozmyslet, jak majetek správně rozdělit mezi dědice. Náklady na pořízení závěti se různí dle toho, jakou formu zvolíte. Nejlevnější závěť můžete sepsat doma vlastní rukou a uložit do šuplíku, případně ji podepsat před svědky. Jedním dechem však dodávám, že s touto formou závěti je spojeno nejvíce problémů a sporů. Proto zásadně doporučuji sepsat závěť u notáře. Cena závěti se zpravidla pohybuje v rozmezí zhruba od 2000 do 5000 korun. Setkal jsem se však i s požadavkem notáře přesahujícím 20 000 Kč, odůvodněným složitostí závěti. I proto doporučuji, abyste šli k notáři připraveni. Nejste-li si jisti, co můžete do závěti uvést a jaké možnosti vám zákonná úprava nabízí, nebo hledáte-li specifické právní řešení, obraťte se nejprve na advokáta, který se zabývá dědickým právem a právní ochranou majetku. Ten s vámi vše v klidu probere, zhodnotí vaši rodinnou i majetkovou situaci a související rizika a navrhne vám konkrétní řešení. K notáři tak půjdete již s konkrétním návrhem závěti, který jen podepíšete. Při rozdělování majetku myslete na to, aby se vaši dědicové později nerozhádali a aby ten, kdo má majetek zdědit, jej také byl schopen dobře spravovat. To se týká hlavně nemovitostí a podílů v obchodních společnostech. Nezapomeňte však na děti jako nepominutelné dědice. Ty mají vždy nárok na hodnotu odpovídající alespoň třem čtvrtinám jejich zákonného dědického podílu, jsou-li nezletilé, resp. jedné čtvrtině, jsou-li již zletilé. Vydědit je není vůbec jednoduché a lze tak učinit pouze ze zákonných důvodů (zpravidla jen pro závažnou trestnou činnost a prokazatelný trvale nezřízený život).

Při rozdělování majetku myslete na to, aby se vaši dědicové později nerozhádali a aby ten, kdo má majetek zdědit, jej také byl schopen dobře spravovat.

Má-li být součástí pozůstalosti větší majetek (rodinná firma, nemovitosti), určitě do závěti zahrňte i jmenování správce pozůstalosti. Ten zajistí, aby váš majetek během často zdlouhavého dědického řízení neztrácel na hodnotě. Na trhu existují renomovaní odborníci, kteří se na tuto správu specializují. Specialisté na právní ochranu majetku vás s nimi jistě budou schopni propojit.
Neměli byste zapomenout ani na své digitální dědictví, aneb všechny online účty a účty v aplikacích, které mají nějakou hodnotu (např. účty s kryptoměnou, sázkové účty, investiční účty s cennými papíry, online peněženky atd.). V dědickém řízení lze tyto hodnoty jen obtížně odhalit, pokud o nich dědicové nevědí. K některým účtům je potřeba dědicům poskytnout i přístup.

Kde najít notáře či advokáta, který by mi vyhovoval?

Při hledání odborníka byste měli dbát především na to, zda dědické právo a právní ochrana majetku patří mezi jeho prověřené specializace. Dále bych požadoval, aby provedl analýzu vaší rodinné a majetkové situace, seznámil vás s riziky, která vám konkrétně v různých situacích hrozí, nabídl vám řešení přímo na míru vaší situace a respektující vaše přání, a nebál se přitom využívat všech dědických institutů, které zavedl občanský zákoník v roce 2014.

Zkusme vše ukázat na modelovém příkladu: Vlastním malou rodinnou firmu, specializuje se na marketingové služby, jsem jediným jednatelem a zaměstnávám své dvě děti. Jsem také vlastníkem rodinného domu se slušným pozemkem, mám akcie, investuji do jednoho fondu, běží mi penzijko, mám nějaké zlato, žádné velké úspory, ale ani dluhy, půjčky, hypotéky. Přeji si, aby vše zdědili potomci, každý polovinu. Jenže to může být pro dědice danajským darem. Jaká rizika z toho plynou?

Já jsem zastáncem toho, aby při dědictví nevznikalo žádné spoluvlastnictví nemovitostí a aby firmy vždy měly většinového vlastníka. Jinak hrozí, že se dědicové budou při správě majetku hádat, a ten tak bude paralyzován. Spíše než k rozdělení pozůstalosti na dvě ideální poloviny bych proto zvážil rozdělení jednotlivých věcí mezi děti tak, aby každé dostalo přibližně stejnou hodnotu. Bude pak na nich, zda spojí síly a majetek nebo jeho část budou využívat společně. Já bych měl pocit, že jsem udělal maximum, aby se kvůli majetku nikdy nerozhádali.

Co když by děti zdědit firmu nechtěly?

Pokud to zůstavitel tuší, měl by najít jiného vhodného dědice nebo firmu ještě za života prodat. Prodat ji samozřejmě mohou i dědicové poté, co ji zdědí. Pokud by dědictví odmítli a nebyl by jiný dědic, majetek by propadl státu. Zpravidla však nejde o to, že by děti firmu vůbec zdědit nechtěly. Nechtějí ji pouze řídit ani jí věnovat čas. Někdy jim v řízení firmy chce zabránit i sám zůstavitel, protože má pocit, že by to nezvládly. V takovém případě lze stanovit, že firmu povedou profesionální manažeři a dětem z ní půjde podíl na zisku. Firma se bude moci dále rozvíjet, protože ji povede odborník, a děti z ní budou mít užitek. Je však třeba na to myslet dostatečně včas, aby se profesionální manažeři mohli s firmou dostatečně seznámit a řádně ji spravovat. Současně je třeba uvést tyto profesionální manažery do závěti a ideálně je obsadit do dozorčí rady či jiného kontrolního orgánu firmy.

Mohou potomci získat z dědictví třeba jen ochranné známky, a ty posléze například prodat nebo vydražit?

Dědic může své dědictví odmítnout pouze jako celek. Nemůže si tedy ponechat pouze určité vybrané věci. Pouze děti jako nepominutelní dědicové mohou dědictví odmítnout s výhradou povinného dílu, jehož hodnotu jim pak ostatní dědicové musí nahradit v penězích. Pokud by to ale zůstavitel v závěti připustil, mohou se dědicové v dědickém řízení dohodnout na jiné výši dědických podílů. Jedno z dětí by si tedy mohlo ponechat třeba jen ochranné známky a druhé by zdědilo zbytek.

Už to, že přemýšlíte o závěti, je prvním skvělým krokem k předcházení sporům. Dle zákonné dědické posloupnosti (tedy bez závěti) by veškerý majetek mohl skončit ve spoluvlastnictví všech dědiců, pokud by nedosáhli vzájemné dohody. Může přitom jít o osoby, které mají vzájemně hodně špatné vztahy. Na sto procent dědickým sporům nepředejdete nikdy.

Ani rodinné sídlo, které by padlo do rukou dcer, nemusí přinášet následné generaci moc radosti. Dům je sice kolaudován jako dvougenerační, ale bydlet obě spolu nechtějí, jedna touží si na zahradě postavit rodinný domek podle svých představ. Druhá nechce zahradu zastavět. Co s tím? Nejhorší jsou spory v rodině, těm bych ráda závětí předešla...

Přesně tak. Spoluvlastnictví vždy představuje velké riziko. Nakonec to může dopadnout i tak, že se nemovitost bude muset prodat, protože ani jedno z dětí nebude mít na vyplacení toho druhého při vypořádání spoluvlastnictví. Případně bude nemovitost chátrat, protože se neshodnou na opravách a namísto toho budou „investovat" do sporů o vypořádání spoluvlastnictví.

Ráda bych také svůj majetek odkázala jen svým dvěma dcerám, nikoli jejich manželům nebo partnerům, jedna je vdaná a druhá nesezdaná. Jak toto řešit?

Majetek nabytý z dědictví se vždy stává výlučným vlastnictvím, tj. nestává se součástí společného jmění manželů (SJM), pokud je dědic v manželství. Manžel dědice tak na majetek nemá žádný nárok, pokud jej na něj dědic nepřevede. To se však může, k překvapení všech, změnit později tím, že se do něj investují peníze ze společného jmění manželů (SJM).

Mohu mít v závěti nějaké ustanovení, které by zmírnilo případné spory o majetek? Samozřejmě si přeji, aby vše, co se dědictví týká, probíhalo bez emocí, střetů a průtahů, objektivně, spravedlivě. Jenže, co je to spravedlivě? Jak tohle ošetřit?

Už to, že přemýšlíte o závěti, je prvním skvělým krokem k předcházení sporům. Dle zákonné dědické posloupnosti (tedy bez závěti) by veškerý majetek mohl skončit ve spoluvlastnictví všech dědiců, pokud by nedosáhli vzájemné dohody. Může přitom jít o osoby, které mají vzájemně hodně špatné vztahy. Na sto procent dědickým sporům nepředejdete nikdy. Vždy rád s nadsázkou říkám, že člověka doopravdy nepoznáte, dokud s ním nedědíte. Na druhou stranu je pravda, že správné a promyšlené rozdělení majetku s ohledem na případná rizika mnoha dědickým sporům účinně předejde.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi

Firmy po stagnaci opět zvyšují benefity

Analytici portálu Platy.cz rozebrali aktuální vývoj zaměstnaneckých benefitů v České republice. Část zaměstnavatelů, kteří po pandemii omezovali výdaje v této oblasti, do svých lidí opět více investují.

kresba Pixabay

„Čechů, kteří nemají od svého zaměstnavatele k dispozici žádný benefit, je stále méně. Podle aktuálních dat je v takové situaci 11 % zaměstnanců. Podíl lidí bez zaměstnaneckých výhod klesl oproti roku 2021, kdy to bylo 13 %," řekla Radka Košíčková z portálu Platy.cz.

Faktorem, který dnes výrazně ovlivňuje nabídku benefitů, je nedostatek uchazečů na trhu práce. V roce 2022 se výrazně zvýšilo rozšíření finančního bonusu pro zaměstnance, kteří do firmy doporučí nového člověka. Finanční částku obdrží od svého zaměstnavatele v takovém případě 18 % lidí.

Aktuální situace zároveň přináší větší tlak na růst loajality. Firmy, které zápasí s vysokou fluktuací, musí složitě hledat nové lidi, kteří by obsadili místa odcházejících zaměstnanců. I to může být důvod zvýšení podílu zaměstnanců, kteří při výročí ve firmě dostávají vyplacený bonus. Aktuálně jich je 18 %, v roce 2018 jich pak bylo jen 14 %.

Analýza portálu Platy.cz odhalila, že čeští zaměstnavatelé poskytují stále více benefitů, které souvisejí se zdravím. Lze zmínit například počty sick days. Ty má aktuálně k dispozici zhruba 24 % zaměstnanců. Ještě v roce 2020 šlo o necelých 20 %.

„Firmy také stále více dbají na zdravé stravování. Stravenky jsou sice stále hlavním zaměstnaneckým benefitem, nepřinášejí však firmě unikátnost. Té se snaží některé firmy dosáhnout nabídkou kvalitního a zdravého stravování," poznamenala Radka Košíčková. Zájem zaměstnavatelů i provozovatelů kancelářských budov o kvalitnější stravování potvrzuje i provozovatel cateringu a stravování Perfect Canteen.

„Jedním z našich benefitů v této oblasti je Multisport karta, kterou většina lidí zná a používá pro trávení volného času a podporu zdraví. Je to vždy první věc, týkající se benefitů, na kterou se ptají uchazeči o práci. Považujeme sport za důležitý, pro rok 2023 plánujeme společné sportovní aktivity a turnaje," sdělila Iana Nurtdinova, HR ředitelka developerské společnosti Getberg.

V poradenské společnosti IC Group mají na pracovišti vyhrazené relax zóny, letní a zimní terasu, pořádají pravidelné eventy a teambuildingy. „Dalším velmi populárním benefitem z této oblasti jsou plně hrazené multisport karty. A ve firmě jsme toho názoru, že nejlepší lék na duševní zdraví zaměstnanců je podpora motivujícího pracovního prostředí jak ze strany HR, tak vedení," řekla Jitka Jetlebová, HR ředitelka.

Roste zájem o takové benefity, které je možné využívat i při práci z domova. Trendem jsou také benefity zaměřené na podporu zdraví a zdravého životního stylu a nejnověji ty, které podporují životní pohodu – wellbeing, tedy masáže, wellness, ale i psychologické konzultace, kurzy či školení. Dále benefity umožňující práci z domu či její kompenzaci. Někteří zaměstnavatelé svým zaměstnancům nabízejí školení pro rozvoj zdravějších návyků, včetně základů duševního zdraví.

„V době pandemie koronaviru jsme nabídli zaměstnancům ještě větší množství webinářů a worskhopů, jejichž prostřednictvím bouráme tabu o duševních potížích. Propojili jsme program duševního zdraví s wellness aktivitami jako online cvičení nebo jóga. Pokračovali jsme ve stejném duchu i loni, celkem jsme ve finančním roce 2022 uspořádali přes 50 webinářů a workshopů věnovaných různým tématům podpory duševního i fyzického zdraví," uvedla Šárka Vránová, HR ředitelka společnosti Accenture.

Analýza naznačuje, že mnoho zaměstnavatelů, kteří byli v roce 2021 nuceni benefity nerozšiřovat, se již aktuálně vrátilo zpět k trendu rozšiřování počtu benefitů pro stále větší počet zaměstnanců. Takovou situaci lze spatřit například při vzdělávání nebo třeba firemních akcích. To potvrdil i výkonný ředitel Počítačové školy Gopas Jan Dvořák: „Firmy do vzdělávání svých zaměstnanců opět vrhají nové síly a prostředky. Ve druhé polovině roku 2022 jsme zaznamenali výrazný zájem o školení, a to nejenom IT odborníků, ale i například obchodníků, referentů či administrativních pracovníků. Zvýšený zájem očekáváme i v roce letošním. Vzdělávání poskytnuté zaměstnavatelem hraje rok od roku důležitější roli i z pohledu benefitů." **(tz)**

Podíl zaměstnanců s konkrétními benefity

	2019	2022
bonus při doporučení zaměstnance	15 %	18 %
bonus při výročí zaměstnance ve firmě	14 %	18 %
dovolená navíc	32 %	34 %
nápoje zdarma (káva, čaj, minerálky apod.)	26 %	33 %
notebook i k soukromým účelům	23 %	30 %
penzijní připojištění	28 %	33 %
parkovací místo pro zaměstnance	16 %	22 %
práce z domu	17 %	32 %
příspěvek/proplacení regeneračních a relaxačních aktivit	9 %	12 %
pružná pracovní doba	36 %	44 %
sick days	20 %	24 %

zdroj: Platy.cz

Co přinesl rok 2022 a jaký bude ten letošní?

Zkušenosti moudrých, odvážných a chytrých lidí ukazují, že jít za svým snem je polovina úspěchu v podnikání. Vyplácí se počítat, riskovat, naslouchat intuici, vidět příležitosti tam, kde jiní nehledají. Obdivuhodné výsledky jsou i dílem tvrdé práce, bláznivého nápadu, vyjádřením emoce či nutnosti. Střípků, z nichž se skládají velké věci, je nekonečně. Jak hodnotí své počínání v uplynulém roce dva reprezentanti businessu, a jak se snaží vytušit, o čem bude ten letošní, si můžete přečít právě zde:

Ruslan Skopal

spolumajitel a CEO Trenýrkárna.cz a Styx

Rok 2022 byl pro nás přelomový. V létě jsme představili nové investory: 40 % naší firmy DaniDarx s.r.o. nově drží česká investiční skupina SPM, založena Slavomírem Pavlíčkem a Markem Španělem. Ta nám mimo jiné pomáhá s expanzí na zahraniční trhy. Prvním výsledkem je aktuální vstup do Maďarska, Německa, Rakouska a Rumunska, v další fázi plánujeme Slovinsko, Polsko a Nizozemsko.

Spojení s investorem hodnotím velice pozitivně. Těší nás, že se o nás vůbec jeho představitelé zajímali, že se ozvali a po několika jednáních a získání informací od nás se rozhodli do nás investovat. A můžeme díky nim nejen na zahraničních trzích expandovat výrazně rychleji a sofistikovaněji, ale například jsme byli i schopni využít příležitosti na trhu. Dokázali jsme celý rok lépe nakupovat zboží, což nám mohlo zlevnit tento proces. Také jsme mohli vyrobit naši druhou privátní značku Nedeto, která je výrazně levnější. V tomto segmentu chceme konkurovat hlavně produktům z nižší cenové hladiny, jako jsou třeba produkty z Lidlu nebo například z Tchiba. Potěšilo mě také, že SPM investice aktivně směřuje do vytváření partnerství s ambiciózními českými podnikateli s prokázanými výsledky. A že nám k tomu pomohla sázka na naši značku Styx, kterou sami vyrábíme a šijeme výrobky přímo v ČR.

Máme za sebou také rekordní čtvrtletí, co se týká prodejů. Ve třetím kvartále roku 2022 jsme vyřídili o 76 % více objednávek než ve třetím kvartále loňského roku. Konkrétně prošlo naším skladem a logistikou 37 610 objednávek. Prodali jsme 512 445 kusů zboží, před rokem ve stejném období to bylo necelých 245 000 kusů. Podobně úspěšný čekáme i čtvrtý kvartál, zde budeme mít finální výsledky brzy. Celkově budou naše letošní tržby přesahovat 200 miliónů korun.

S naším rozvojem do zahraničí jsme byli postaveni před otázku, pod jakým brandem zde provozovat náš e-shop. Trenýrkárna.cz je super jméno, ale pro zahraniční trhy moc použitelné není. Pro slovenský trh jsme se tedy rozhodli použít téměř totožný název Trenírkáreň.sk. Pro německý, rakouský, maďarský, rumunský, slovinský a postupně další trhy využít zbrusu nový brand Nedeto.

Rozhodli jsme se také přijít s novou českou privátní značkou spodního prádla, která bude zaměřena jinak než české spodní prádlo Styx. Půjde oproti Styxu o jednodušší varianty spodního prádla, které budou ale i přesto vyrobené velmi kvalitně. I pro tento produkt využíváme brand Nedeto. Značka je v první fázi zaměřena na dámské kalhotky, pánské trenky, ponožky a boxerky například i potištěné, které nejsou tak běžné.

Jaký očekávám rok 2023 v naší firmě? Náročný. Myslím si, že srovnatelně náročný jako letošní. S tím, že v roce 2022 jsme rostli přibližně o 50–60 %. V letošním očekáváme tempo růstu nižší, odhaduji to tak na 30 %.

V e-commerce sektoru, zejména pak ve fashionu segmentu, očekávám meziroční pokles. Celá ekonomika bude dle mého názoru stagnovat.

Ondřej Hyrš

zakladatel a spolumajitel módní značky Vuch

Rok 2022 ve Vuch mohu stručně zhodnotit následovně: i přes obavy na počátku roku jsme na jeho konci velice spokojeni. V současné nepříznivé ekonomické situaci, kdy mnoho e-shopů či fashion značek hlásí meziroční pokles či minimální nárůst, se nám podařilo růst o zhruba 50 %. Což je v e-commerce, a navíc fashion segmentu, téměř zázrak. Domnívám se, že za úspěchem stojí kombinace našeho produktu a služeb. Sázíme na vlastní vývoj a vytříbený design, ale i na výrazné barvy a barevné kombinace. Jedním z nejpopulárnějších produktů jsou například puntíkaté peněženky, které se drží na vlně popularity již několik let. Čistý design a výraznou barvu má také dámská peněženka ze syntetické kůže Zippy Collection Violetie Vida, která získala ocenění Peněženka roku v soutěži Shoproku.cz portálu Heureka.cz. Co se týká služeb, zde si naše zákazníky hýčkáme, staráme se a pečujeme o ně. Připravujeme speciální akce, slevy, dárečky. A to je další klíčový důvod, proč si myslím, že jsme úspěšní.

A jak vidím rok 2023? Stále více zákazníků se bude pečlivěji rozmýšlet, co si koupí a nekoupí. A budou ještě více hledět na cenu. Úspěšný podle mě bude ten, kdo nabídne něco extra. A také ten, kdo poslední roky nepodcenil kvalitu svých služeb a zákazníky si předcházel.

Určitě se také ukáže, že někteří hráči, kteří v minulosti slepě věřili na neustálý boom a vše předimenzovali, pocítí problémy. My, i když jsme za poslední tři roky firmu takřka zšestinásobili, tak jsme se vše snažili dělat s rozumem. Aby vše vycházelo a byli jsme připraveni na jakékoli scénáře.

Ve Vuch se v roce 2023 chceme mnohem více zaměřit na zahraniční trhy, protože tam vidíme velký potenciál. Ve velkoobchodě a u našich partnerských obchodů budeme klást mnohem větší důraz na prezentaci našich produktů (samostatné regály), připraveny máme také dvě nové limitované edice (Sharlota a Josef Rataj).

Tím, jak rosteme, budeme řešit i jiné otázky: větší skladové prostory nebo rekonstrukci kancelářských prostor, aby měli své místo i noví zaměstnanci, které nabíráme.

Značka Porkert pro domácnosti i řezníky

PORKERT®

Doby, kdy jsem si užívala domácích zabijačkových hodů, už dávno minuly. Inu, časy se mění, ale navzdory tomu chuť na vepřové pochoutky zůstává. Rozhodla jsem se vyrábět domácí paštiky. První, zkušební várku jsem zvládla, bylo to doslova pár skleniček. Druhá proběhla za značné asistence portského, jehož jsem do směsi masa, jater a tuku přilévala opatrně, o to více jsem koštovala a zvažovala, jaký poměr bude tím správně delikátním. Dopadlo to všeobecným veselím, trefila jsem ale nakonec vše, včetně soli a koření. To mne jaksepatří povzbudilo a já se letos na podzim rozhodla řezníkům fušovat do řemesla znova. Jenže ouha, elektrický robot to vzdal po první várce. Další, který byl v záloze, se k pořádné práci neměl. Nakonec k velké potupě celého procesu přišel ke slovu výkonný mixér, který sice dělal, co mohl, ale popravdě, mlýnek a příslušnou strukturu masa nenahradil. A tak se stalo, že jsem napsala Ježíškovi. A ten četl pozorně a nadělil mi bytelný mlýnek z litiny, přesně ten, který používala moje babička, vyhlášená kuchařka. Ostatně ho máme jako velké dědictví stále, jen ho používá můj bratr na Moravě, když se pustí do jitrnic nebo klobásek.

Zaslepena výdobytky techniky a rozvojem domácích pomocníků na všechno možné, netušila jsem, že se tyhle mlýnky věhlasné značky Porkert ještě vyrábějí, a že se dají úplně jednoduše v kdejakém železářství koupit. Ježíšek byl chytřejší a znalý. A udělal mi opravdu radost. Otevřel vzpomínky, ve kterých jsem se vrátila k diskutabilním domácím pracem, kdy jsem byla jako vzdorovitá dcera a vnučka zasvěcována do vaření a pečení, ačkoli jsem měla myšlenky úplně jide, tedy v bunkru u rybníka, kdy jsem pronikala do alchymie babiččiny kuchyně a pomáhala vytvářet kouzla, která uložena v paměťových buňkách zůstanou navždy. Její sekaná z králíka a bůčku, kdy výpek doladila lžičkou rybízové marmelády, její karbanátky smažené na sádle, ty by dnes dokázaly konkurovat výsledkům snažení věhlasných šéfkuchařů zcela jistě. Byla v nich zašifrovaná její duše, její vztah k umění měnit suroviny v labužnické kousky i poselství dalším generacím. Čím jsem starší, tím více to dokážu ocenit. A těším se, až se svým novým mlýnkem spolehlivě a bez nadbytečného adrenalinu umelu první kousek masa. Nabyla jsem jistoty, že to půjde bez problémů i slz, neboť léty prověřená konstrukce, pořádný materiál i kvalita propojené s lidskou snahou dokázat nadpřirozené kousky půjdou mému snažení naproti. A jak to se značkou, jež se stala průvodcem historie podnikání v Čechách, vlastně bylo a je? Na to jsem se zeptala výkonného ředitele firmy Hanhart Morkovice s.r.o., Ing. Ladislava Vymazala. Ta mlýnky nyní vyrábí:

Značka Porkert je stálicí na trhu. Čím to, že jsou tradiční mlýnky na maso v domácnostech i specializovaných provozech stále oblíbené, i když je k mání nepřeberné množství různých elektrických pomocníků?

Těch důvodů je více. Nicméně velmi často slýchám to, že elektrické mlýnky jsou relativně levné, ale nekvalitní – nemelou, rychle se pokazí motor, maso se při mletí zahřívá. Naše mlýnky jsou robustní, spolehlivé, jednoduché, takže vydrží dlouhou dobu, a to zákazníci oceňují.

Ti, kdo už něco pamatují, vzpomenou na chvilky v kuchyni své babičky, v minulém století byl váš mlýnek jasnou výbavou každé domácnosti... Kolik se jich vyrábělo kdysi a kolik dnes?

Ještě na začátku milénia se jich vyrobilo přes 300 000 ročně. Nyní je to zhruba 12 000 za rok. Odbytové množství je posledních deset let více méně konstantní.

Jsou mlýnky stále stejné, nebo prošly nějakou inovací?

Úplně stejné nejsou. Významnější změna nastala v typu povrchové úpravy. Stále jde o zdravotně nezávadný cín, nicméně dříve se na povrch mlýnku nanášel žárově, nyní galvanicky. Tím jsme mimo jiné dosáhli i toho, že nynější mlýnky jsou povrchově ošetřeny po celé ploše, kdežto dříve byly obráběné části mlýnku bez povrchové úpravy.

Kde všude je lze dnes koupit?

Určitě na našem e-shopu. Dále je nabízí celá řada dalších e-shopů a stovky kamenných prodejen.

A kdo o ně má stále největší zájem?

V zásadě máme dvě významné skupiny zákazníků, a to domácnosti a malé řezníky.

Vyrábíte však také příbory, nože i krájecí desky. Hodláte sortiment dále rozšiřovat?

Určitě ano. Výroba mlýnků Porkert byla do našeho závodu převedena v roce 2013. V roce 2019 jsme do sortimentu zařadili další produktové kategorie. Bohužel od té doby není situace na trhu optimální, nejdříve vlivem covidu a nyní z důvodu energeticko-inflační krize. Nicméně naším záměrem je do produktového portfolia přidávat další výrobky tak, aby naše vnitřní motto: „Meleme, krájíme, drtíme, řežeme = Porkert“ bylo nadále naplňováno.

Naše mlýnky jsou robustní, spolehlivé, jednoduché, takže vydrží dlouhou dobu, a to zákazníci oceňují.

Dočetla jsem se, že značka Porkert nabídla jako první v Evropě trhu také univerzální kuchyňský robot. Jak to tehdy bylo? Na jakém principu pracoval?

Byl to klasický robot, který odpovídal technickým možnostem své doby. Obecně pod značkou Porkert vznikla celá řada inovativních výrobků. Bohužel rodina Porkertů byla šlechtického původu, a to v poválečné době nebylo pro tehdejší režim vhodné, takže se různými úředními zásahy prováděla „degradace“ úspěšného podniku a tehdejší know-how se předávalo do státních podniků.

Osudové chvíle rozvoji firmy tolik nepřály, majitelé museli překonat požáry, znárodnění, posléze přišel restituční proces... A Porkert opět žije. Jaké emoce jsou s tím vším spojeny?

Svým způsobem jsem rád, že stále přetrvává jistá tradice – odkaz minulosti. Jinak máte pravdu, že sáhodlouhá historie značky Porkert je propletena strastiplnými osudy.

Špičková kvalita, certifikáty, až desetiletá záruka, možnost dokoupit si náhradní díly, to vše je odrazem obchodní etiky, která navazuje na prvorepublikové hodnoty zakladatele. Proklientský přístup, vstřícnost k zákazníkovi, citlivý marketing, staronová image, která zraje jako víno. Co všechno je potřeba k tomu, abyste se na konkurenční scéně udrželi?

Hlavně velké odhodlání a nezlomnost. Podnikání, respektive výrobní podnik, je prostředí, kde každý den řešíte velké množství problémů, což bývá vyčerpávající. Na druhé straně si vždycky říkám, že jsme to my sami a naše intuice, myšlenky a jejich realizace, v nichž máme naprostou svobodu, a díky nimž se můžeme zlepšovat.

A vy sám – vaříte rád? Používáte mlýnek na maso? Máte svůj nepřekonatelný recept třeba na sekanou nebo karbanátky?

Musím se přiznat, že kovářova kobyla chodí bosa. Ale rodiče mlýnek mají a sekaná od maminky, na kterou jsem dříve maso i mlel, je ta nejlepší!

za odpovědi poděkovala Eva Brixi

Knedlo vepřo zelo není zabiják

O mase v našem stravování se na nás hrne neskutečné množství informací. Jednou je drůbeží zdravé, podruhé škodí, hovězí se nedoporučuje, protože..., za pár dní je hovězí nejlepší zdroj bílkovin na světě, vepřové z nás pomalu dělá kardiaky a běda tomu, kdo si namaže chleba sádlem. Chápu – věda a výzkum jdou dopředu, lidstvo se snaží dopátrat toho, co mu prospívá více či méně. Snaží se pochopit, čím škodí planetě Zemi a co by měl pro její budoucnost udělat dobrého. Často se však z celku vybírají jednotlivosti okleštěné od dalších důležitých dat a informací a do našich hlav se dostávají takové zvěsti, že se v noci budíme hrůzou při pomyšlení na to, že nás další den čeká společenský oběd s obchodními partnery, a co čert nechtěl, bude to zrovna knedlo vepřo zelo spojené s malou zabijačkovou ochutnávkou... Agrární komora se na maso podívala očima praktiků i akademiků, ale i chovatelů, spotřebitelů, zkrátka zdravým selským rozumem, a hlavně v souvislostech. Pátrala spolu s dalšími odborníky po významu masa v evoluci člověka i jeho současném místu v naší výživě. K čemu dospěla, na to odpověděl Ing. Václav Suchan, CSc., MBA, ředitel úřadu Agrární komory ČR:

Ing. Václav Suchan, CSc., MBA

Jak se konzumace masa podepsala na vývoji člověka?

Na začátku rozvoje civilizace stál přechod lidstva k zemědělské výrobě. Z původních lovců a sběračů se člověk proměňoval na pastevce a zemědělce. A jak dokládá pohled do evolučního vývoje, jsou naše geny zároveň od pradávna stále nastaveny na konzumaci masa, které je důležité pro růst a regeneraci lidského organizmu, zejména pak pro imunitní systém. Za rozmachem lidské civilizace stálo systematické obhospodařování půdy a budování osídlení. Šlechtění a kultivace prvních plodin začaly před 13 000 lety. Předtím se skupiny našich předků musely za potravou vždy stěhovat. Zemědělství se ale stalo prvním krokem pro zakládání sídel a rozvoj lidských společenství.
V současné době chov zvířat do vyrovnané zemědělské soustavy neodmyslitelně patří, využívá její zdroje (travní porosty, obilí) a zároveň jej obohacuje (zapravováním organických hnojiv do půdy). Zemědělství je zároveň zásadní faktor, který utváří naši současnou krajinu.

Znamená to tedy, že chov vepříků, kraviček nebo ovcí planetě ani lidem neškodí?

Jak by mohlo! Bez živočišné výroby nemůžeme do budoucna zajistit půdní úrodnost, schopnost půdy zadržovat vodu, a v neposlední řadě ani kulturní ráz krajiny, která je kulturní právě díky tomu, že ji někdo obhospodařuje, že v ní jsou zvířata, ať už na pastvinách, nebo ve stájích. Vždy platilo, že louky jsou matkou polí, a vyrovnaná zemědělská soustava se bez pícninářství, tedy produkce krmiv pro hospodářská zvířata na orné půdě i trvalých travních porostech neobejde. Krajina navíc není pestrá bez pasených zvířat. Všechno, co roste na polích či loukách a je potravou nám nebo zvířatům, která chováme, má jedno společné. Díky fotosyntéze rostliny spotřebovávají uhlík a produkují kyslík, přičemž krmivo pro hospodářská zvířata, včetně posklizňových zbytků, váže více těchto prvků, než kolik hospodářská zvířata vyprodukují.

Myslím ale, že na to mnozí přehnaně ekologicky smýšlející jedinci zapomínají nebo si to ani neuvědomují...

Zapomíná se ještě i na to, že před hospodářským a průmyslovým rozvojem společnosti to byla právě domestikovaná zvířata, která zajišťovala dopravu a přesuny lidstva a ulehčovala každodenní těžkou práci např. zrovna na polích. Ale nejen na to.
Nemluví se moc ani o tom, že maso má vliv i na naši imunitu. O kterou jsme se začali násobně zajímat právě při nedávných patáliích s covidem. Například RNDr. Petr Šíma, CSc., náš známý imunolog, člen českých i mezinárodních vědeckých společností, by vám potvrdil, že téměř všechny naše geny mají původ starší, než je rod Homo, a ustálily se za života generací, které opustily rostlinnou stravu a zařadily do svého jídelníčku maso. Podle něj náš problém spočívá v tom, že naše geny nevědí, že žijeme za jiných podmínek, programují nás dnes stejně jako před desítkami tisíc let.
A 100 000 generací jsme byli pastevci a lovci, 500 generací jsme pastevci a zemědělci, deset generací žilo v industriální době a dvě generace se stravují technologizovanou stravou. Geneticky jsme stále totéž, tedy naše fyziologické

Někomu nevadí dvakrát týdně bůček a dožije se úctyhodného věku ve zdraví, jiný se hlídá a děsí, když přibere kilo navíc, a stejně mu to není moc platné. A maso posuzované z různých úhlů pohledu člověku ani planetě neškodí, ba naopak.

a metabolické procesy jsou určovány stejnými geny jako u našich předků žijících před desítkami tisíc let.
Petr Šíma také zdůrazňuje, že naše výživa obsahuje základní složky (makroprvky) jako sacharidy, bílkoviny, tuky a mikroprvky, tedy vitamíny, minerální látky a stopové prvky. Ne vždy si nutriční odborníci, natož pak laici uvědomují, že k základním složkám je třeba počítat nukleotidy, uváděné jako „dietární" nukleotidy (dNT). A ty jsou pro nás zcela nezbytné. Jejich funkce v organizmu je skutečně zásadní. Mají vliv na fungování metabolizmu, na dělení buněk a regeneraci a v neposlední řadě chrání před UV zářením.

Takže bychom vlastně měli zemědělcům poděkovat za každého odchovaného čuníka?

Myslím, že určitě. Jak jsem naznačil, souvislostí je řada. Ale hlavně bychom měli umět správně význam masa v lidské výživě interpretovat. Dietární nukleotidy jsou důležité pro vývoj organizmu jak v pre-, tak i postnatálním období. Významnou roli hrají v růstu dětí zejména v malnutrizovaných regionech nebo v průmyslových oblastech. Lze je velmi dobře využít v podobě fortifikace (obohacení o některou výživovou složku) vybraných potravin, potravin pro zvláštní výživu nebo jako doplňky stravy. Vhodné je mít dostatek dNT zejména před obdobími očekávaných infekčních epidemií, při rekonvalescenci, ať už jde o chronické infekční stavy, nadměrnou zátěž, nebo pooperační zotavování. Současně jsou potřebné pro optimalizace fyziologických, psychických a imunitních funkcí při stárnutí.
Podobně jako u samotných proteinů i u dNT platí, že ze živočišných zdrojů, a to převážně z masa, jsou podstatně lépe biologicky dostupné než ze zdrojů rostlinných, přestože teoreticky mohou obsahovat přibližně stejné množství.

Všechno, co roste na polích či loukách a je potravou nám nebo zvířatům, která chováme, má jedno společné. Díky fotosyntéze rostliny spotřebovávají uhlík a produkují kyslík, přičemž krmivo pro hospodářská zvířata, včetně posklizňových zbytků, váže více těchto prvků, než kolik hospodářská zvířata vyprodukují.

Hraje-li živočišná bílkovina významnou roli v našem jídelníčku, pak tradiční české vepřo knedlo zelo není potřeba zatracovat?

Určitě ne, vždyť knedlíky jsou sacharidy, zelí je zelenina a v kombinaci s masem jde o ideální oběd, pokud samozřejmě knedlíků nespořádáme dvacet a masa půl kila... Nemusíme také maso konzumovat denně a neměli bychom to přehánět s uzeninami.
Jak již bylo řečeno v úvodu, geneticky jsme stále velmi podobní našim předkům, ale žijeme zcela odlišným způsobem. Tedy nepotřebujeme budovat tolik svalové hmoty pro sílu či vytrvalost, nepotřebujeme ani tolik celkové

Snímek z loňské zabijačky na Farmě Choťovice

foto Martin Šimek

energie, ale to neznamená, že náš organizmus nepotřebuje všechny základní makro i mikroživiny v podobě pro tělo co nejlépe využitelné. Proto maso (nikoli uzeniny) do našeho jídelníčku skutečně patří a je nesmysl ho zatracovat. Také není potřeba ho konzumovat denně.

Roli masa na talíři můžeme chápat jako prospěšnou?

Neexistuje studie, která by potvrdila, že maso (myšleno jako svalovina) je zdraví škodlivé. WHO (Světová zdravotnická organizace) zveřejnila v roce 2015 a pak opakovaně i v roce 2019 informaci o výsledku posuzování karcinogenity spojené mimo jiné s konzumací červeného masa a masných výrobků, čímž vyděsila značnou část spotřebitelské veřejnosti, a chov zvířat se tak dostal na přední místo „černé listiny" ohrožující lidské zdraví. Detaily této studie však stále k dispozici nejsou.
Ve výživě nikdy nic nefunguje samostatně. Pokud budeme konzumovat velmi úzké spektrum potravin, byť super zdravých, bude to mít negativní následek na náš zdravotní stav z důvodu deficitu některých chybějících živin, protože není superpotravina, která by zajistila vyrovnaný zdroj látek. A naopak, je-li v potravině něco pro tělo ve větším množství negativního, tak to opět lze vhodnou kombinací s dalšími potravinami zmírnit. A tím se vracíme k masu. Maso jako takové je pro tělo skutečně velmi důležité – je to zdroj plnohodnotných bílkovin, velmi dobrý zdroj specifických aminokyselin (lysin, cystein, methionin) nezbytných pro vznik dalších, v rostlinných zdrojích jsou velmi limitované. Ing. Hana Střítecká, DiS., Ph.D., nutriční terapeutka z Fakulty vojenského zdravotnictví Univerzity obrany vysvětluje, že příkladem může být methionin důležitý pro tvorbu kolagenu, a hlavně tvorbu cysteinu. Ten je mimo jiné nezbytný v syntéze glutationu, což je hlavní „zametač" volných radikálů. Problematické složky jako cholesterol, případně v následném zpracování nebo v lidském žaludku z dusitanů a bílkovin vznikající nitrosaminy, lze eliminovat současně konzumovanými potravinami bohatými na vlákninu a vitamín C, tedy mít zároveň dostatek zeleniny a ovoce.

Orientační obsahy dNT (mg/100g) a proteinů (%) v potravinách

potravina	dNT	proteiny
hovězí maso	130	20
vepřové maso	260	20
drůbeží maso	290	20
mořské ryby	290	20
mořští měkkýši	90	20
luštěniny*	290	20

* dNT obsažené v rostlinné stravě jsou metabolicky méně dostupné

Takže mi z toho vychází jedno jediné: jezme s chutí a nezapomínejme na zdravý selský rozum...

Ze stravování někdy děláme velkou vědu. Zásadní principy toho, co člověku prospívá, znali už naši předkové. Jedli to, co bylo v regionech zvykem, co tam rostlo a zrálo v daném ročním období, potravin si vážili, neplýtvali. Zužitkovali vše, co bylo. Ať chovali krávu, kozu, prase nebo ovci, slepice či králíky. A pak – je třeba chápat, že každý z nás je určitou individualitou, co sedí tomu, nesedí jinému. Někomu nevadí dvakrát týdně bůček a dožije se úctyhodného věku ve zdraví, jiný se hlídá a děsí, když přibere kilo navíc, a stejně mu to není moc platné. A maso posuzované z různých úhlů pohledu člověku ani planetě neškodí, ba naopak.

připravila Eva Brixi

Češi se na život do stovky docela těší

Téma stáří a důchodu se týká nás všech. Do penze půjdeme pravděpodobně o něco později než naši prarodiče, a navíc si v ní díky prodlužující se délce života pobudeme přibližně o deset let déle. Jak se na tento fakt Češi tváří? Z výsledků průzkumu NN životní pojišťovny a penzijní společností vyplývá, že Čechy toto téma rozděluje. Největší rozkol tkví samozřejmě ve financích. Život do stovky je totiž pro mnohé drahý luxus, zatímco jiní na to ještě ani nepomysleli.

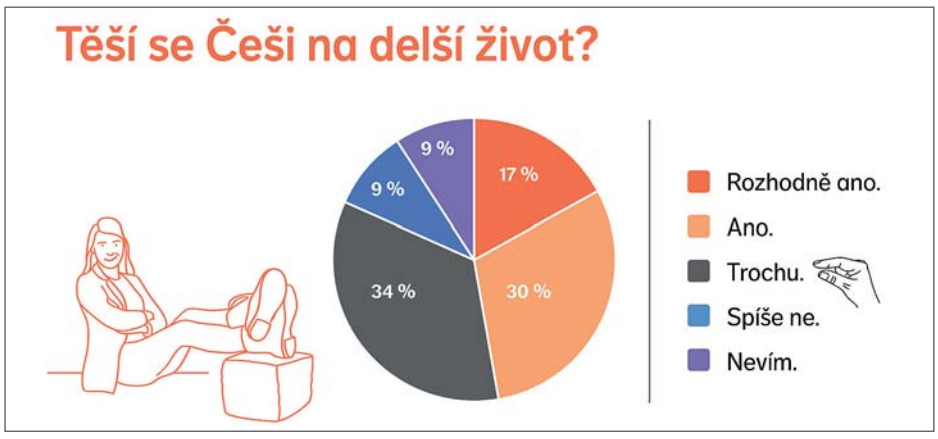
Přibližně jeden z deseti mladých Čechů, kteří dnes začínají pracovat, má potenciál dožít se 100 let. Ale pouze 42 % dotázaných Čechů cítí, že na to budou mít. Jak moc je tento fakt pro společnost alarmující? Jmenovatelem všech nepříliš veselých názorů na to, že můžeme žít i o 10 let déle než naše babičky, je strach, že svou dlouhou budoucnost nezvládneme finančně. Češi si ale začínají uvědomovat, že pomoc ve stáří potřebovat budou, a spoří si víc než kdy předtím. Přesto podle všeho stále nechtějí myslet moc dopředu a často spoléhají na to, že se o ně postará stát. Ale je to dobrý nápad?
„Populace stárne a zátěž na náš sociální systém se zvyšuje," upozornil Michal Korejs, ředitel produktového vývoje NN Životní pojišťovny, která loni oslavila 30 let v Česku. „Do roku 2050 bude u nás dvojnásobek seniorů než nyní, a to se někde podepíše. Dobrou zprávou je, že nikdy není pozdě začít něco dělat pro své spokojenější a bohatší stáří. Čím dříve se do toho pustíme, tím to pro nás bude snazší i levnější. Správný finanční poradce ale dokáže vymyslet fungující plán pro každého v jakémkoli věku.

Víme vůbec, co to stojí?

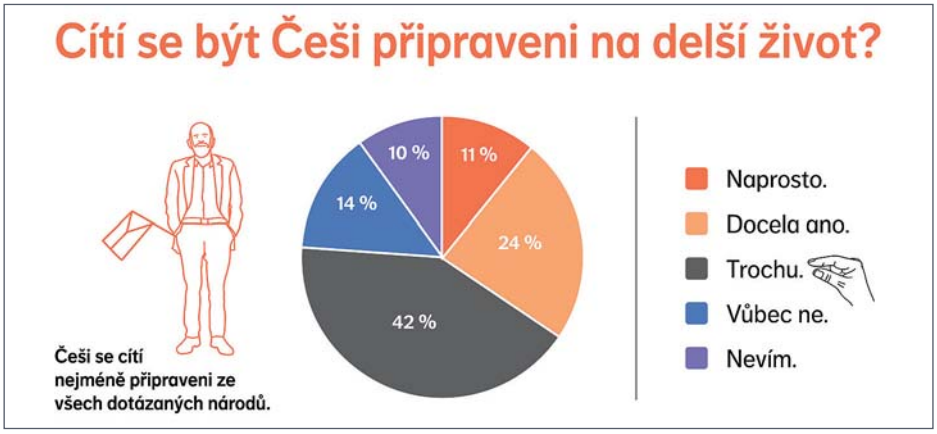
Kolik podle Čechů stojí měsíc péče

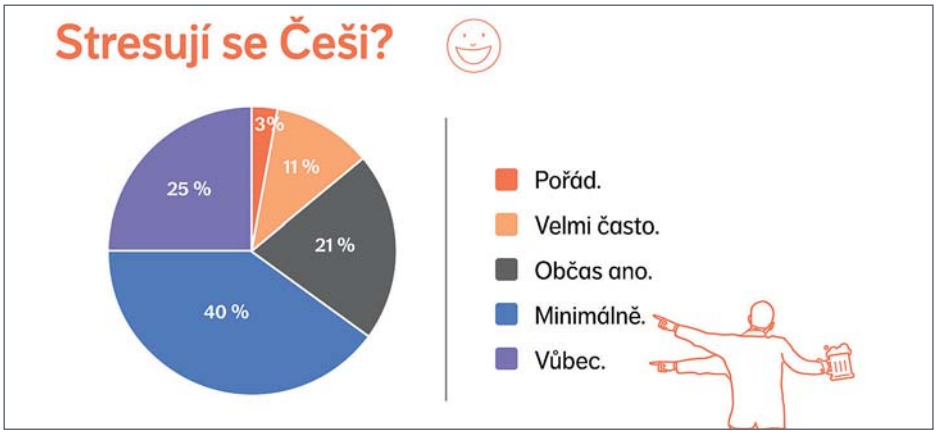
odhad		vs.	realita (expertní odhad nadace Krása pomoci)	
Domov pro seniory	11 034 Kč		Domov pro seniory (průměr)	15–20 000 Kč
LDN	8 843 Kč		LDN (průměr)	12 400 Kč
Osobní asistence (24 h. 7 dní v týdnu)	7 863 Kč		Osobní asistence (3 h. ve všední dny)	7 800 Kč
Každodenní rehabilitace	6 615 Kč		Rehabilitace – hrazený základ / 3 h. fyzio týdně doma	0 Kč / 10 400 Kč
Donáška obědů	2 086 Kč		Donáška obědů (mimo víkendy)	2 310 Kč

zdroj: průzkum NN Životní pojišťovny 2020



A nemusí přitom jít o velké změny ani částky," dodal.
Téma dlouhověkosti jde samozřejmě ruku v ruce s tématem zdraví. Je ku podivu, že jen pro malou část lidí představuje zdravější životní styl něco, na co je důležité myslet pro kvalitnější život v pokročilém věku. Každý čtvrtý Čech by se navíc nevzdal svého zlozvyku nebo závislosti, ani nezačal s novou prospěšnou aktivitou, kdyby mu doktor řekl, že si tak prodlouží život o pět let. „Vše je o přístupu. Lidé si často neuvědomují, že riziko stáří tkví zejména ve vrtkavém zdraví, které s postupujícím věkem přirozeně slábne, což s sebou nese další náklady," upozornil Michal Korejs.
Finanční odhady Čechů jsou ale bohužel mnohdy zkreslené. „Z hlediska peněz nás a naši rodinu nejvíce ohrožují invalidita a závažné nemoci, ale vedle toho bych poukázal zejména na nesoběstačnost. Každý čtvrtý se stane do 80 let závislým na druhých a Češi bohužel často neví, co taková finanční realita dlouhodobé péče obnáší. Jen částečná asistence v domácím prostředí vyjde až na 20 000 měsíčně. Za celodenní péči ve specializovaném zařízení pak snadno zaplatíme až dvojnásobek," nastínil syrovou skutečnost produktový ředitel NN.
Kdo nám tedy pomůže, když to nezvládneme sami, pokud nechceme zatěžovat rodinu a blízké? „Lék na obavy existuje, a ne jeden. Máme nástroje, díky kterým můžeme vyjít stáří naproti bez obav o finanční stránku věci. Život je sice komplexní záležitost a nikdy nevíme, co nás potká, ale jsou věci, o které se postarat lze. A díky tomu se pak můžeme těšit na krásný dlouhý život o něco více," podotkl Michal Korejs.
A jak jsou na tom tedy Češi s těšením se na dlouhá léta v důchodu? Na 47 % z nich se těší, což oproti zbytku světa není vůbec špatné. Nejvíce se do penze těší Španělé (68 %) a na opačné straně žebříčku se doslova krčí Japonci (19 %). Odpočinek, kvalitní čas s blízkými a rodinou, dostatek prostoru na koníčky a užívání si možností, které nám moderní svět nabízí – to jsou pro náš národ hlavní lákadla penze. **(tz)**





NN Group

Finanční skupina NN Group navazuje na 177letou tradici mateřské pojišťovny Nationale-Nederlanden. V 11 zemích pečuje o 18 miliónů klientů 14 000 zaměstnanců. Vedle životního pojištění, spoření na penzi a investičního managementu poskytuje NN Group v některých zemích i bankovní a další finanční služby.

NN Životní pojišťovna

NN Životní pojišťovna loni oslavila 30 let na českém trhu. Pod názvem Nationale-Nederlanden začala jako první zahraniční pojišťovna v Česku nabízet životní pojištění. Za dobu svého působení nasbírala mnoho ocenění, například nejvyšší titul Nejlepší životní pojišťovna roku 2019. Zakládá si na tom, aby produkty, které nabízí, byly naprosto srozumitelné, transparentní, a zároveň spolehlivé. Své služby pak staví zejména na osobní péči a pevných vztazích s klienty, ale i svými zaměstnanci. Na lidech tu zkrátka záleží nejvíce, což dokazuje i obsáhlá aktivita v rámci společenské odpovědnosti, kdy NN Životní pojišťovna pomáhá penězi i přímým dobrovolnickým zapojením tam, kde je to nejvíc třeba – ať už jde o děti, seniory, válečné uprchlíky či bezprostřední humanitární pomocí při přírodních katastrofách.

NN Penzijní společnost

NN Penzijní společnost vznikla transformací ING Penzijního fondu, který zahájil svou činnost na českém trhu v roce 1995 pod názvem Průmyslový penzijní fond. Pod hlavičkou společnosti ING se fond vypracoval mezi největší a nejvýznamnější hráče na trhu penzijního připojištění. Za 27 let působení v ČR připsala NN Penzijní společnost klientům miliardová zhodnocení a přinesla inovativní řešení správy soukromého spoření na penzi v podobě online portálu Moje NN. Společnost je držitelem několika ocenění a jako jedna z prvních přišla s možností kompletního sjednání penzijního spoření pohodlně online, protože vedle spokojené finanční budoucnosti svých klientů klade důraz i na dostupnost svých služeb a produktů v době pokračující digitalizace.

Důležitost vitamínu D či omega-3 se dostala do povědomí většiny z nás

Jan Řepa

Každou chvíli zaznamenám nějaký nový doplněk stravy na našem trhu. Přicházejí zajímavější, sofistikovanější přípravky, které v člověku otevírají vrátka zvědavosti, rád by je vyzkoušel. Udělal pro svoji kondici více než doposud. Na druhé straně si říká, aby to tak zvaně nepřepískl, aby se nejistil nadmíru, a že určitá rozumná střídmost má také něco do sebe. Nakonec neodolá a koupí. Společnost NaturaMed Pharmaceuticals s.r.o. je jednou z těch, která dokáže svými produkty zaujmout laika i odborníka. Postupně nabídku obohacuje, ale nejen to. Vede zákazníky k tomu, aby o svém zdraví přemýšleli, něco pro ně dělali a stávali se zodpovědnějšími. A nejen o tom jsem hovořila s manažerem Janem Řepou:

Jaký pro vás byl rok 2022? Přinesl nějaké změny ve vaší strategii?

V porovnání s loňským rokem jsme zaznamenali mírný pokles, ale pozorujeme, že zájem o doplňky stravy roste jak v Čechách, tak na Slovensku, kde působíme. Naše strategie je založena na norském modelu, který nám dlouhodobě funguje a je velmi pozitivně vnímán našimi zákazníky. Neplánujeme ji v blízké době zásadně měnit.

A předpoklad pro ten letošní? Roste zájem o vaši nabídku?

V letošním roce budeme představovat několik novinek a jsme přesvědčeni, že o ně bude zájem. Jsou to produkty, které jsme dlouhou dobu vyvíjeli na základě zpětné vazby od našich zákazníků, kterým se snažíme vycházet tímto vstříc.

Sortiment doplňků stravy je na trhu přepestrý, vznikají další přípravky, laik se už těžko orientuje v tom, co je pro něj optimální. Doporučil byste nějaké pravidlo, postup, podle čeho si vybírat?

Je celá řada doplňků stravy, které jsou určené pro každého bez ohledu na věk. Mezi takové patří například omega-3, ve kterých jsme jedničkou na českém a slovenském trhu. Určitě záleží na věku, zdravotním stavu a individuálních potřebách každého uživatele. Při výběru omega-3 bych se zaměřil na dohledatelnost původu ryb, informaci, z jakých ryb je tento doplněk stravy vyroben, a čerstvost samotného produktu. V našem portfoliu máme omega-3 ve tvaru rybiček pro děti od tří let a pro zbytek populace máme snadno polykatelné kapsle obsahující nejčerstvější rybí olej na světě z norského lososa.

Když se chce pacient poradit s lékařem o vitamínech, minerálech, které konzumuje sám o své vůli, a kombinaci léků, často ho odborník odbyde s tím, že ho to nezajímá. Přitom právě nevhodné spojení nebo užívání jednotlivých preparátů může udělat pořádnou paseku, když si „něco" s „něčím" nesedne. Jak nahlížíte na tento problém?

V tomto případě vždy záleží na konkrétním lékaři. My s tím máme dobré zkušenosti, naši zákazníci tyto kombinace konzultují se svými lékaři a velmi často jsou chváleni, že užívají právě naše produkty. V případě, že jsou odborníkem odbyti, spustili jsme na našem webu www.naturamed.cz online poradnu právě pro tyto otázky, kde pravidelně reagují odborníci v čele s doc. MUDr. Tomášem Vymazalem, Ph.D., MHA, přednostou KARIM 2. LF UK a FN Motol. Zájem o tuto poradnu nás příjemně překvapil a často se setkáváme se zajímavými dotazy. Odpovědi našich odborníků jsou pak veřejné, tudíž odpovědi na často složité otázky mohou rovnou zájemci najít.

Ostatně, je opravdu nutné saturovat náš organizmus tolika prvky, od vitamínu C a D až po všechna béčka, hořčík, zinek, vápník? Nepřeháníme to? Anebo naopak do naší tělesné schránky vlivem životního stylu, změn klimatu, kvality vod a půdy je potřeba doplňovat vše, nač si jen člověk vzpomene?

Důležitých látek je celá řada, a je zřejmé, že jsou pro náš organizmus prospěšné. Při zdravém životním stylu je možné dostat tyto látky do těla stravou, ale zdaleka ne všechny. Zde přichází na řadu doplňky stravy. Já osobně užívám již několik let vysoké dávky omega-3, vitamínu D, K, C, hořčíku, zinku a cítím se velmi dobře. Samozřejmě by si měl každý hlídat denní dávku, protože jsou látky, kterými hrozí předávkování. Jde například o vitamíny rozpustné v tucích. Existují výzkumy např. o vitamínu D, kde se dočtete, že ze stravy ho dokáže získat jen 2 % Čechů, tudíž zde bych doporučoval dlouhodobé a pravidelné užívání, včetně letních měsíců.

Existují výzkumy například o vitamínu D, kde se dočtete, že ze stravy ho dokáže získat jen 2 % Čechů, tudíž zde bych doporučoval dlouhodobé a pravidelné užívání, včetně letních měsíců.

Někde jsem četla, že vitamín K by neměli brát lidé s vysokým tlakem nebo zvýšeným cholesterolem a lipidy v krvi. Je to tak?

Vitamín K by neměli brát lidé, kteří užívají určité druhy léků na ředění krve, jelikož vitamín K ovlivňuje krevní srážlivost. V tomto případě vždy doporučujeme našim zákazníkům, kteří mají léky na ředění krve, aby nejprve konzultovali užívání vitamínu K s jejich ošetřujícím lékařem. Co se týče vámi zmiňovaných obtíží, tak si nemyslím, že by na ně konzumace vitamínu K měla negativní vliv.

Mohou se vaši klienti pracovníků v call centru na takové záležitosti ptát?

Operátoři jsou pravidelně proškoleni našimi odborníky na nejčastější možné kontraindikace, ale vždy doporučují, aby se zákazník zeptal svého ošetřujícího lékaře. Ten zná nejlépe jejich zdravotní stav.

Ostatně, kdo je nejčastějším zákazníkem NaturaMedu?

Od roku 2006, kdy naše společnost začala fungovat na tuzemském trhu, si naše produkty vyzkoušelo téměř 3 000 000 zákazníků. V rámci takto vysokého čísla jsou zde zahrnuté všechny věkové skupi-

ny, a co se týká rozdělení pohlaví, tak mírně převažují ženy.

Změnil se pohled lidí na úlohu zdraví v jejich životě během covidu?

Jednoznačně. Covidové období bylo pro nás velmi turbulentní a během prvního roku jsme bojovali s nedostatkem našich produktů. Šlo ale o příjemnější starosti, než kdybychom měli plné sklady zboží, které nikdo nechce. Pandemie naučila většinu populace se zajímat o své zdraví, primárně o imunitní systém. Doplňky stravy pro podporu imunitního systému se staly každodenní a dlouhodobou záležitostí i pro ty, kteří před tím nikdy nic neužívali. Důležitost vitamínu D či omega-3 se dostala do povědomí většině z nás. Pro zajímavost – během této doby jsme odeslali přes 800 000 ročních balení vitamínu D.

Co nového jste do palety výrobků loni zařadili a co chystáte v tomto roce?

V loňském roce jsme vylepšili recepturu naší vlajkové lodi OmegaMarine Forte+, ve které

jsme zdvojnásobili množství lososového oleje, zvýšili obsah omega-3 a změnili název na OmegaMarine Premium. Zároveň jsme uvedli nový produkt Vitamín K2 Complex. Zájem o tuto novinku byl nad naše očekávání.
V tomto roce se zákazníci mohou těšit na novinky zaměřené na problémy s cholesterolem, doplnění vápníku a podporu kloubů.

Určitě najdete dobrou radu pro lidi z businessu, kteří čelí nejen zajímavým výzvám, ale i velkým problémům, které se týkají provozních záležitostí, od drahých energií až po dodávky materiálů, nedostatek odborníků... Kteří takříkajíc mají nervy nadranc, nemohou spát, jedou na doraz, jsou v chronickém stresu...

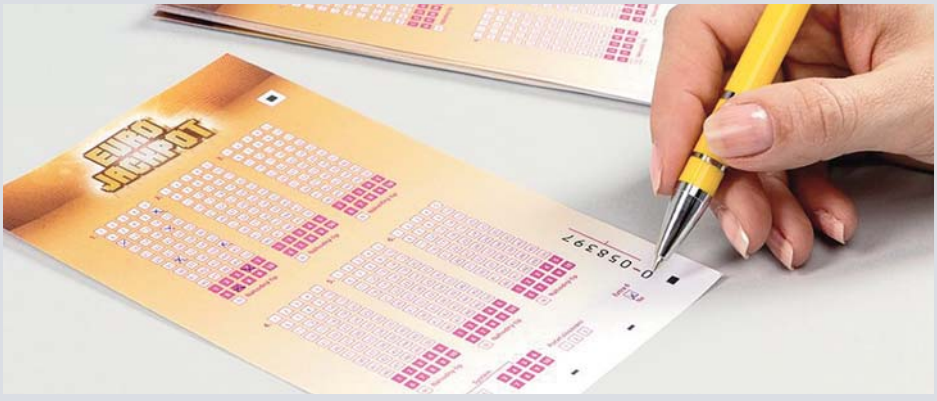
Každá krize jednou skončí a tato zkušenost nás udělá silnějšími. Moje doporučení zní, aby lidé nepřestali plánovat a neztráceli sílu, našli si čas na odpočinek a získali energii do dalších „bojů“, které nás v nadcházejícím období čekají.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi

Sazka loni proměnila 450 Čechů v milionáře

Každý den nejméně jeden nový milionář. Sazka změnila v roce 2022 život rekordnímu počtu sázejících. Z miliónových výher v loteriích a losech se radovalo 450 šťastlivců, což je zdaleka nejvíce v historii – předchozím rekordem bylo 250 milionářů v roce 2021. Nejvyšší výhrou loňského roku byl Superjackpot Sportky, ze kterého si sázející odnesl 155 miliónů korun. Skokově se zvýšil počet milionářů, kteří si vsadili online.

Vysoké výhry padaly jak v číselných loteriích, tak v tradičních stíracích losech i online losech na internetu. „Sazka pomáhá lidem plnit sny. Loni se nám podařilo takřka nemožné: v průměru jsme každý den vytvořili alespoň jednoho milionáře. Zároveň jsme denně rozdali téměř 170 000 výher – za rok tedy 62 miliónů výher, na kterých jsme vyplatili 10 miliard korun,“ řekl Aleš Veselý, generální ředitel společnosti Sazka. I proto bude česká loterijní jednička pokračovat ve své dobročinné misi, kdy za každého nového milionáře daruje jízdní kolo potřebným – dětským domovům, samoživitelkám a dalším znevýhodněným skupinám. Podpora cyklistiky a sportu celkově je jedním ze základních pilířů tradic Sazky.
Sázejícím se loni mimořádně dařilo. Jen v loteriích je šťastných novopečených milionářů 395 – během dekády se jejich počet zvýšil pět a půlkrát. Nejvyšší počty nových milionářů vytvořily číselné loterie Eurojackpot a Sportka, které dohromady vygenerovaly celkem 363 nových milionářů. Královna loterií Sportka loni v dubnu oslavila 65. narozeniny a Česku nadělila rekordní počet nových milionářů, celkem 244. K pokoření historického rekordu přispělo rozpuštění bonusové složky Superjackpotu Sportky, nazvané Milionová bouře. Z té vzešla rovná stovka nových milionářů. Nejčastěji losovaným číslem ve Sportce v prvním tahu byla magická trojka, ve druhém tahu se loni nejčastěji objevilo číslo 40.
Loterie evropského formátu Eurojackpot přidala na jaře loňského roku další šanci stát se miliardářem, pravidelné úterní slosování, a s ním mohlo vyjet do ulic na 70 kultovních vozů Land Rover Defender, každý v hodnotě 2,2 miliónu korun. Celkem loni Eurojackpot vytvořil 119 milionářů. V březnu a září vzešli z loterie Extra renta tři rentiéři, kteří si na příštích dvacet let připsali na účet rentu 100 000 Kč měsíčně v souhrnné hodnotě 72 miliónů korun.
V segmentu populárních stíracích losů si alespoň milión korun setřely čtyři desítky šťastlivců a rozdělily si mezi sebe 111 miliónů korun.
Z největší, desetimiliónové výhry na losu Maxi černá perla, se radoval sázející na Plzeňsku, šťastnou ruku při stírání měli i sázející v případě losů Rentiér. Celkem se loni na výhrách v losech a online losech vyplatilo pět miliard korun. Nejvíce se opět dařilo sázejícím ze Středočeského kraje, kde získalo více než milión korun 40 šťastlivců, 36 miliónových výher putovalo do Jihomoravského kraje a dalších 34 nových milionářů přibylo v Praze. Nejvyšší výhra loňského roku, Superjackpot Sportky, padl v Karlovarském kraji. Druhá (52 miliónů korun ve Sportce) i třetí (40 miliónů korun ve Sportce) nejvyšší výhra padla na internetu. Celkem z internetového sázení vzešlo na 120 nových milionářů. **(tz)**



Co si přát v lednu

Zatím se ke mně sbíhají pěkné zprávy a hromadí se dobré skutky. Kolegové, přátelé, všichni, s nimiž jsem v kontaktu a kterých si vážím, mi popráli hodně zdraví do nadcházejících měsíců. Na Nový rok jsem vyhrála na los 200 korun. Podařilo se mi dát do pořádku několik porostů malin na zahradě. Půda vyschla, konečně jsem zasadila česnek. Rozklíčovala jsem, co mi působilo alergie a kterou bylinku už nesmím. Pod stromeček jsem dostala ruční mlýnek na maso, konečně se mohu pustit do výroby paštik, což jsem si vždycky přála. Silvestrovské chlebíčky se snědly do posledního, takže se povedly. Firmy, s nimiž můj tým nyní komunikoval, byly vstřícné a dostály svému slovu. Inu, co víc si přát? **Eva Brixi, šéfredaktorka**

Zájem Čechů o letní zájezdy loni stoupl o polovinu

Češi loni v letní sezóně nakoupili o polovinu více zájezdů než loni. Průměrná cena pobytů, prodaných od 1. června do 30. září, se zvýšila o 2450 korun na 17 270 Kč na osobu. Podíl osmidenních pobytů činil 50 %. Vyplývá to z údajů největší tuzemské cestovní agentury Invia. Nejoblíbenější destinací bylo Řecko (21 %), konkrétně ostrov Kréta. Do tradiční top pětky patřil ještě Egypt (14 %), Turecko (14 %), dále Bulharsko (9 %) a Tunisko (8 %). Tyto země si svou pozici oblíbenosti drží několik let v řadě a předprodeje dovolených na příští rok ukazují, že se do stejných destinací chystají lidé i v roce 2023. „Z loňských výsledků je patrné, že Češi si po covidové pauze chtěli opět dopřát odpočinek v přímořském letovisku, nejlépe s all inclusive stravou. Zatímco zájem o dovolenou v tuzemsku klesal, týdenní zájezdy do Řecka, Egypta či Turecka se rychle vyprodávaly," uvedl obchodní ředitel Invia Radek Šafařík. Největší zájem bývá o letecké pobyty na řeckých ostrovech. Češi si je oblíbili kvůli příznivým cenám i krátké době letu. Nabídka ubytování zahrnuje apartmány až po luxusní hotely. Průměrná cena zájezdu do řeckých letovisek činila 19 318 Kč na osobu. Proti předloňské sezoně klesl zájem o dovolenou v tuzemsku, meziroční pokles představoval 44 %. Důvodem je zejména konec covidových restrikcí. **(tz)**

partneři www.freshtime.cz

www.uzeninybeta.cz

www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time
vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, leden 2023
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková
e-mail: brixi@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: 5 P Agency, spol. s r. o.
Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem
www.freshtime.cz
Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Koloběžkou třikrát na Měsíc a zpátky

Čeští uživatelé aplikace Bolt se i v uplynulém roce činili. Například nejdelší jízda na koloběžce Bolt po Česku měřila 43 km, což přibližně odpovídá cestě z Prahy do Roudnice nad Labem. Kdyby onen pražský koloběžkář svištěl průměrnou rychlostí 15 km/h, stál by na ní téměř tři hodiny čistého času. Většina uživatelů však koloběžky chápe jako dopravní prostředek na krátké vzdálenosti, průměrná délka jedné jízdy tak činí 1,46 km.

Celkem Češi na koloběžkách Bolt za rok 2022 najeli dva a čtvrt miliónu kilometrů a na zelených elektrokolech 84 800 kilometrů, což odpovídá přibližně šestinásobku vzdálenosti ze Země na Měsíc. Nejnáruživější český jezdec si stroj Bolt letos půjčil celkem 1033krát, což by vynásobeno průměrnou délkou jízdy znamenalo 1500 km strávených za řídítky koloběžky. Což je jistě úctyhodné, jeden Nor si však letos koloběžku Bolt půjčil více než 2500krát, při průměrné délce jízdy 1,5 km by tedy dojel z Osla do Prahy téměř třikrát.

Ani službu odvozu autem Bolt se Češi v uplynulém roce nezdráhali využívat. Jeden Pražan si prostřednictvím aplikace Bolt objednal taxík dokonce 1462krát, tedy v průměru čtyřikrát denně. Nejdelší loni zaznamenaná jízda taxíkem Bolt po Česku měřila 176 km, přičemž ony dvě nebo tři hodiny jízdy jistě uběhly příjemně, čeští partnerští řidiči Bolt se totiž mohou chlubit vysokým hodnocením 4,9 z pěti hvězdiček udělovaných pasažéry. Jinak nejdelší, loni zaznamenané jízdy s Boltem byly dlouhé stovky kilometrů – například jeden uživatel se nechal svézt více než 700 km do francouzských Met.

Zajímavé údaje lze najít také mezi daty nashromážděnými službou pro dovoz jídla Bolt Food. Nejoblíbenějším jídlem českých uživatelů aplikace byl cheeseburger, kterého si přes Bolt Food objednali bezmála 36 500 kusů, a to převážně v hlavním městě. To Brňané očividně mají mlsnější jazýčky, v moravské metropoli byl nejoblíbenějším jídlem v rámci Bolt Food vietnamský hovězí salát Bún bò Nam Bộ. Ale i v Hradci Králové mají rádi exotiku, ve východních Čechách nejvíc frčelo indické máslové kuře. Zatímco Plzeňští si nejčastěji objednávali hranolky. Nejdražší objednávka za loňský rok stála 7950 korun a nejobjemnější čítala 45 položek.

„Posláním platformy Bolt je napomáhat tomu, aby naše města byla co nejpříjemnějším místem k životu. Tedy aby sloužila v prvé řadě lidem, a až potom autům. Proto zprostředkováváme rychlý a dostupný odvoz autem, provozujeme prostředky mikromobility a také nabízíme dovoz jídla z oblíbené restaurace. Obě naše aplikace zároveň představují zajímavou příležitost si vydělat jako partnerský řidič či kurýr, a to dle vlastních časových možností a finančních potřeb. Data shromážděná za loňský rok potvrzují, že obliba aplikací Bolt i Bolt Food na českém trhu soustavně roste," řekla Soňa Stloukalová, country manažerka společnosti Bolt pro Českou republiku. **(tz)**

foto Pixabay

Jít do důchodu v 45?
A to si říkáte podnikatelé?

„Můj cíl je vydělat do 45 tolik peněz, že pak už budu moct jít do důchodu a po zbytek života už nemusím do ničeho píchnout," svěřují mi někteří podnikatelé. Řada z nich tvrdí, že šli dělat business čistě kvůli penězům. Chtějí rychle zbohatnout a vědí, že v zaměstnání to nejde, tak prostě zkouší tohle.

Nežene je žádná představa a nemají jiný cíl než vydělat tolik peněz, aby pak už měli svatý pokoj. Promiňte, ale někoho s takovým nastavením mysli snad ani není možné za podnikatele označovat. Drtivá většina z nich dříve či později shoří jako papír, protože jejich firmě chybí jasné proč.

Podnikatel je člověk, který má zřejmou vizi, ví, kam jde, a ví, proč tam jde. Díky tomu, že má své jasné proč, udrží si mentální sílu a energii i v momentech, kdy se všechno hroutí, ve chvíli, kdy má dluhy, situace vypadá velice neutěšeně a šance na úspěch jsou mizivé. Žije své poslání, které ho baví a naplňuje. Leží před ním cíl, kterého chce dosáhnout, a tak krok za krokem prochází deštivým bahnem, až jednoho krásného dne zjistí, že vysvitlo sluníčko.

Peníze jako jediná motivace? V jakém asi bude rozpoložení takový člověk ve chvíli, když žádné mít nebude, a navíc bude dlužit všude, kam se jen podívá? Vydrží to možná chvilku, ale pak to položí. „Podnikatelský" příběh skončí.

Ing. Jiří Jemelka, MBA

Co je pohonem úspěchu?

Za svůj život jsem poznal obrovské množství velice úspěšných podnikatelů a nejsem schopen jmenovat jediného, jehož motivací byly peníze. Vždy šlo o něco jiného. Když mi o tom vyprávěli, viděl jsem v jejich očích jiskru, zápal a nadšení pro věc. A drtivá většina z nich pokračovala ve svém businessu i v momentě, kdy byli naprosto finančně zajištění. Člověk je totiž tvor. A kdo netvoří je netvor. Ryba plave, pták létá a podnikatel podniká. Podívejte se na špičkové hokejisty, řada z nich je nadosmrti zajištěná daleko předtím, než dosáhnou 30. roku svého života. Kolik z nich s tím kvůli tomu sekne? Kolik z nich řekne, už mám dost, můžu jít do smrti sedět na zadku? Málokterý.

Tam, kde jsou, se dostali kvůli tomu, že mají obrovskou lásku ke svému sportu. Žene je touha vyhrávat. Baví je na sobě makat a každý den být o malý kousek lepší. Těší je každé zlepšení a úspěch. Představa mladého kluka, který bude ve čtyři ráno vstávat s jedinou motivací, že za deset let půjde do důchodu, mi k tomu vážně nesedí.

V podnikání je to stejné. Ti úspěšní to nikdy nedělali kvůli materiálnímu zajištění. Řada z nich opravdu zbohatla velice rychle. Prodali firmu, dva roky jezdili po světě, věnovali se koníčkům, pak se ale začali k smrti nudit a založili firmu novou. My lidé zkrátka potřebujeme mít na světě nějaké poslání.

Mé vlastní poslání

A pokud je posláním člověka podnikání a služba druhým, je mnohem větší šance, že se mu to povede. Když zachráním firmu, vidím, jaký dopad to má nejenom na majitele, ale i na všechny zaměstnance a jejich rodiny. Dělám něco, co má smysl a zlepšuje život ostatním. Proto se do důchodu nechystám teď ani za deset let. Proto svou firmu nikdy neprodám.

Pokud Bůh dá, vytvořím silný holding, který jednou předám svým dětem. Mou vizí je pomoci co možná největšímu množství podnikatelů, aby jejich firmy vzkvétaly. Víte, jak blahodárný efekt může mít něco takového na celou společnost? To je ten cíl, který mě žene a každé ráno díky němu s chutí vstávám z postele. Proto podnikám. Nikoliv pro peníze.

Ing. Jiří Jemelka, MBA,
zakladatel společnosti JPF Czech

TRADIČNÍ ČESKÁ Odkolek 1850 PEKÁRNA

TRADIČNÍ VÝROBKY, NOVÝ DESIGN