

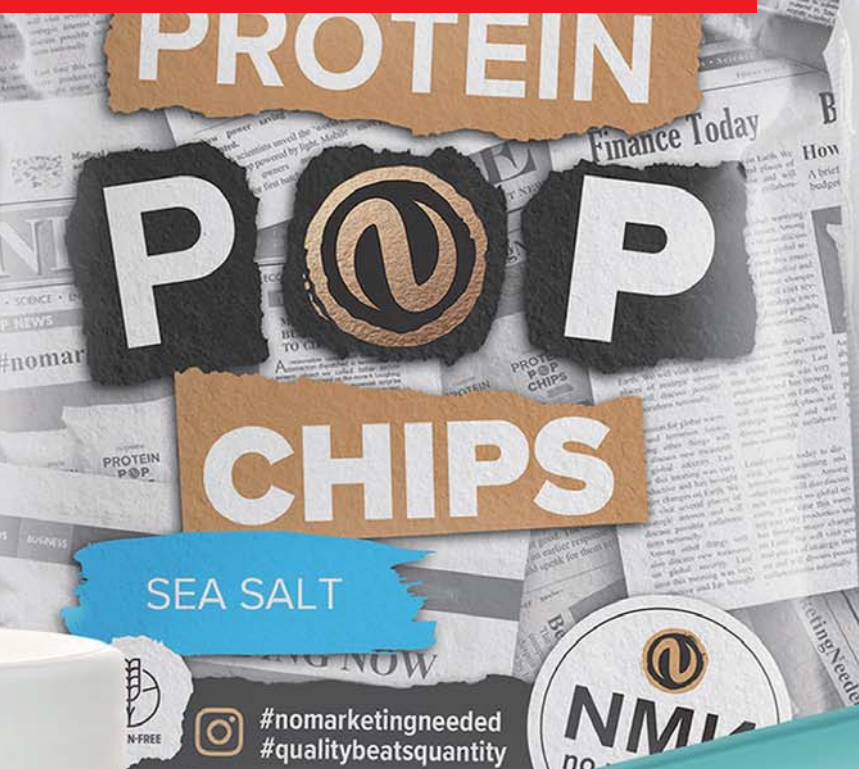
únor 2023

fresh[®] TIME

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Petr Žemlička
Vladimír Pikora
Pavel Suchan
Martin Králíček
Daniel Perner
David Klímek
Pavel Drdel
Roman Vybíral



Petr Žemlička

Nupreme: chtěli jsme vytvořit
zdravou firmu

rozhovor na stranách 2–3

Nupreme: chtěli jsme vytvořit zdravou firmu



Petr Žemlička

Kdy jste začal přemýšlet o vlastní značce a proč?

Vlastní značce předcházela myšlenka, na které jsme se shodli s mým kamarádem, společníkem ve firmě, shodou okolností také Petrem. Chtěli jsme vytvořit zdravou firmu, která by zabezpečila naše rodiny a nabízela služby či produkty prospěšné lidem. Po několika slepých uličkách jsme začali vyrábět a distribuovat potraviny a doplňky stravy v bio a raw kvalitě, psal se rok 2013. Portfolio se postupně rozšiřovalo a my cítili potřebu to vše posunout o level výše a začít komunikovat. Ale zjistili jsme, že u domu, který nemá dobré základy, nelze stavět další patra, a tak přišel velký rebranding. Do tvorby hodnot nové značky jsme zapojili všechny lidi z firmy, včetně skladníka, a v roce 2020 vznikla značka Nupreme, tedy NUtrition suPREME, chcete-li. Ta má jasné definované hodnoty a vize. Budujeme tak vlastní značku, pečujeme o vlastní zákazníky a máme jasno v tom, kdo jsme a kam jdeme. Velmi nám to pomohlo také při oslovování zahraničních obchodních partnerů, nejen v EU.

Nebál jste se konkurence nebo toho, že na trhu přibývá neskutečným tempem výrobců zdravého mlsání, superpotravin, jedinečných doplňků stravy?

Situace na trhu před více než deseti lety byla trochu jiná než dnes, a my byli také mladší! Ale stejně jako tenkrát i dnes věříme našim produktům, naší otevřené filozofii, zaměřené

Příklad české značky, která vznikla na zelené louce. I její cesta byla hledáním, jak uchopit potřeby životního stylu lidí, kteří si jasně uvědomili, že je třeba kondici posilovat jinak, než to dělali jejich dědečkové a babičky. Že je do organismu třeba dodávat to, co mu prospívá, a to cíleně a se zdravým rozumem, neochudit přitom jídlo nebo mlsání o emoční požitek, radost. Petr Žemlička je velký sportovec. I jeho stravování má své zákonitosti. S kamarádem před více než deseti lety začal hledat, jak si pomoci, jak dopřát tělu to, co potřebuje, a ještě si to užít. Dnes je na trhu značka Nupreme, pod níž si můžete vybrat ze spousty výrobků to, co bude odpovídat vašim představám, chutím či náladě.

na kvalitu a dobrý výběr těch správných produktů a surovin.

Když jste chystal strategii, musel jste v úvahu brát také finance. Čerpal jste z vlastních zdrojů, nebo jste začínal s úvěrem? Jaké bylo největší dilema v úvahách o financování rozjezdu podnikání?

Začínali jsme s vlastními zdroji, které velmi brzy přestaly stačit. Dalšími zdroji byla banka, ale pouze v podobě kontokorentu, takže nastoupily půjčky z nejrůznějších směrů, dokonce i bílko směnky, což bylo trochu náročné na psychiku. Vždy jsme to ale zvládli a aktuálně máme financování z vlastních zdrojů, pouze občas využíváme kontokorent. K tomu splácíme ještě hezký pozemek v Čelákovicih hned vedle Tesky a Billy, kde máme plány do budoucna.

Zkušenosti z marketingu jste měl ze svého dřívějšího zaměstnání, věděli jste, kam napřít síly, aby se o značce začalo mluvit. Ale to určitě nebylo vše. Čím je prostředí, v němž se pohybujete, specifické?

Naopak nastal totální paradox kovářovy kobyly. Vzhledem k tomu, že jsme primárně zaměřeni na B2B, orientovali jsme marketing stejným směrem, což bylo poměrně efektivní. Nejsme však spokojeni s povědomím o naší značce u spotřebitelů, proto v letošním roce plánujeme aktivity se zaměřením na podporu brandu. Prostředí je pak specifické tím, že je zde velký přetlak, ale kde dnes není. Většina aktivit je zaměřena produktově, na komunikaci nejrůznějších akcí. My nechceme však bojovat cenou, ani nemůžeme, jsme zaměřeni na kvalitu a cenový boj bychom vždy prohráli. Proto chceme komunikovat náš příběh, naše poslání, a to, že vše, co děláme, děláme poctivě.

Kolik produktů jste ve vašem týmu vyvinuli a kde všude je možné je koupit?

Celkově jsme na trh uvedli asi 80 různých produktů. Není to mnoho, všechny však pro-

šly pečlivým výběrem. V současné nabídce jich máme do 50. Řadu produktů jsme museli utlumit, u některých jsme totiž tak trochu předběhli dobu, ale jejich čas ještě přijde. Prodejní kanály jsou primárně online, dá se říct, že jsou to všichni velcí hráči jako lekarna.cz, vivantis.cz, drmax.cz, alza.cz, mall.cz, benu.cz, pilulka.cz apod. a jejich slovenské mutace. Naším největším partnerem v kamenných prodejnách, kromě lékáren, je česká a slovenská dm drogerie, se kterou se nám velmi dobře spolupracuje. Další kanály tvoří řada distributorů v tuzemsku i zahraničí a s našimi produkty se můžete setkat i u jiných brandů, pro které připravujeme privátní značky. A zapomenout nemohu ani na náš e-shop nustore.cz.

Více asi cílíte na ženskou část populace, které je téma životního stylu bližší než mužům. Nicméně i pánové už kontrolují, co jedí a co je dobré pro posilování kondice, stává se z toho jasný trend...

Ženy s aktivním a zdravým životním stylem stále převládají. Přibývá však i mužů, to vidíme nejen na reportech od našich obchodních partnerů, ale i na našem e-shopu. Během deseti let došlo ke změně a začínají se objevovat muži, kteří nakupují pro celou rodinu zdraví prospěšné produkty, to bylo dříve velice ojedinelé. Máme z toho velkou radost, souvisí s tím větší edukace a zájem koncových zákazníků o produkty zdravé výživy. Bohužel těch, kteří se zajímají do hloubky a nejdou



pouze po ceně, je výrazně méně, ale i jejich počty rostou.

Zaznamenali jste tedy například i zvýšený zájem o váš sortiment mezi lidmi z businessu? Těch, kteří žijí stále ve stresu, málo spí, jsou vyčerpaní?

Ano, v posledním roce nám dokonce začaly chodit zajímavé poptávky na občerstvení do firem, na různé meetingy, schůzky, porady. Sortiment máme omezenější, ale na zdravé mlsání při jednání jsme připraveni dobře – popované proteinové chipsy, nesmažené, nepečené, vyrobené z červené čočky skvěle chutnají a zapíjet je můžete třeba přírodním energetikem kombuchou s příchutí zeleného čaje. Řada firem řeší i tyto detaily a jsou pyšné, když mohou svým hostům či zaměstnancům nabídnout nějakou atraktivní, a navíc zdravou alternativu. Jinak na individuální business zákazníky, prozatím, nijak speciálně necílíme.

Což takhle speciální řada právě pro ně? Tříměsíční životabudič, kúra vitality a nové energie?

Jeden univerzální „životabudič“ bohužel neexistuje, i když těch „zaručených“ se na internetu nabízí opravdu mnoho. Touto cestou se ale vydávat nechceme. Ale trefila jste to dobře, finalizujeme řadu produktů, zaměřených na podporu energie, vitality, pozornosti a mozkové výkonnosti.

Velkou přidanou hodnotou vaší nabídky jsou certifikáty, na jejichž základě si lidé mohou ověřit, co vlastně konzumují. Jste tak vlastně jedineční na českém trhu?

Říkám tomu důkaz místo slibů. Téměř každý, kdo něco na internetu prodává, tvrdí, že si to hýčká, zalévá, seká, řemeslně zpracovává apod., ale co si budeme říkat, jde o suroviny, které se mnohdy pěstují a zpracovávají na druhém konci světa. Tam prostě nemůžete mít neustálou osobní kontrolu. My sice již více než deset let nakupujeme od stále stejných do-



datatelů a pěstitelů, máme s nimi skvělé vztahy, ale nejsme u výroby každé šarže, nevíme, co vše na cestě k nám surovina „zažije“. Proto jsme zavedli kontroly formou analýz v akreditovaných laboratořích zde v ČR či v Německu. Testujeme každou šarži všech surovin, které dovážíme ze třetích zemí, tedy mimo EU, a uvádíme na trh v ČR. Zaměřujeme se zejména na přítomnost těžkých kovů a mikrobiologii. U některých surovin, jako je třeba chlorella, spirulina či mladý ječmen, provádíme i namátkové a komplexnější rozborů pesticidů, polyaromatických uhlovodíků či mykotoxinů. A důkazem místo slibů je fakt, že tyto analýzy jsou ke stažení na nustore.cz ke každé šarži. Dnes to již není zcela ojedinělá věc

a jsme moc rádi, že takto postupují i jiní výrobci. Zdaleka to však není běžná praxe a řada z nich provádí analýzy jednou za pár let, což je pro nás nepřijatelné.

Někteří zákazníci si již hodně vybírají a nechtějí konzumovat jen tak něco... Podle čeho je dokážete přesvědčit, že právě váš produkt je tím pravým?

U potravin je to jednodušší, zejména pak u našich supersnacků či funkčních pamlsků. Naším cílem při jejich vývoji byl fakt, že musí obsahovat kvalitní funkční suroviny, které mnohdy nemají zrovna lahodnou chuť. My je však zabalíme do dalších chutných složek a výsledkem je funkční snack, který chutná skvěle a má ideálně clean label složení. To mě hodně baví, protože jsou zde okamžité emoce z lahodné chuti a skvělý pocit z dobrého složení. Trochu náročnější je to u doplňků stravy. Jsme však hodně transparentní, zaměřujeme se na kvalitu a jsme schopni ji odargumentovat. Děláme laboratorní analýzy, na našich

stránkách máme poradnu s výživovou poradkyní Míšou zcela zdarma, naše produkty mají skvělé recenze. Věřím, že máme dobrý základ, byť toho, co chceme dosáhnout, je stále mnohem více, než máme za sebou... Nyní potřebujeme zapracovat na zvýšení povědomí o značce Nupreme.

Spektrum toho, co může člověk objednat na vašem e-shopu, je široké. Od vitamínů přes nápoje až po čokolády nebo dárkové balíčky... Inovativnost je vaším DNA, chystáte další novinky?

Chystáme a jejich uvedení na trh je závislé na cash flow nebo na minimálním odběrovém množství, protože některých produktů, zejména potravin, musíte vyrobit opravdu hodně, jinak se výrobní linky nespustí, a bez toho, aniž bychom takový produkt měli zalistovaný u nějakého velkého obchodního partnera, nemá smysl rozjet výrobu. V záloze však máme řadu nových příchutí kombuchy, nové low carb tyčinky, z doplňků finišujeme s novou řadou minerálních látek, připravujeme atraktivní premixy zaměřené na konkrétní potíže. Vše z pečlivě vybraných a kvalitních surovin, se špičkovou vstřebatelností, které budeme dobře ve vzájemné synergii.

Jak zhodnotit cestu české značky, která se zrodila z touhy dělat to, co bude prospěšné?

Myslím, že cesta kvality a transparentnosti je vždy trochu složitější, a také mnohem delší. Jsem však přesvědčený, že s jistotou dávkou trpělivosti, a hlavně každodenní důslednosti, se energie vložená dříve či později vrátí, a to v podobě spokojeného, loajálního zákazníka, a to je nejvíc. To platí pro jakoukoliv aktivitu, a dosavadní vývoj našeho podnikání nám to potvrzuje. Pokud z této cesty nesejdeme, věřím, že vybudujeme stabilní a oblíbený brand.

ptala se Eva Brixí



Kvůli vysoké inflaci zchudli všichni

Strachu už bylo dost. Nejprve covid, poté válka na Ukrajině, společně s tím energetická krize. Náš život, svým způsobem bezproblémový, se začal měnit. Mimo jiné i pod vlivem špatných zpráv. Často jsme nevěděli, kudy kam. Chyběl přirozený optimismus, a také světlo na konci tunelu. Mnozí najednou postrádali energii, odvahu i schopnost podívat se na život jinak než pod drobnohledem hrůz. Většina lidí potřebovala povzbudit, najít sílu, slyšet i něco jiného než informace o tom, čeho se všichni obávají. Strach je totiž výkonný hráč. Pokud člověk podlehně, odevzdá vše. Pravděpodobně víc než kdy jindy přišly ke slovu výklady karet, věštění, horoskopy, a zcela jistě se pozorněji začaly číst úvahy a názory předních ekonomů. Rádi bychom totiž věděli, co nás čeká a že bude lépe. Je to přirozené. Normální však také je, že se střídá období hojnosti s dobou složitější, a platí, co se zpívá v jedné písni, že jednou jsi dole, pak zas nahoře... Na to jsme skoro zapomněli... Jak vidí současnou ekonomickou situaci u nás Ing. Vladimír Pikora, Ph.D., hlavní ekonom skupiny Comfort Finance Group, o tom se můžete přesvědčit na následujících řádcích:



Ing. Vladimír Pikora, Ph.D.

Jak byste charakterizoval stav české ekonomiky na začátku roku 2023?

Ekonomika vstupuje do recese. Ta však nebude tak hluboká, jak se mnozí bojí. Obavy z toho, že bude plyn jen na příděl, se téměř jistě nenaplní. Průmysl sice mírně poklesne, ale stále bude vyrábět. Velmi špatná je situace v maloobchodě. Lidé brutálně šetří. Výsledkem je propad domácí poptávky. Za těchto okolností je jasné, že bude průmysl i maloobchod propouštět. Nicméně tím se trh jen vrátí

do normálu. Ještě dnes máme totiž více volných pracovních míst než nezaměstnaných. Inflace mezitím v lednu dosáhla vrcholu, aby v následujících měsících mírně brzdila.

Co bude jiné ve srovnání s rokem minulým?

Pro rok 2022 byla typická nejistota. Byli jsme zaskočení válkou. Neuměli jsme si představit svět bez ruského plynu. Mnozí se báli, že plyn bude jen na příděl, jak jsem již zmínil, a tento scénář nešlo vyloučit. Dnes už víme, že to dá-

me. Bude to bolet, ale plyn alespoň na tuto zimu bude. Zkrátka, Evropa se naučila žít ve válečném stavu. Výstavba nových terminálů, která se původně zdála na léta, se nakonec výrazně urychlila.

Naplní se úvahy o roli střední třídy, měla by chudnout?

Kvůli vysoké inflaci zchudli všichni. Třídy nehrály roli. Jen dopad byl různý. Bohatí se s tím vyrovnali bez mrknutí oka, chudí to pocítili výrazně, protože jedou neustále na hraně. Střední třída je mezi.

Nebo je mezi lidmi stále dost peněz a majetku, abychom žili celkem spokojeně?

To záleží na tom, jakou skupinu obyvatel máte na mysli. Část společnosti má opravdu pěkné zásoby a žije si spokojeně. Část to už ale podle průzkumů nedává. Myslím, že klíčovou roli hraje to, zda člověk musí splácet hypotéku. Ti, kteří už mají hypotéku splacenou a bydlí ve svém, ti žijí spokojeně.

Do čeho se dnes vyplatí skutečně investovat? Mnozí doporučují stále zlato, půdu, nemovitosti, pro odvážlivce akciové fondy... Jak to bude letos s dluhopisy?

Ano, je to stále stejné. Jen nemovitosti mohou být kvůli propadu zajímavější. Proti předešlým letům jsou nyní ale zajímavé dluhopisy. Ty mají vysoký výnos. Tady mají investoři prostor pro větší diverzifikaci svého portfolia. Dluhopisy byly totiž v minulosti opomíjeny. Mnoho lidí s nimi stále nemá zkušenost. Postupně se to ale mění. Dluhopis je ve světě stejně důležitý jako akcie.

Firmy se zakládají, prodávají, nakupují. Každý majitel hledá a ladí své portfolio aktivit. Můžeme očekávat nějaké velké abnormality?

Zatím se zdá, že rok 2023 bude o energiích. Všichni budou hledat jiné zdroje a nové úspory. Příležitostí budou i nemovitosti. Myslím, že dost firem změní své sídlo. Budou chtít lepší kanceláře. Mnohdy klidně i menší, protože se více pracuje z domova, ale budou chtít kvalitnější budovy, které budou energeticky úsporné.

Podle vaší predikce inflace sice brzdí, ale vrchol ji teprve čeká. Kdy?

Vypadá to, že inflace dosáhla svého vrcholu v lednu. V dalších měsících bude brzdít. Už

nebude tak vysoko. Nepřekvapilo by mě, kdyby byla během roku už jen jednociferná. Značné zpomalení čekám v březnu, kdy se projeví velký vliv vysoké srovnávací základny.

A dala by se trochu srovnat do latě?

Já myslím, že základní úroková sazba na 7 % a silnější koruna ji už srovnávají. Teoreticky by jí ještě mohla pomoci vláda snížením některé sazby DPH. To ale nedoporučuji. To by se negativně projeвило ve státní kase.

Kdo na inflaci vydělává nejvíce, a kdo naopak zřetelně padá?

Na inflaci vydělávají dlužníci. Inflace jim kus dluhu ukousne. Naopak prodává na ní ten, kdo má peníze v bance. Je to nespravedlivé. Ten, kdo spoří, je na tom hůř než ten, kdo dluží.

Naučí nás něčemu?

Myslím, že vysoká inflace nás naučí více se o peníze starat. Dříve si hodně lidí myslelo, že nechat peníze v bance je vlastně fajn. Nyní všichni přemýšlí o nějakém zhodnocení.

Proti předešlým letům jsou nyní ale zajímavé dluhopisy. Ty mají vysoký výnos. Tady mají investoři prostor pro větší diverzifikaci svého portfolia. Dluhopisy byly totiž v minulosti opomíjeny.

Inflace je pro střední a menší české rodinné firmy asi dost velké zlo...

Je to komplikace. Rostou jim ceny vstupů a firmy by potřebovaly zdražit. Jenže jak jsou malé, tak mají problém růst cen přenést na klienta.

Malé firmy se zkrátka s růstem cen vyrovnávají hůř než velké.

Povede současný stav hospodářství u nás k sociálním bouřím, nebo spíš k pokoře, novému pohledu na skuteč-

né hodnoty v lidském životě? Nebo se bude společnost víc a víc rozdělovat na bohaté a chudé, a také komercializovat?

Sociální bouře by stav ekonomiky vyvolal ve Francii. Češi takoví nejsou. Bouře nebudou.

Lidé budou brblat a tím to skončí. Společnost bude jistě více rozdělena na chudé a bohaté. Určitě uvidíme více komerce.

Zraněná ekonomika, jak jste ji nazval, se musí léčit. Čím především?

Ekonomika je zraněná kvůli energetice. Byla závislá na jednom zdroji, který jí byl náhle odštěpen. Potřebujeme více energií ze světa z různých zdrojů. Potřebujeme i více domácích elektráren. Ceny energií už asi nikdy neklesnou tam, kde byly, a proto se musíme naučit žít s dražšími energiemi. Některé části ekonomiky zmizí a nahradí je něco jiného. To všechno chce čas a politickou shodu. Výstavba nových bloků elektráren se už nemůže déle táhnout. V ekonomice je špatná nálada. Lidé se až moc bojí budoucnosti. Tady je prostor pro politiky, aby dodali lidem důvěru.

ptala se Eva Brixi

Českou fotovoltaickou elektrárnu řídí umělá inteligence

Česká technologická firma SOMI vstoupila na trh s unikátním systémem fotovoltaické elektrárny, kterou jako jedinou na světě řídí umělá inteligence. Díky chytrému algoritmu, který se učí energetické návyky budovy (výrobní podnik, kanceláře, bytový dům, rodinný dům), mohou uživatelé výrazně ušetřit. SOMI během posledních dvou měsíců uzavřela zakázky za více než 250 milionů korun, největší kontrakt je na elektrárnu za více než 100 milionů.

Systém je sám schopný na základě všech získaných dat určit, v jaké čase se vyplatí přebytečnou energii prodávat do sítě. Stejně tak určí, kdy je naopak výhodné nakupovat a ukládat energii do baterií pro pozdější užití během dne. „Solární elektrárna s umělou inteligencí je unikátní nejen na českém, ale i na světovém trhu. Ostatní společnosti nabízejí pouze instalaci panelů a zapojení. Kromě úspory za energii umožňují domácnosti nebo firmě i vydělávat, což znamená zkrácení návratnosti investice u domácností zhruba o dva roky v průměru na pět let. Firmám se zkrátí návratnost až na tři roky. Přitom cena je srovnatelná s běžně dodávanými fotovoltaikami,“ řekl výkonný ředitel společnosti SOMI Martin Branný. Inteligentní fotovoltaická elektrárna nevyužívá pouze energii získanou ze slunečních paprsků. Umí také chytré nakupovat a dobíjet baterie z elektrické sítě ve chvíli, kdy je cena energie nejnižší, a naopak prodávat zpět do sítě přebytečnou energii v době, kdy je cena na spotovém trhu nejvyšší. Díky tomuto řešení je vysoce účinná i v zim-

ních měsících nebo v noci, kdy slunce nesvítí. Navíc na základě informací z meteorologické služby umí předpovídat osvit panelů v dané lokalitě, a tím i efektivitu fotovoltaiky. Systém také pozitivně působí na energetickou distribuční síť, kterou pomáhá vyrovnávat, a nedochází tak k přetížení. Systém zahrnuje solární panely, hybridní fotovoltaický měnič a baterii. Je řízený zcela autonomně s využitím umělé inteligence. SOMI v současnosti instaluje kolem deseti elektráren týdně. Její produkty využívají velké firmy, energeticky náročné výrobní závody, velké výrobní haly, shopping centra, sklárny, pekárny, ale například i rodinné domy nebo společenství vlastníků jednotek. Díky aktivnímu využívání bezpečné kapacity baterie se prodlužuje její životnost na 20–25 let. Výrobce poskytuje desetiletou záruku na pokles výkonu pod 80 %.

(tz)



Kdyby nebylo Nerudy, kluci Fričovi by se tolik nenadchli do astronomie



Pavel Suchan

Pohled do nebe, jak by řekl laik, často v člověku vyvolá spousty otázek. Obloha nad hlavou je pro nezabožáka tajemným prostorem obestřeným mnoha neznámými, pro filozofa je to nekonečno, které si těžko představit. Pro básníka je inspirací, pro zamilovaného kus srdce. Odborník to má jinak. Zná zákonitosti přírodních sil, které řídí svět. Ne každý však ví, že mnohé informace o tom, co se nad námi děje, získávají vědci v Astronomické observatoři v Ondřejově, která letos v lednu oslavila 125. výročí od svého založení. Úžasné o tom vypráví Pavel Suchan z Astronomického ústavu Akademie věd ČR:

Ondřejovská hvězdárna je ikonickým stánkem na hvězdném nebi českého astronomického bádání. Čím se hlavně proslavila?

Shodou okolností to letos 12. září bude sto let od chvíle, kdy astrofotograf Josef Klepešta vyfotografoval blízkou galaxii M 31 v souhvězdí Andromedy, kolem které po obloze v době fotografování proletěl velmi jasný meteor – bolid. Tahle fotografie tehdy obletěla celý svět. Hvězdárna v Ondřejově vznikala také jako po Klementinu nejstarší astronomická observatoř u nás, byly zde postaveny první astronomické kopule na našem území a dosud je naší největší a nejvýznamnější hvězdárnou. K tomu také přispělo v roce 1967 zprovoznění největšího českého dalekohledu o průměru zrcadlového objektivu dva metry. V roce 1959 jí ale zásadně proslavilo pozorování bolidu (jasného meteoru) Příbram a podle výpočtů ondřejovských astronomů pak nález spadlých meteori-

tů – byl to první případ tzv. meteoritů s rodokmenem na světě.

Jaké osobnosti stojí za jejím vznikem a které ji provázely historií?

Přesně 21. ledna 1898 zakoupil Josef Frič zalesněný pozemek na vrcholu Manda u městečka Ondřejov, aby tu vybudoval hvězdárnu. Toto datum je tedy považováno za okamžik založení ondřejovské observatoře. V roce 1928, 28. října, tedy v den desátého výročí samostatného Československa, odevzdal Josef Frič hvězdárnu státu. Ale nebyl na to sám. Stavbu hvězdárny si vysnil a také připravoval se svým bratrem Janem, který bohužel ve 34 letech zemřel. Prvním ředitelem hvězdárny se stal profesor František Nušl, který byl také dlouholetým předsedou České astronomické společnosti. Do tehdejší „party“, která budovala ondřejovskou hvězdárnu, patřil také profesor Vojtěch

Šafařík. Ale musíme zmínit ještě jedno jméno, které nezní moc astronomicky, ale je zásadní. A to Jana Nerudu. Básník, který navštěvoval kurz astronomie na Univerzitě Karlově a který byl kmotrem Jana Friče. A tak možná, kdyby nebylo jeho, kluci Fričovi by se tolik nenadchli do astronomie a hvězdárna by nestála. Jana Neruda a napojení na bratry Fričovy připomíná na hvězdárně citace z Písní kosmických „Jsou-li tam žaby taky...?“

Opravdu byla observatoř postavena na základě projektu slavného architekta Josefa Fanty?

Je to tak. Stejně jako slavné Wilsonovo nádraží v Praze byla hvězdárna v Ondřejově postavena na návrh architekta Josefa Fanty. Stavby postavené v začátcích hvězdárny dodnes stojí, ke stému výročí hvězdárny byly opraveny a návštěvníci si je mohou zvenku prohlédnout. Ať už pozorovací domky z červeného pískovce, nebo Centrální a Západní kopuli z červených cihel, tak typické právě pro ondřejovskou hvězdárnu. Je to ale také pracovna Josefa Friče z roku 1905 a rovněž třeba bazénky před Centrální kopulí. Secesní budovy krásně a šetrně zapadají do přírodního areálu observatoře.

K čemu dnes slouží především?

Hvězdárna, postupně dostavovaná, slouží k pozorování vesmíru. Ať už přímo z hvězdárny s pomocí dalekohledů a radioteleskopů, ale také účastí na misích kosmických sond a družic, jejichž naměřená data pak astronomové na ondřejovské hvězdárně zpracovávají. Vesmír se tu zkoumá ve třech vědeckých odděleních. Ve Stelárním oddělení vědci pozorují s největším dalekohledem v České republice a zkoumají hvězdy a exoplanety. V Oddělení meziplanetární hmoty se výzkum zaměřuje na „padající hvězdy“, tedy správně řečeno meteory a bolidy, a také na asteroidy neboli planetky. No a ve Slunečním oddělení je to jasné už podle názvu – každý den, pokud je jasno, se zde pozoruje naše nejbližší hvězda a právě na hvězdárně v Ondřejově vznikají předpovědi sluneční aktivity.

Zapsala se hvězdárna nějakým objevem do světové astronomie?

Kromě roku 1959 a prvního případu tzv. meteoritů s rodokmenem na světě, v tomto případě pojmenovaných jako Příbramské meteority, se

můžeme přenést i do žhavé současnosti. V loňském roce americká NASA provedla první test planetární obrany. Sonda DART se trefila do měsíčku Dimorphos v podvojném systému s planetkou Didymos. Objev měsíčku velkého (nebo spíše malého) 160 metrů je dílem Dr. Petra Pravce z Ondřejovské hvězdárny. Jeho tým zároveň počítal pro NASA potřebnou dráhu. Test se povedl, dráha měsíčku byla změněna s dostatečnou razancí.

Obří dalekohled, největší v České republice, zde slouží dosud, přestože by mohl být spíše, měřeno lety, historickým exponátem. Jak je možné, že je stále funkční?

To je vlastně pravda. Technická zařízení velmi rychle zastarávají, opotřebovávají se a jsou nahrazována modernějšími. Jenže u dalekohledů to platí jen na půl. Optika, pokud je jednou vyrobena a je kvalitní, taková zůstává. A protože jde o optiku kdysi světoznámé značky Carl Zeiss Jena, byl by hřích ji měnit. Druhá část dalekohledu, to je ta mechanická, zastarávat může, ale opět se musíme vrátit ke značce Carl Zeiss Jena, protože její montáže dalekohledů byly a dodnes jsou vynikající. Takže trocha údržby a dobré péče postačí. Co zastarává rychle, je řídicí systém. Ten se však několikrát měnil, nyní je díky české firmě ProjectSoft HK dalekohled automatizován a ovládá se na dálku. Jeho zásadní výhodou je dnes paradoxně to, že ve světovém srovnání není tak velký. A tedy na něj není taková fronta jako na ty největší dalekohledy. Naši astronomové ho tak mají k dispozici každou jasnou noc a pozorují s ním hvězdy a exoplanety. Dalekohled je také zapojený do významných světových projektů, např. do PLATO Evropské kosmické agentury.

Co se bude v Ondřejově dít letos? Má vědecké pracoviště nějaký speciální úkol?

Kromě neustálého pozorování oblohy (protože nikdy nevíte, co vám přelétne nad hlavou za jasný bolid nebo jestli se někde v naší galaxii nerozsvítí supernova) to bude hned několik věcí. V Oddělení meziplanetární hmoty to bu-

de následné pozorování a měření dvojplanetky Didymos a Dimorphos, ke které letěla sonda DART americké NASA, aby úspěšně odzkoušela první text planetární obrany. Přesnou změnu dráhy bude sledovat tým Dr. Petra Pravce. Kolegům ve Slunečním oddělení zase přibývá práce s narůstající sluneční aktivitou – počet slunečních skvrn a erupcí postupně stoupá.

A nač budou obdivovatelé nebe číhat? Budou k vidění a pozorování určité neobvyklé hvězdné jevy?

Stále ještě pokračuje výborná viditelnost planety Mars a také největší planety Sluneční soustavy Jupiteru. Venuše jako večernice bude nejlépe pozorovatelná od února do dubna. V dubnu se k Venuši na večerní obloze přidá Merkur. Ještě lepší viditelnosti dosáhne Merkur v ranních hodinách na přelomu září a října. Srpen přinese dva superúplňky. A 28. října proběhne částečné zatmění Měsíce. Podzimní oblohu opět ozdobí vzdálené planety Jupiter a Saturn a 9. listopadu Měsíc zakryje planetu Venuši. Zájemce o pozorování oblohy by ale rozhodně neměl zapomenout na srpnové Perseidy – tento meteorický roj bude mít maximum 13. srpna.

Hvězdárna je přístupná i veřejnosti. Navštěvují ji například také kartárky, lidé, kteří pracují s horoskopy?

Hvězdárna je přístupná dvojím způsobem. Celoročně je možné se sem přijít podívat a projít si přírodní park, kolem slunečních radioteleskopů a kopulí s dalekohledy. Je to krásné místo k procházce. Zaparkovat lze na parkovišti pro návštěvy Astronomického ústavu AV ČR nebo v městečku Ondřejov pod hvězdárnou, odkud je to už jen kousek. Od května do září pak každou sobotu, neděli a státní svátek je možné si hvězdárnu prohlédnout s průvodcem. V 10, 13 a 16 hodin začínají prohlídky pro veřejnost, v rámci nichž se zájemci podívají jednak do historických kopulí, ale také na návštěvníckou galerii největšího

dalekohledu u nás. Každoročně se na hvězdárnu takto přijde podívat na 5000 zvědavců. Otázky na vznik vesmíru, na černé díry nebo třeba na mimozemšťany nejsou neobvyklé. A protože astronomie byla zejména v minulosti spojována s astrologií a astrologové ke svým horoskopům potřebují astronomické výpočty, tak se na hvězdárně objeví sem tam i oni. Je ale důležité zdůraznit, že astronomie není astrologie. Zatímco astronomie je vědecká disciplína, astrologie se snaží vyčíst osud člověka z postavení hvězd a planet.

Chystáte v souvislosti s výročím vznik hvězdárny speciální program pro odborníky nebo veřejnost?

V zimě jsme na hvězdárně tak trochu zasypaní sněhem, a tak to na bezprostřední oslavy není. Pro veřejnost ale kromě standardních prohlídek hvězdárny chystáme v průběhu roku několik mimořádných akcí se vstupem zdarma. Především v polovině května pozveme zájemce na Dny otevřených dveří a 6. října pak na program Evropské noci vědců, kdy otevíráme naše pracoviště a lidé si je mohou prohlédnout s výkladem odborníků. Vše zveřejňujeme na webu Astronomického ústavu AV ČR a také na Facebooku.

Čím je pro vás osobně přitažlivá? Jakou má to místo energii? Povzbuzující, posilující, vybízející člověka k dobrým činům?

Začal bych tím posledním, to je totiž přesně ono. Historie ondřejovské hvězdárny je úctyhodná, navíc příběh vzniku soukromé hvězdárny, kterou se potom Josef Frič rozhodl darovat státu, je úžasný. Prostředí hvězdárny v Ondřejově doslova miluji. Snad vždycky, když někdo přijede na návštěvu, tady vydechne takové to: „Tady je to tak krásné.“ A když nemám moc velký fofr, což bohužel často nebývá, zajdu si na sklonku dne do centrální historické části observatoře nasát trochu genia loci, který tu je cítit na každém kroku.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Když si chce živnostník koupit auto

Živnostenské podnikání s sebou zpravidla nese nutnost pořídit si automobil, s nímž je člověk schopen jezdit za zákazníky, být mobilní a stále takřkajíc po ruce. Ať už řeší výrobu plakátů, nebo poskytuje poradenství při zakládání zahrad. Znamená to, že v autě tráví docela dost času, převáží nářadí, materiál, nakupuje, často automobil využívá i k rodinným cestám. Jeho čtyřkolový pomocník musí splňovat řadu požadavků, být mnohaúčelový, k použití pro rozmanité situace. Nabídka značky Kia je v tomto velmi vstřícná. Dokládají to slova Martina Králíčka, vedoucího obchodního oddělení společnosti Kia Czech s.r.o.



Martin Králíček

Kia má široké spektrum modelů, některé jsou vhodné i pro drobné živnostníky. Které zejména kupuje tato klientela?

Značka Kia patří k výrobcům, kteří nabízejí velmi široké portfolio modelů od malých městských vozů přes kompaktní kombíky a crossovery až po malá a velká SUV. Velmi široké zastoupení v naší modelové nabídce mají také vozy s alternativním pohonem, a to od částečných hybridů bez nutnosti externího dobíjení až po plně bateriové elektromobily. Co se týče rozložení typu našich zákazníků, z bezmála 63 % jde o firmy, kam můžeme zařadit i drobné živnostníky. Naším nejprodávajícím modelem tohoto segmentu je model Ceed ve verzi kombi, který nabízí ideální poměr ceny a užité hodnoty. Z pohledu specifikace drobní živnostníci volí pohonnou jednotku 1,5 T-GDi, která se vyznačuje výbornými jízdními vlastnostmi a nízkou spotřebou paliva. Podíváme-li se na výbavu, nejoblíbenější verzí je akční výbava SPIN, která

v sobě zahrnuje vyhledávané prvky výbavy, jako je parkovací kamera, vyhřívané sedačky a volant, či klimatizace.

Dalším velmi oblíbeným modelem mezi drobnými živnostníky je populární SUV Sportage. Zákazníci u tohoto modelu oceňují zejména širokou nabídku spalovacích pohonů, včetně nízkoemisní hybridní a plug-in hybridní zástavby. Praktičnost, vysoká ergonomie a ovladatelnost jsou pak faktory, kterými podnikatelé u Sportage nejčastěji zdůvodňují svoji volbu.

Jaké můžete dnes poskytnout financování? Mají podnikatelé na živnostenský list zájem také o operativní leasing?

V oblasti financování můžeme nabídnout hned několik produktů. Od leasingu operativního a finančního až po různé formy financování, které zahrnují jak klasické produkty úvěrů s atraktivními úrokovými sazbami, tak i produkty šité na míru potřebám našich zákazníků.

Prvně jmenovaný klasický úvěr nese název Kia Nízký úrok s garantovanou úrokovou sazbou 5,99 %, akontací od 30–70 % a dobou splácení od 12 do 60 měsíců. Druhým produktem financování je Kia Select s úrokovou sazbou 3,99 %. Tento produkt, který volí většina našich fleetových zákazníků, kombinuje prvky finančního a operativního leasingu s navýšenou poslední splátkou, díky čemuž se výrazně snižují měsíční splátky.

Operativní leasing je čím dál častěji využívanou formou, a to hned z několika důvodů. U živnostníků, kteří používají vůz jako pracovní nástroj a ročně naježdí desítky tisíc kilometrů, jde v podstatě o jediný způsob, jakým mohou významně snížit své náklady. Navíc, pokud zvolí variantu Full service leasing, řeší pouze doplňování paliva a o další úkony, jako jsou přezouvání, servis a opravy, se nemusí starat. Pro plátce daně do hry vstupuje ještě další velká výhoda – možnost uplatnit celou částku splátky do daňových odpisů, protože operativní leasing je na rozdíl od finančního považován za službu. Kromě výhodných finančních produktů nabízí Kia v České republice firemním zákazníkům atraktivní slevy, a to již od nákupu jednoho vozu.

Podle čeho takový klient volí vybavení, co v autě nutně potřebuje?

Vždy záleží na jeho potřebách, a zejména na tom, na co byl zvyklý ve svém předcházejícím vozidle. Za standardní výbavové prvky tento zákazník obvykle považuje dálkové centrální zamykání, elektrické ovládání oken, klimatizaci, základní konektivitu, vyhřívání předních sedadel a zadní parkovací senzory. Čím dál tím větší zájem pozorujeme u těchto zákazníků o vyhřívání volantu, bezklíčové odemykání a startování vozidla, parkovací kameru, LED světlomety nebo zrcadlení mobilního telefonu na displeji obrazovky navigace. Velký boom pak zažívají nejrůznější asistenční a bezpečnostní systémy, jako je například udržování vozu v jízdních pruzích či adaptivní tempomat. Ti, kteří s těmito systémy nemají osobní zkušenosti, k nim bývají většinou skeptičtí, ale jakmile si na jejich fungování zvyknou, stávají se pro ně povinnou položkou výbavy jejich budoucího vozu.

Čekací lhůty se obecně v důsledku covidu prodloužily. Změnila se situace nějak na začátku roku 2023?

Dodací lhůty modelů značky Kia se během pandemie koronaviru naopak nijak dramatic-

ky neprodloužily, a to zejména díky tomu, že je značka v rámci skupiny soběstačná ve výrobě surových materiálů, některých komponentů nebo díky vlastní přepravě. Aktuálně se čekací doba na náš nejprodávanější model Ceed, který se vyrábí na Slovensku, pohybuje v závislosti na motorizaci a výbavě od tří do šesti měsíců. Podobně jsou na tom i další modely, přičemž nejdéle si zákazníci počkají na elektromobil EV6, který z korejské továrny dorazí za 6–12 měsíců. K okamžitému odběru má pak Kia také několik stovek kusů nejprodávanějších modelů rodiny Ceed, Stonic, Rio či Niro v nepopulárnějších specifikacích.

Nakolik jsou atraktivní ojeté vozy pro tuto skupinu zájemců?

Ojeté a zánovní vozy budou vždy zajímavou alternativou ke zcela novým vozům. Jejich výhodou je zejména cena a okamžitá dostupnost. Na druhou stranu může být omezující jasně daná konfigurace a výbava, což s sebou přináší určité ústupky. Pro zájemce o tyto vozy máme pod hlavičkou programu certifikovaných ojetých vozů připravené prověřené ojeté automobily, které splňují ta nejprísnější kvalitativní kritéria, včetně podrobně popsaného stavu vozu a se zárukou v délce tři až šest let. Díky tomu má zákazník kompletní představu o historii vozidla a jistotu, že tzv. nekupuje zajíce v pytlí.



Co všechno živnostníkům vlastně můžete nabídnout, čím se snažíte si je získat?

Jsmo schopni nabídnout celou škálu vozidel poskytujících řešení pro vozový park malých, středních i velkých firem, včetně jedné z nejširších nabídek alternativních i konvenčních pohonů na českém trhu. Vysoká kvalita a dlouhodobá životnost vozidel značky Kia pravidelně sbírá nejvyšší ocenění nezávislých

testů spolehlivosti, úspěchy v prestižních oborových anketách jako například titul evropské Auto roku 2022 udělený modelu EV6. Kia nemá jen vozy s garancí 7leté záruky, ale i řešení na poli firemního financování v čele s produkty Kia Lease, Kia Select nebo Kia Nízký úrok 5,99 %. Nové i ojeté vozy jsme také schopni dodat za atraktivní cenu a v krátkých lhůtách.

ptala se Eva Brixí

Český pas je jedním z nejlepších na světě

Čechům oproti loňsku zesílil pas. Síla pasu se dle uznávaného žebříčku Henley Index počítá podle počtu zemí, kam nás dokument opravňuje vstoupit bez předložení víz. Letos jsou Češi v pořadí sedmí, a polepšili si tak o jednu příčku. Z loňských 185 destinací jich můžeme údajně bezvívově navštívit 186. Při plánování cesty je ale nutné si podmínky vstupu do dané země vždy ověřit, upozornil Josef Trejbal, ředitel portálu Letuška.cz.

„Dlouhodobě je český pas jedním z nejsilnějších na světě. Máme více bezvívových možností k vycestování než jiné postkomunistické země. Ale není úplně pravdou, že by čistě bezvívový styk platil pro uvedené množství zemí. Ve skutečnosti se to týká asi osmdesátky z nich, a do dalších si musí lidé pohlídat nutnost různých prohlášení, vstupních dokumentů a podobně. Určitě je nutné se pokaždé informovat u svého prodejce letenek nebo na webových stránkách Ministerstva zahraničních věcí, které aktualizuje denně podmínky pro vstupy českých občanů do dalších zemí,“ upozornil. Dodal, že chuť Čechů cestovat je velká. Kupříkladu nyní se prodávají letenky nejen na zimu a brzké jaro, ale plánují se už

i letní dovolené. Mnoho lidí však čeká na letní letový řád, který od března nabídne rozšířené možnosti leteckého cestování. „Letošní letní letový řád bude plnější než loňský. To znamená více leteckých spojů, větší kapacitu sedadel a silnější konkurenci, což by mělo krotit ceny letenek, nebo dokonce vytvořit tlak na jejich snížení,“ nastínil Josef Trejbal. (tz)



Top 20 hodnocení na Henley Index 2023

země	hodnost	přístup
Japonsko	1	193
Singapur, Jižní Korea	2	192
Německo, Španělsko	3	190
Finsko, Itálie, Lucembursko	4	189
Rakousko, Dánsko, Nizozemsko, Švédsko	5	188
Francie, Irsko, Portugalsko, Spojené království	6	187
Belgie, Česká republika, Nový Zéland, Norsko, Švýcarsko, Spojené státy americké	7	186
Austrálie, Kanada, Řecko, Malta	8	185
Maďarsko, Polsko	9	184
Litva, Slovensko	10	183
Lotyško, Slovinsko	11	182
Estonsko	12	181
Island	13	180
Malajsie	14	179
Lichtenštejnsko, SAE	15	178
Kypr	16	177
Rumunsko	17	175
Bulharsko, Chile, Chorvatsko, Monako	18	174
Hong Kong (SAR Čína)	19	171
Argentina, Brazílie	20	170

Pečte chleba s námi



Daniel Perner

Majitel Mlýnu Perner Svijany, spol. s r.o., Daniel Perner tvrdí, že pečení je báječný relax. Musím mu dát za pravdu. Ctím prosté, obyčejné domácí vytváření houstiček, štrůdlů, buchet, cukroví, bábovek. Takové to nesoutěžní, bez robota a další techniky, stačí mi přístup „od oka“, aniž vážím a měřím, a hlavně s očekáváním, jestli se výrobek povede, nebo výjimečně ne. Experimentem je vpravdě každý můj počín, vždy z něj vzejde nějaký originál, jemuž by mistři asi netleskali, ale věrní strávníci jsou vděční a chválí. Což mi úplně stačí. Adrenalin radosti mne naplňuje užitečností, ostatně také ráda mlsám, to přiznávám. U mísy s moukou, droždím, cukrem a tukem, mákem, tvarohem, ořechy nebo dýněmi si čistím hlavu, abych pak o to více spěchala k počítači a doháněla resty, které mi tak vznikají. A znám mnoho dalších žen z businessu, které s láskou třeba zavařují, promýšlejí recepty na to či ono, a mají potěšení z Vánoc nebo Velikonoc, protože mohou svému koníčku dát prostor, jaký si zaslouží. Měla jsem tu čest seznámit se nedávno se třemi novými produkty mlýnu, byly to směsi na pečení chleba. To jsem si mohla spolu s kolegyněmi novinářkami také sama vyzkoušet pod vedením skutečných mistrů značky Pernerky. Dověděla jsem se přitom spousty zajímavostí, o něž bych se nyní s vámi ráda podělila prostřednictvím rozhovoru s Danielem Pernerem:

Co jste se rozhodli zákazníkům těmito novinkami sdělit?

Že na ně myslíme a že bychom jim rádi nabídli něco, co jim usnadní život. Hlavním důvodem je stálý nedostatek času, s nímž zápasí všichni lidé. Ženy, které se většinou starají o domácnost, chodí do práce, mají na starost celý rodinný život nebo zastávají vysoké podnikatelské či manažerské posty, si čas někdy dělí doslova na minuty. Proč jim tedy nezjednoduší denní program tím, že si koupí naši směs, přidají trochu vody, zamíchají a nalijí těsto do formy a zapnou troubu? Za chvíli mají upečeno. Je to velká výhoda i v případě, že doma pečivo nebo chléb došly, ráno máte o snídani postaráno. Chtěli jsme rovněž, aby zákazníci mohli vsadit na jistotu, nemuseli u pečení moc přemýšlet a věděli, že jejich konání bude mít dobrý konec. Nedá se na tom opravdu nic zkazit. Pečte chleba s námi.

Jde tedy o směs na pečení chleba žitno-pšeničného, se slunečnicovými semínky a vícezrnného. Proč zrovna tato volba?

Zdálo se nám, že by to mohly být varianty nejvíce vyhledávané, soudě podle trendu nakupování, tedy oblíbené, které budou vyhovovat chuti širokého spektra spotřebitelů. Ale nic nebrání tomu, abyste si každý vylepšil směs po svém. Mohou se přidat škvarky a sádlo, koření, ořechy, hrozinky, nač má kdo chuť. Naše směsi jsou hodně univerzální a dávají možnost dotvořit si chléb podle vlastních představ. Ale není to nutné. Chlebové směsi jsou opravdu pečlivě namíchané.

Vím, že lidé s alergiemi pořád ještě těžce shánějí pečivo nebo chléb, který by se klasickému podobal a nahradil by jej. Nechtěli byste nabídnout právě jim nějakou pečící směs?

Myslím, že na trhu je už dosti možností, jak klasiku spolehlivě nahradit. Ať již hotovým pečivem, nebo směsí na jeho výrobu. My jsme o takové specializaci zatím neuvažovali, protože by to znamenalo vlastně postavit zcela nový provoz, a to jsou obrovské náklady. S ohledem na to, že jsme obří podnik a dodáváme mouku největším odběratelům, máme v tuto chvíli jiné priority, než doplňovat trh specialitami. Ale z naší pohankové a rýžové mouky lze také péct, chce to jen zkusit, jistá náhrada to je.

Chtěl byste se naučit péct něco, co jste ještě nezkoušel?

Nejsem pekař, jsem především mlynář. Jako podnikatel mám i já samozřejmě málo času, takže u trouby mne uvidíte jen výjimečně. Ale sen týkající se pečení přece jen mám. Rád

bych zřídil v centru Prahy vlastní ukázkovou pekárnu s prodejnou a posezením, kde by si zákazníci mohli nakoupit vysoce kvalitní pečivo, kde by to krásně vonělo, kde by se lidé mohli inspirovat, co všechno se z mouky dá vyrobit. A jak to má skutečně vypadat a chutnat. Zatím hledáme místo, nájmy jsou docela šílené. Věřím však, že se nám to povede a že to bude stát za to.

Dal by se tam sehnat i opravdový karlovarský rohlík nebo pražský koláč? Podle receptur 60. a 70. let minulého století? Koupovala jsem si je za odměnu a výjimečně, měla jsem vytipované obchůdky, kde se prodávaly nejlepší z celé metropole... Dnes mám tu chuť na jazyku... Nebo křupavé bagety francouzského typu, na které si Češi brzy zvykli a milují je?

Sortiment není v tuto chvíli ještě rozhodnutý, záleží na řadě okolností, mimo jiné i na velikosti a umístění provozu.

Ale vraťme se k vaší novince. Určitě skýtá další benefity.

Naším cílem bylo přinést zákazníkům možnost upéct si kvalitní a dobrý chléb kdykoli a kdekoli. Důležité pro nás bylo směs připravit bez konzervačních látek a nutnosti přidávat další ingredience, které mohou někdy doma chybět. Proto k našim směsím stačí přilít vodu. Směs, z níž dokáže chléb upéct kdokoli a zároveň je vyrobena pouze z mouky Pernerka, kvásku, droždí a spektra semínek, je vhodná pro všechny pekařské začátečníky, ty, kdo se bojí pustit se i do jednoduchých těst. Ale i pro ostrášené pekaře, kteří si někdy chtějí přípravu vlastního pečiva zjednodušit, aniž by utrpěla kvalita.

Jak byste směsi charakterizoval?

Myslím, že všechny tři se vyznačují výbornou chutí nebo třeba značným množstvím vlákniny. Žitnoperličný chléb je kombinací žitné celozrnné mouky a pšeničné hladké mouky,



doplňuje ji slunečnicové semínko. Směs na slunečnicový chléb je nachystána z celozrnné hladké mouky a slunečnicového semínka, které tvoří 12% podíl obsahu. Ve 100 gramech upečeného chleba přijmete 14 gramů vlákniny. Ve Vícezrnném chlebu se používá žitná celozrnná a pšeničná hladká mouka, které doplňuje kombinace lněného, dýňového a slunečnicového semínka. Semínka tvoří 12% podílu chleba. Na 100 gramů upečeného chleba připadá 12 gramů vlákniny.

Upéct chleba může tedy i úplný začátečník?

Ano, opravdu může. Pečení chleba z chlebové směsi Chléb Pernerka je snadné. Stačí vybranou směs smíchat s 380 ml vody, nechat vykynout alespoň 30 minut a dát péct do trouby vyhřáté na 210 °C na 45–60 minut. Po vytážení z trouby budete mít krásně voňavý chléb s křupavou kůrkou a vláchnou střídou. Využít k tomu můžete také domácí pekárnu, do které nalijete 380 ml vlažné vody, vysypete obsah sáčku a zvolíte program Základní s délkou trvání tři hodiny a více. Naše směsi jsou výtečnou pomůckou i pro muže, kteří k pečení

nemají vůbec vztah. Třeba si tím vyzkouší své možnosti a stanou se z nich fandové řemesla.

Váš mlýn je známý nejen díky kvalitě, ale také inovacemi a revolučním přístupem k mletí mouky. Co to znamená?

Mlýn Perner patří mezi nejmodernější mlýny v ČR. Jako jediné takové pracoviště v republice dokáže semlít celozrnné mouky na granulaci mouky hladké. Zpracujeme denně 500 tun obilovin a pseudobilovin. Zaměřujeme se na trh speciálních mouk, o které mají spotřebitelé stále větší zájem. Mezi mouky s nejrychleji rostoucí poptávkou patří celozrnné Pernerky s vysokým obsahem vlákniny, zejména špaldová, mouky v biokvalitě a pak také i rýžová Pernerka. V současné době je v nabídce 14 druhů Pernerek (z toho čtyři v biokvalitě). Z celozrnné žitné mouky Pernerky připravují některé své druhy pečiva řetězce Lidl (Bio chléb Pernerka) nebo Albert (Mlýnářský chléb).

Kde nakupujete suroviny?

Obilí a pohanku v Česku, rýži v Itálii.

Přestože vyrábíte „pouze“ mouku, a ta pro řadového spotřebitele se dá běžně koupit, prodáváte ji rovněž přes e-shop, i když jen v určitém objemu. Není to zbytečný zákaznický komfort? Kdo objednává především?

Objednávají zákazníci, kteří preferují dovoz nákupu až domů, nebo ti, kteří nemají v blízkém okolí dostatečně zásobenou obchodní síť.

O potravinách, plýtvání, kvalitě, se v poslední době mluví víc než kdy jindy. Myslíte, že si dobrot na talíři málo vážíme?

Tady bych nerad zobecňoval. Určitě najdeme řadu lidí, kteří jídlem plýtvají. Ale věřím, že většina z nás si potravin váží.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



foto Martin Faltus

Startup ze Zlína pro celý svět

Obalí, zabalí, uskladní a rozešle do 28 zemí – to je business zlínského startupu SupplyDo, kterým nahrazuje dodavatelský řetězec značkám i e-shopům. Ačkoli působí na trhu teprve rok, od začátku je ziskový. Obrat za loňský rok činil bezmála 11 miliónů korun, do čtyř let by ale už rád atakoval čtvrt miliardy, a to i díky investorům.

Služba SupplyDo vznikla jako reakce na potřeby rychle se měnícího dodavatelského prostředí a rostoucí nároky na e-commerce. Společnosti a značky dnes chtějí rychlá tisková a obalová řešení, větší flexibilitu při jednání s dodavateli, lepší ceny a efektivnější kontrolu nad procesy. Často potřebují kombinaci různých dodavatelů, a protože ceny energií a nemovitostí za poslední dva roky prudce vzrostly, rozšířil se také fulfillment – uskladnění, zkompletování a doručení zákazníkům jednotlivých e-shopů.

E-shopy a značky jako Snuggs, EVE Home, Notino nebo Yamaha využívají služby SupplyDo. Tento startup je od svého založení v roce 2022 v zisku a pyšní se sto šestnácti dokončenými projekty, které pomohly zákazníkům SupplyDo k businessu v hodnotě 25 miliónů eur (zhruba 600 miliónů korun).

Místo Edmonton Oilers vlastní podnikání

Na cestě produktu z výroby až ke dveřím zákazníka se často podílejí čtyři nebo více dodavatelů. I při zvolení nejlevnějšího dodavatele



David Klímek



ve výsledku zákazníci mnoho nešetří, a možná jim dokonce vzniknou vyšší náklady, než očekávali. Neexistují totiž programy nebo způsoby, které by jim umožnily řídit procesy různých dodavatelů, což je právě specializace SupplyDo.

„Důvodem je složitost spolupráce mezi dodavateli a časově náročné procesy, jež musí zaměstnanci na straně objednavatele zvládnout. Tady přicházíme na řadu my tak, že přebíráme odpovědnost za některé nebo všechny tyto pracovní postupy, které si sami zákazníci určují a kombinují skrze naše služby,“ vysvětlil zakladatel služby SupplyDo David Klímek, který kdysi odcestoval do Edmontonu, aby rozjel slibně nastartovanou kariéru profesionálního hokejisty v zahraničí.

Ve sportu se mu dařilo, okusil i kemp Edmonton Oilers, slovenskou extraligu a francouzskou ligu, ale už v Kanadě přičichl profesně k 3D projektování, shippingu a fulfillmentu. Rozhodl se věnovat podnikání naplno a po návratu do České republiky začal pracovat pro podobné firmy jako v Kanadě. V Česku se snažil rozvíjet zejména už zmiňované služby, a následně packaging, a když v tom se zaměstnavatelem nenašel shodu, rozhodl se založit si vlastní podnikání. A dva větší klienti šli za ním.

Mezera na trhu inspiraci

Při výběru služeb, které nabízí SupplyDo, se firmy zaměřují primárně na nejnížší cenu, ne na rychlost, efektivitu a cenu nejvýhodnějšího řešení. Následují problémy s dodavatelem, zvyšují se ceny, zhoršuje se kvalita a pak se projeví chybné rozhodnutí, které firmy udělaly při výběru. Tomuto lze zabránit volbou správného dodavatele a nastavením procesů, což

může být obtížné, časově náročné, a někdy i pro samotné firmy drahé.

„Firmám nebo značkám řídíme komplexní pracovní postup produktů v dodavatelském řetězci. Od tvorby obalů a tiskovin přes balení produktů až po distribuci pro B2B a B2C sítě zákazníka. Abychom nastavili skutečně lepší podmínky všem zákazníkům, využíváme našich zkušeností, dodavatelské sítě i objemů zakázek. Tím dodáváme zákazníkům nejen větší flexibilitu, ale i komplexnost, a oni se tak mohou věnovat vývoji, obchodu nebo marketingu,“ řekl David Klímek.

Na programu investor

SupplyDo aktuálně jedná s investory, protože chce rozšířit B2C segment svého podnikání, získat e-shopy české i evropské a vyrůst do čtyř let na obrat 150–250 miliónů korun. SupplyDo je finančně soběstačné a jako málokterý startup od počátku ziskový.

„Oslovili nás investoři a my o tom začali uvažovat, protože díky investicím můžeme růst až pětikrát rychleji než bez nich. Bavíme se o investicích v jednotkách až desítkách miliónů korun. Takovéto peníze nám pomohou získat další české i evropské e-shopy,“ informoval David Klímek.

Most mezi značkou a dodavateli

Síla služby SupplyDo podle něj spočívá ve značce a partnerství, která se zákazníci buduje. „Naším cílem je zaplnit jedinečnou mezeru na trhu, což je výhodné jak pro zákazníky, tak pro dodavatele. To vše je možné díky naší bezkonkurenční síti špičkových dodavatelů – tiskařských firem, výrobců obalů, distributorů a dopravců, v kombinaci s našimi lidmi a zkušenostmi,“ dodal.

(tz)

Pivovar dá šanci talentovaným kuchařům: připravil soutěž BernardChef

Mladí a talentovaní kuchaři mají možnost se ucházet o titul BernardChef. Novou soutěž pro studenty gastronomických škol i nadšené amatéry vyhlásil Rodinný pivovar Bernard. „Naším cílem je vyhledat a podpořit fortel, originalitu a kreativitu talentovaných kuchařů. A také podpořit výuku tohoto oboru. Poptávka po kvalitní gastronomii roste a dobře připravený kuchař je pro restauraci pokladem,“ popisuje motivy pro uspořádání soutěže spolumajitel pivovaru Stanislav Bernard.

Do soutěže může škola přihlásit reprezentanta z posledního ročníku kuchařského oboru nebo se může kdokoli přihlásit sám. Přihlášky je možné podat prostřednictvím webu soutěže www.bernardchef.cz do konce ledna 2023. Z prvního korespondenčního kola pořadatel vybere dvacítku semifinalistů, kteří v polovině února poměří svoje síly v brněnském centru Kuliner plus. Odtud postoupí šest soutěžících do finále, které proběhne 27. února v Návštěvnickém centru Bernard v Humpolci.

Hlavním porotcem Jaroslav Sapík

Výkony soutěžících ve finále bude posuzovat porota v čele s renomovaným šéfkuchařem Jaroslavem Sapíkem. „Kvalitní potravinu a poctivá práce. To je heslo, které často používám. Mým cílem při práci s mladými kuchaři je přispět k tomu, aby je tato profese bavila a aby ctili základy našich kuchařských předků a kvalitní domácí surovi-

ny,“ říká Jaroslav Sapík. Zastupovat ho bude šéfkuchař Pivnice Na Štokách v Návštěvnickém centru Bernard Petr Šalplachta. Členy

poroty budou také moderátorka Lucie Výborná, lékař a publicista Miroslav Macek a dále Stanislav Bernard a Josef Vávra, spolumajitelé Rodinného pivovaru Bernard.

Hodnotné ceny a nabídka práce

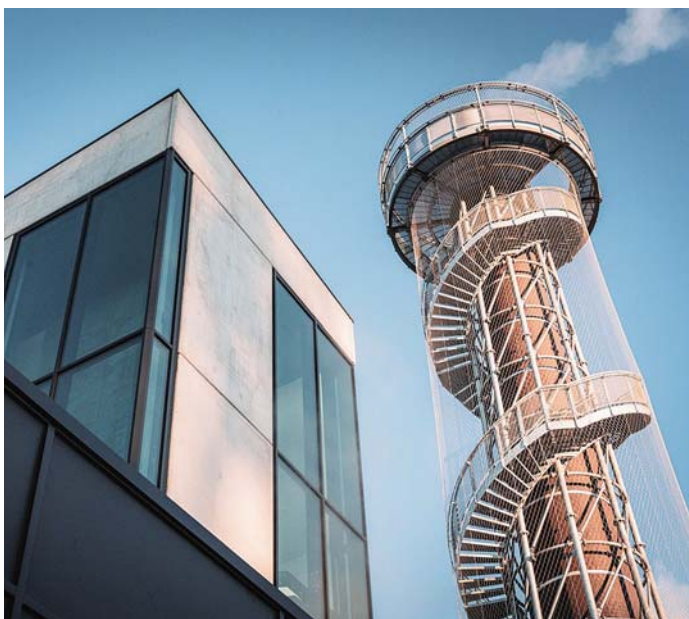
Pro postupující účastníky pivovar připravil hodnotné ceny jako pivo na rok zdarma, pro semifinalisty navíc sety kvalitních pepřů a mlýnků značky .pepper.feld, pro finalisty sady kuchařských nožů renomovaného výrobce Dick a stáže v kuchyni Pivnice Na Štokách v Návštěvnickém centru Bernard v Humpolci. Finalisté navíc získají možnost povečeřet se spolumajiteli pivovaru Stanislavem Bernardem a Josefem Vávrou a vítěz může získat nabídku prestižní práce právě v kuchyni stylové Pivnice Na Štokách.

Benefitem pro budoucí uplatnění účastníků v kuchyních nejlepších restaurací bude certifikát o účasti v soutěži.

Zkrátka nepřijdou ani školy, které přihlásí svého zástupce. Vysláním svého reprezentanta škola získá pro celý závěrečný ročník zdarma prohlídku Rodinného pivovaru Bernard a Návštěvnického centra Bernard, včetně zhlédnutí unikátního filmového dokumen-

tu s příběhem pivovaru, návštěvy rozhledny na pivovarském komíně a degustace pív. Další informace najdete na webu soutěže www.bernardchef.cz.

(tz)



To je má kuchařská cesta



Pavel Drdel

Foto Václav Král

Podle receptu ve vaší Postní kuchařce jsem si nedávno uvařila červenou řepu na víně, a povedla se! Je to výborný nápad, skloubit chuť této zeleniny s vínem, to je přesně to, co řepa potřebuje. Kolik jste už pokrmů z červené řepy připravoval?

To už asi nespočtu, těch úprav bylo hodně. Třeba ze syrové připravuji raw spaghetti nebo ravioli plněné sýrem, z upečené řepy připravuji puré, teplé saláty s misem či tamari nebo i hodně netradiční dezerty (v restauraci jsme podávali dezert s názvem Řepa v lese). Ale nejraději ji mám na kostičky nakrájenou a několik měsíců prokvašenou.

Proslavil jste se například bezodpadovým vařením. To je dnes více než aktuální. Co se z čeho dá udělat, aby si člověk pochutnal? Co s přebytečnou celerovou natí, co se zbytkem cukrovky, kterou už nespotebujeme do řepánků, co s cuketami, které už po létě nemůžeme ani vidět?

Zpracovat bez odpadu jde téměř všechna zelenina. I třeba takové křenové slupky lze naložit do kyselého nálevu a za pár měsíců máte skvělý základ do křenové omáčky. Celerová nať povětšinou končí na kompostu, do polévky je totiž až příliš aromatická. U nás ji necháváme pár dnů zkvasit, pak ji usušíme a rozmixujeme na prach, který pak využíváme v kuchyni. Je z ní nejen skvělý olej, ale můžete si ji i naložit do cukru a za pár týdnů máte výtečný, hodně kořeněný sirup. Ale je to především o tom nebát se a vyzkoušet ně-

Když se u nás doma objevila o Vánocích knížka Postní kuchařka – od kořene po nať od Pavla Drdela, kterou vydalo nakladatelství Smart Press, tušila jsem, že tímhle dárkem udělám velkou radost. A nezmýlila jsem se. Publikace se stala hitem mezi naší sbírkou kuchařek. Připomněla naše experimentální snahy a touhy zužitkovat úplně všechno, co se urodí na zahradě, oživila naše chutě na zeleninu a ovoce v těch nejrozmanitějších podobách, neobvyklé kombinace, pokusy vyrobit něco, co se ještě nikomu nepodařilo. A hlavně každá stránka této knížky otevřela cestu k nadšení zase zkoušet všechno možné, protože jsme zjistili, že zdaleka nemůže být konec našim pokusům s plevely, bylinkami, bezinkami nebo špendlíky všech možných barev a kyselostí. Kuchařka se stala milou inspirací při objevování velkého světa malých výzev, o které stojíme, jimiž se bavíme a na něž spoléháme. A až povedou moje kroky na jih Čech, do Strakonice, určitě se budu těšit na oběd v restauraci Sůl a řepa, kde Pavel Drdel jako šéfkuchař působí a již založil. Spolupracuje s malými farmáři a místními dodavateli, propojuje české a zahraniční postupy a vaří jídla plná chuti. Základ jeho kuchyně tak nezačíná u plotny, ale u lokálních farmářů na poli. O to více si váží každé suroviny a snaží se ji zpracovat beze zbytku. Nakládá, suší, fermentuje. Patří k zakládajícím členům jihočeského spolku restaurací Jíme Jih.

co nového, především nové chutě. A cuketa? U nás to bylo naprosto stejné, a tak jsme si z ní připravili velké zásoby cuketové hořčice, která se stále objevuje v našem menu.

Myslíte si, že bychom se měli učit jíst ještě více zeleniny, hlavně té, co roste v Čechách? A v trochu jiné úpravě, kombinaci než jen v čerstvých salátech nebo polévkách?

Už naši předci, a to i několik stovek let zpátky, konzumovali pouze to, co vyrostlo v je-

jích okolí. Lokálnost tedy není módní trend, ale sahá hluboko do minulosti. Do dob, kdy nebyla žádná auta, co by něco dopravila, nebyly žádné mrazáky, kam by si lidé uložili letní sklizeň.

Ostatně to je jediná metoda, jak zeleninu nezpracovávám. Něco zmrazit je zkrátka špatně. Máme tedy rozhodně co dohánět. A především v luštěninách a obilovinách.

Jenže ono to chce i trochu času, není to jen o tom hodit kus masa do trouby, ale... Co byste doporučil úplným začátečníkům, kteří si v roce 2023 předsevzali, že začnou vařit udržitelně a hodně zeleninově?

Za mne je asi nejdůležitější rada tato: cítit to především zevnitř, nedělat tuhle změnu kvůli módnosti nebo předsevzetí... to zkrátka dlouho nikomu nevydrží. A chce to i tak trochu si obalit nervy, protože okolí na vás bude koukat skrze prsty, protože maso zkrátka na talíři musí být. A to je asi ten nejdůležitější krok.

Mohou k vám do restaurace nosit místní své přebytky? Když už ví, že třešní víc nesní, že patizonů se na záhonech hromadí víc, než doufali, že okurek se urodilo nadmíru?

Už nám pravidelně nosí. V roce 2022 to byl především libeček, bylinky a nedozrálá rajčata. Právě ta jsme zavařovali do sladkokyselého nálevu.



Jak se vyvíjí zájem o zeleninové stravování u vás v restauraci? Přibývá hostů s cílem ochutnat nějakou specialitku? Roste počet věrných zákazníků?

Bohužel stále vede maso, ale oproti začátkům, kdy v poledním menu bylo pět masitých jídel, jich dnes najdete jen tři a dvě jsou čistě zeleninová. A zákazníků, kteří chtějí ochutnat něco nového, neotřelého, skutečně přibývá.

Nejste však veganská restaurace, připravuje se u vás hovězí, vepřové, drůbež i ryby... Ale pokrmy šperkujete právě zeleninovými dobrotami, a jen když si člověk otevře váš web, hned by se do Strakonice rozjel...

Občas se u nás objeví hosté a jsou zklamáni, že nejsme vegetariánská restaurace a jen málo z nich nám dá šanci přesvědčit je, že pro ně zvládneme připravit i vegetariánské menu o několika chodech. A přijdou o zážitek. Třeba aktuálně růžičková kapusta s černým česnekem, naši miso pastou, přepuštěným máslem a nakládanou bílou ředkvi je taková podpultovka.

Pozornost doporučujete soustředit rovněž na využití vnitřností zvířat, tak, jak se to dělávalo kdysi dávno. Pamatují se na domácí zabijačky, nic se nevyhodilo, vše našlo své uplatnění, od krve až po ocásek. Učí se Češi vnímat i tento styl na jídelním lístku?

V devadesátých letech, kdy jsem se učil na kuchaře, byla játra, ledvinky, dršťky či jazyk šlágrem na jídelním lístku, a taková jídla mizela dříve než svíčková. Dnes jsou tyto suroviny vnímány jako podřadné. A když takové jídlo nabízíme, objevují se na sociálních sítích komentáře, že se máme za něco takového stydět. Ale jsem štír, jdu hlavou proti zdi a ve

Celerová nať povětšinou končí na kompostu, do polévky je totiž až příliš aromatická. U nás ji necháváme pár dnů zkvasit, pak ji usušíme a rozmixujeme na prach, který pak využíváme v kuchyni. Je z ní nejen skvělý olej, ale můžete si ji i naložit do cukru a za pár týdnů máte výtečný, hodně kořeněný sirup.

stálém menu nabízíme hovězí jazyk se silnou omáčkou z hovězích kostí, hrachovým tamarim, crumblem z chleba a zauzenými švestkovými povidly.

Výroba džemů je módní záležitost. Co neobvyklého se vám v poslední době podařilo?

V minulém roce jsme poprvé začali pracovat s mladou brslicí, lipovými poupaty, květy akátu, ale jedničkou zůstávají smrkové květy.

Fermentovaná zelenina má hodně benefitů pro náš organismus. Kromě zelí a kvašáků zatím ale u nás moc oblíbená není. Vy tomu jdete naproti...

Fermentování je nejen způsob, jak si uložit zeleninu na zimní čas, ale i způsob, jak ozvláštnit jídelníček přírodní nakyslou chutí.

A když tomu propadnete, nejde již zkrátka přestat. Dnes už si neumím ani představit, že bych v restauraci podával jídlo, kde nebude nic nakyslého. A musím zmínit, jak skvělé jsou kvašené obiloviny, brambory nebo čokočka. Fermentace je zkrátka všude kolem nás. Třeba i výroba kávy, čokolády či vína se bez ní neobejde.

Čemu vás naučil život v regionu na jihu Čech a vaření ze zeleniny? Většímu obdivu přírody, pokoře, rozvinulo to vaši fantazii a touhu po experimentu?

Jižní Čechy jsou bohaté nejen na ty nejlepší farmáře, ale i sady, lesy či rybníky, kde každá zapálená duše najde spoustu inspirace. A s ní pak přichází i pokora, úcta k tomu všemu, co u nás vyrostlo. Pak si nemůžete dovolit jen tak něco hodit do koše. A mnohdy stačí pouze jedna procházka lesem, rozkvetlou loukou či bylinkovou zahradou, která vám otevře nové dveře a nový neprobádaný svět chutí a vůní. A za ním je další a další... A to je má kuchařská cesta, která je plná poznávání, cesta, která jen tak neskončí.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



S touto otázkou si odborná veřejnost láme hlavu už dlouho



JUDr. Roman Vybíral, Ph.D.

Často se setkávám s názorem, že jsou daňové zákony v České republice složité, komplikované a že vyznat se v nich i s ohledem na každoroční změny je doslova peklo. Mohly by být jednodušší?

S touto otázkou si odborná veřejnost láme hlavu už poměrně dlouho. Daňové předpisy nepochybně zjednodušit lze, ale stále je nezbytné brát v potaz to, že coby členský stát Evropské unie máme povinnost promítat unijní pravidla do vnitrostátního práva. Vysoká míra harmonizace je patrná zejména v tzv. nepřímých daních (DPH, spotřební daně, energetické daně). V oblasti nepřímých daní tedy určitá zjednodušení možná jsou, ale vždy v rámci mantinelů unijní úpravy. Pokud hovoříme o tzv. přímých daních, pak daň z nemovitých věcí, daň z hazardních her i daň silniční až tak komplikované nejsou. Oproti tomu zákon o daních z příjmů v tomto ohledu čelí pravidelně kritice odborné veřejnosti. Nutno také dodat, že ne každá změna je k horšímu a lpění na zakonzervování určitého stavu (byť například jednoduššího) nemusí být v zájmu daňových subjektů. Zjednodušování současného zákona o daních z příjmů je jedna z cest, nicméně osobně jsem zastáncem přijetí zcela nové právní úpravy, která by pro běžné adresáty byla především srozumitelnější.

Proč je každý rok tolik novinek?

V určitých případech jde o změny nutné, které vycházejí z potřeby promítnout do vnitrostátního práva nová unijní pravidla. Některé změny reagují na objektivní dění ve společnosti, kdy právní úprava (nejen daňová) s určitým časovým odstupem následuje faktický stav. Současně se daňová sféra jeví jako ideální

Na přelomu roků vždy bilancujeme. Hodnotíme, co se podařilo, a co méně, co změnit a jak. Podnikatelé mají plnou hlavu vizí, plánů, odvážných strategií, neboť „zákonem“ jejich počínání je zisk a smysluplné rozvíjení cest, jak tomu dostat. Chystají také daňová přiznání, výroční zprávy, zabývají se více než jindy administrativou. V úvahu musí brát i změny, které začaly od ledna 2023 platit. Mnohým se zdá, že byrokracie přibývá a že je naše legislativa stále složitější, náročnější na pochopení i prováděné kroky. Ale jak se říká, zdání klame. Vydali jsme se proto za odborníkem, abychom zprostředkovali jeho názor na věc. Je jím JUDr. Roman Vybíral, Ph.D., který působí jako tajemník na Katedře finančního práva a vědy Právnické fakulty Univerzity Karlovy a který je spolutvůrcem publikace Daňové zákony pro rok 2023. Počtyřicetiletý ji vydal Nakladatelský dům GRADA společně s přední odborníci na rozpočtové a daňové právo prof. JUDr. Hanou Markovou, CSc., z téže fakulty a jejími kolegy. Roman Vybíral byl mezi nimi:

platforma pro promítání politických zájmů do chodu společnosti, neboť právě v daních jsou tyto změny na první pohled patrné. Nelze opomenout napojení daní na veřejné rozpočty (zejména státní), kdy daňová politika odráží aktuální rozpočtové potřeby. Když se tyto oblasti skloubí dohromady, je jasné, že různých novinek v oblasti daní bývá obvykle dost.

Co nejdůležitějšího se od ledna 2023 mění oproti roku minulému a létům předchozím? A co z toho plyne pro podnikatele?

Mezi nejdůležitější změny od začátku letošního kalendářního roku se řadí zavedení daně z neočekávaných zisků, rozšíření režimu paušální daně u podnikajících fyzických osob, zvýšení hranice obratu pro povinnou registraci jako plátce DPH, zrušení EET, prodloužení fungování tzv. mimořádných odpisů a částeč-

né zrušení silniční daně. Ostatní změny (například v oblasti kontrolního hlášení) jsou spíše menšího významu. Pro podnikající fyzické osoby z toho plyne informace o tom, že daně zůstávají i nadále velmi živým a proměnlivým mechanismem, a dále to, že v předvečer očekávaného ochlazení ekonomiky dochází k částečné eliminaci byrokracie a v některých nových případech rovněž k dílčímu snížení daňové zátěže (například v případě nových poplatníků v paušálním režimu).

Měřeno legislativou – komu se bude „snadněji“ žít? Živnostníkům, nebo firmám?

Na to nelze jednoznačně odpovědět. Například rozšíření režimu paušální daně (u něhož je „snazší život“ jedním z hlavních argumentů) na více osob může obecně prospět fyzickým osobám. Navýšení obratu pro povinnou registraci k DPH může z tohoto režimu odebrat některé osoby (jak fyzické, tak právnické), kterým tento režim nevyhovoval. Omezení dopadu silniční daně na řadu vozidel rovněž uleví oběma skupinám. Jedním z hlavních argumentů pro zrušení EET bylo rovněž určité rozvázání rukou, byť se osobně domnívám, že ponechání EET čistě v dobrovolném režimu by bylo asi vhodnější. Na druhou stranu například zavedení tzv. daně z neočekávaných zisků na vybrané sektory dopadne (v negativním slova smyslu) poměrně razantně.

Jak tedy odborník nahlíží na daň z neočekávaných zisků? Není to přece jen v principu odklon od svobody podnikání?

Osobně nejsem zastáncem obdobných dočasných sektorových řešení, i když samotná myš-

V určitých případech jde o změny nutné, které vycházejí z potřeby promítnout do vnitrostátního práva nová unijní pravidla. Některé změny reagují na objektivní dění ve společnosti, kdy právní úprava (nejen daňová) s určitým časovým odstupem následuje faktický stav. Současně se daňová sféra jeví jako ideální platforma pro promítání politických zájmů do chodu společnosti, neboť právě v daních jsou tyto změny na první pohled patrné.

lenka daně z neočekávaných zisků mi za současných okolností (problémy veřejných rozpočtů a existující unijní legislativa) není zcela cizí. Z mého pohledu je však hlavním problémem to, jakým způsobem se tato akceptovatelná myšlenka pojala, a následně promítla do textu zákona o daních z příjmů. Jsem přesvědčen, že bylo možné zvolit efektivnější cestu, která by s sebou nepřinášela tolik sporných aspektů jak z pohledu formálního (zejména jde o způsob přijetí), tak především materiálního (k tomu se vyjádřím níže). Svoboda podnikání je přitom jednou ze sporných oblastí, nicméně dokázali bychom identifikovat další (a možná významnější) oblasti, u nichž se již nyní předpokládá, že budou dříve či později rezonovat.

Které konkrétní materiální aspekty máte na mysli?

V rámci dosavadní pozice dotčených subjektů relativně intenzivně zaznívá několik argumentačních oblastí, v rámci nichž by bylo vhodné objektivně vyhodnotit soulad daně z neočekávaných zisků s platným právem. Konkrétně zaznívají argumenty týkající se například možné nepřipustné diskriminace, dále se hovoří o možném zásahu do ochrany vlastnického práva, o možném porušení principu legitimního očekávání, pravidel veřejné podpory a hospodářské soutěže a vybraných unijních pravidel týkajících se právě třeba zmíněné svobody usazování a podnikání.

Když sečteme všechny daňové úpravy, jak z toho vlastně vyjde běžný občan, živnostník, malá česká rodinná firma? Přibude například byrokracie, nebo naopak?

Většina změn, které se v posledních měsících udály, má mít naopak (alespoň podle názoru Ministerstva financí) pozitivní dopady na činnost podnikatelů. Dopad již zmiňovaných daňových změn do života běžného občana nebude nijak zásadní. Podnikající osoby (fyzické a právnické) zřejmě nejvíce pocítí částečné zrušení silniční daně, zrušení EET, prodloužení režimu tzv. mimořádných odpisů a zvýšení hranice obratu pro povinnou registraci jako plátce DPH. Podnikající fyzické osoby dále zaznamenají změny v oblasti paušální daně. Všechny uvedené novinky by však do činnosti uvedených osob měly mít veskrze pozitivní dopady, a to nejen byrokratické.

Máme čekat nějaké změny v případě kontrolního hlášení?

V oblasti kontrolního hlášení došlo od roku 2023 k několika dílčím změnám, které budou mít veskrze pozitivní dopady do činnosti povinných osob. Jako konkrétní příklady lze uvést to, že první opožděně podané kontrolní hlášení v kalendářním roce je nově bez pokuty



a že výše pokut u fyzických osob a některých dalších osob je poloviční.

Snižují se, nebo zvyšují některé pokuty v daňové oblasti?

Kromě uvedených úprav sankcí vztahujících se ke kontrolnímu hlášení se v daňové oblasti pokuty nijak zásadně nemění. Základní plejá-

Kdybyste měl tu moc, zjednodušil byste v oblasti daní něco?

Je potřeba rozlišovat zjednodušení a zpřehlednění. V daňové legislativě proti sobě stojí dva trendy, a to přehlednost na jedné straně a bezrozpornost na straně druhé. Lze tedy vytvořit normu, která bude sice velmi přehledná a stručná, ale na druhé straně bude generovat mnoho sporných otázek. Na druhou stranu lze tyto sporné otázky eliminovat tím, že se vytvoří komplikovaná norma, což ale není žádoucí z pohledu běžných adresátů. Zatímco zjednodušení samozřejmě možná jsou, zpřehlednění je podle mého názoru jak možné, tak i nutné. Vyšší přehlednost je však stále nutné vyvažovat co nejvyšší bezrozporností. Jak jsem již nastínil v první otázce, největší potenciál pro zpřehlednění (a částečně pro zjednodušení) vykazují daně z příjmů.

Účetním a auditorům vůbec nezávidím, oni musí být firmám garanty správnosti. Myslíte, že se legislativa bude stále tolik měnit, nebo budou mít novelizace někdy také prázdniny?

Osobně daňovým poradcům, účetním a auditorům rovněž nezávidím, ačkoli jsem coby advokát mnohdy v podobné pozici. Na druhou stranu je potřeba si uvědomit, že v případě daní jde o relativně svébytný sektor, u kterého se určitý vývoj právní úpravy z povahy věci předpokládá. Nevím, zda se někdy v daních dočkáme delšího období bez zásadních změn, nicméně neviděl bych to až tak tragicky. Vývoj legislativy s sebou totiž jistě nese i řadu pozitivních dopadů do činnosti shora uvedených osob.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi



da sankcí je ostatně obsažena v daňovém řádu, který pro rok 2023 zatím doznal pouze kosmetických změn. V sankční rovině se však negativně projeví důsledky vysoké repo sazby ČNB, neboť se od této sazby odvíjí například úroky z prodlení.



O náladách a užitečnosti

Citlivá otázka: jak udržet podnikání? Rada jediná: nepanikařit a dělat, jako by se nás nejrůznější hrozby ekonomiky netýkaly. Myšleno tak, abychom nepodléhali zprávám o tom, co se zdražuje, zhoršuje, co nás smete, zastraší, znejistí. Pokud pokušení pochybovat podlehneme, je konec, tvrdí odborník věnující se rozvoji businessu. Nejde o to si nevšímat, co se kolem nás děje. Nesmíme však dopustit, aby-

chom se ponořili do špatných zpráv, strachu a bezvýchodnosti. Potřebujeme věřit, že situaci zvládneme. Historie ukazuje, že východiska vždy existují. Když hledáme, pak nacházíme. Když dbáme na dobré vztahy s lidmi, zákazníky, obchodními partnery, tchyněmi. Mějme tedy rádi to, co děláme.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Opuštěné restaurace lákají investory do nemovitostí

Česká mapa restaurací řídne. Problémy restaurací způsobuje především růst cen všech vstupů, které buď musí promítnout do konečné ceny, nebo zdražit minimálně, přijít o část marže, a tím si udržet klienty. Tato volba rozhodne o dalším úspěchu, nebo neúspěchu. Přehřátý trh práce restauracím navíc komplikuje situaci s nedostatkem personálu. Z analýzy z realitního serveru Videobydlení.cz plyne, že se za poslední rok zvýšila nabídka nemovitostí k prodeji a pronájmu v kategoriích restaurace a ubytování o polovinu. Konkrétně u kategorie restaurace k pronájmu jde o nárůst počtu inzerátů o 42 % na 300 inzerátů a u restaurací k prodeji o 45 % na 220 inzerátů. Nabídek ubytování k prodeji vzrostlo o 47 % na téměř 600 inzerátů. Data ukazují vývoj za poslední rok a jsou agregované z celé ČR. „Nejvíce nemovitostí spadlo do nabídky hned po novém roce, kdy sledujeme meziměsíční nárůst restaurací k pronájmu téměř o 15 %. Do nabídek se dostávají i nemovitosti v zajímavých destinacích a na hlavních třídách krajských měst,“ komentoval Jakub Veverka, hlavní ekonom Videobydlení.cz. Zvýšená nabídka nemovitostí po gastro provozech tlačí dolů ceny napříč celou ČR. Od cenového peaku v roce 2022 je pokles cen o 30 % a trend je stále klesající. Jde především o nemovitosti k prodeji. (tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, únor 2023

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixí-Šimková

e-mail: brixii@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,

e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková

Grafický design: Michal Schneidewind

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

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

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

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem ■■■

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Češi na Vánocích nešetřili. Za co a kde utráceli nejvíce?

Vysoká inflace ani blížící se recese neměly vliv na to, jak Češi minulý rok před Vánocemi utráceli. Trend potvrzují i výprodeje. O kolik útraty meziročně vzrostly? Dávají za elektroniku více muži, nebo ženy? Jak se lišilo nakupování před svátky u různých věkových skupin?

A kolik procent nákupů děláme online?

Elektronika, kosmetika, oblečení, obchody se sportovním vybavením a šperky jsou totiž oblasti, v nichž na Vánoce minulého roku Češi nejvíce utráceli, a to přesně v tomto pořadí. Na prvním místě, co se útrat týče, jsou však, pro někoho možná překvapivě, kurýrní služby.



Ženy kosmetiku, muži elektroniku

Data banky ČSOB také dobře ilustrují, jak je utrácení v předvánočním čase, a to nejen za dárky, ale i samotné přípravy na svátky, rozděleno mezi pohlavími. Asi vás nepřekvapí, že elektroniku kupovali více muži, konkrétně v poměru 70 : 30 vůči ženám. Obdobný poměr, 80 : 20, pak muži měli i u nákupu šperků a mírně více investovali také do sportovního vybavení (60 : 40). Ženy naopak vkládaly více peněz do nákupů kosmetiky, a to v poměru 65 : 35. Ženy mají na svědomí také 65 % útrat v segmentu oblečení. Další zajímavostí, která z dat ČSOB vyšla, je poměr útrat u e-commerce prodejců na internetu. V období před Vánoce, v tomto případě od 20. do 31. prosince, Češi provedli téměř čtvrtinu (23 % útrat) svých nákupů právě na e-shopech. Číslo ostatně odpovídá celoročnímu trendu za rok 2022. Překvapivě je, že 40 % útrat v e-shopech Češi uskutečnili u zahraničních obchodníků. Zajímavý je také fakt, že ve všech vzpomínaných kategoriích – kurýrní služby, elektronika, kosmetika, oblečení, sportovní vybavení a šperky – ČSOB zaznamenala meziroční růst útrat mezi 20–30 %.

Hurá na výprodeje

Vánoce jsou sice za námi, pro obchodníky ale jejich nejvytíženější sezóna zdaleka nekončí: následující týdny se stejně jako každý rok ponесou ve znamení všudypřítomných výprodejů. Z dat, která má ČSOB k dispozici, vyplývá, že Češi zatím ve slevových akcích nejvíce utrácí za elektroniku, oblečení, sport, ale i nábytek a kosmetiku.

A jak se to má s věkovými kategoriemi? Zatímco před Vánocemi měli nejvyšší útraty klienti okolo 45 let u kurýrních služeb, mladší klienti okolo 18 let nakupovali nejvíce oblečení a kosmetiku a klienti ČSOB okolo 30 let kosmetiku a elektroniku, ve výprodejovém období mladí nejvíce utrácí za digitální obsah (například za hry) a u všech ostatních starších věkových kategorií převládá segment elektroniky. (tz)

Pod stromeček si sběratelé nadělili dukáty, metrák známek, CD Karla Kryla či prastarý telefon

Na prvních třech místech žebříčku top aukcí největšího českého online tržiště Aukro se v prosinci udržely mince. Sběratelé ale neváhali utrácet i za veterány, poštovní známky či technické rarity. Na Aukru se tak prodala třeba první poštovní známka světa, veterán automobilky Walter z roku 1932 či pradávny telefon za 35 200 korun.

Za 434 000 Kč se prodala novorážba zlatého svatováclavského dvoudukátu z roku 2014, a skončila tak jako nejdražší prosincová aukce. Nového majitele našel i dukát z roku 1923: „V první emisi dukátů z 20. let 20. století bylo jen tisíc číslovaných kusů a k dnešnímu dni je jich dochováno ještě méně. Traduje se, že dukát s číslem 1 dostal T. G. Masaryk a daroval ho Národnímu muzeu v Praze. Některé jiné zdroje však uvádějí, že náš první prezident dostal dukát číslo 3,“ řekl k prodeji dukátu s číslem 691 Pavel Krejčíř, expert na sběratelství a starožitnictví portálu Aukro. Za necelých 400 000 korun se pak prodala sada čtyř zlatých mincí České národní banky. „Cena starších mincí ČNB na Aukru roste, jde tedy o jednu z forem investice, která dává smysl,“ dodal Pavel Krejčíř k aukci, která proběhla za využití bezpečné Aukro platby. Rady fanoušků veteránů potěšila aukce českého automobilu Walter Bijou z roku 1932. Za automobil tehdejší střední třídy vyráběný jako licenční verze vozu Fiat 14 byl nový majitel ochotný dát 360 100 Kč. I milovníci umění si udělali radost. Pastel Jana Zrzavého se znaleckým posudkem skončil na částce 149 000 Kč. Dílo s názvem Dvě bárky a čtyři kameny pocházelo od ověřeného prodejce.



O metrák filatelie se před Vánocemi téměř popralo 12 uživatelů Aukra. Padesát alb ve čtyřech velkých bednách obsahujících mnohé sběratelsky cenné známky udělalo obrovskou radost novému majiteli za 92 500 korun. V prosinci se na Aukru prodala i první poštovní známka světa – Penny Black, tzv. černá

jednopennyovka. „Položka, která patří do základního portfolia sběratelských známek, se prodala za 69 500 Kč,“ uvedl Pavel Krejčíř k aukci realizované s tradiční filatelickou společností Petra Flašky Filatelie Praha. Do Top 10 se vešla ještě bankovka 50 korun protektorátu Čechy a Morava z roku 1944. Bankovka prodaná za 56 266 Kč byla součástí kolekce Numis Tria (Aukce No. 2), která obsahuje třeba i zkušební ražbu dvacetiháleře z roku 1991. V dalších kolekcích se mohou zájemci utkat o umělecké fotografie, například F. Drtikola či J. Sudka, nebo o ilustrace Kamila Lhotáka. Nejen LP prodávají a kupují sběratelé za zajímavé částky. CD Karla Kryla s názvem Zas padá listí... dostal sběratel pod stromeček za 6607 Kč. V prosinci se na Aukru prodala i řada technických rarit. Například prastarý telefon za 35 200 korun, starý mosazný telegraf za 15 200 Kč či velký manometr z lokomotivy za 5700 Kč. (tz)

Top 10 nejzajímavějších položek (prosinec 2022)

položka	kategorie	cena (v Kč)
Zlatý Svatováclavský dvoudukát – 2014	Sběratelství	434 000
Svatováclavský dukát – 1923	Sběratelství	410 000
Sada čtyř zlatých mincí – Koruna česká – 1996	Sběratelství	399 000
Walter Bijou – 1932	Auto-moto	360 100
Zrzavý Jan, Dvě bárky a čtyři kameny	Starožitnosti a umění	149 000
Metrák filatelie	Sběratelství	92 500
Penny Black – první známka světa	Sběratelství	69 500
50 korun 1944 UNC Číslo 000001	Sběratelství	56 266
prastarý telefon	Starožitnosti a umění	35 200
Karel Kryl: Zas padá listí	Hudba a film	6607

Technologie, která vás rozhýbe.

Elektrifikovaná řada vozů Kia.



Movement that inspires

Technologie dokáží život v mnohém zjednodušit. Máte také pocit, že občas díky nim zpohodlníme? Plně elektrické a plug-in hybridní vozy Kia jsme navrhovali tak, aby podporovaly pohyb a mobilitu ve všech podobách. Aby se staly našimi průvodci na cestách od jednoho zážitku k druhému. Aby otevíraly dveře do nádherného světa plného inspirace.

Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ (WLTP). Kia EV6 GT: 206 Wh/km, 0 g/km. Kia Niro EV: 162 Wh/km, 0 g/km. Kia Sportage PHEV: 1,1 l/100 km, 25,5 g/km, 169 Wh/km. Kia XCeed PHEV: 1,4 l/100 km, 32 g/km, 123 Wh/km. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní a může obsahovat doplňkovou výbavu. Pro bližší informace navštivte www.kia.com.