

březen 2023

fresh[®] **TIME**

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Pavel Ráliš
Radek Sajvera
Jan Barták
Jaroslav Tuček
Martin Štich
Daniel Knaisl



Pavel Ráliš

**Úspěch značky fin4Business:
aby si lidé mohli plnit sny**

rozhovor na stranách 2–3

Úspěch značky fin4Business: aby si lidé mohli plnit sny



Ing. Pavel Ráliš, MBA

Co přispělo k tomu, že předchozí roky splnily vaše představy o tom, jak být užitečný podnikatelům?

S mojí kolegyní Monikou Fremuntovou jsme se snažili vidět obchodní příležitosti i očima těch, kteří úvěry potřebovali k rozvoji vlastního businessu. Pohledem těch, kterým právě ony pomohly rozjet smysluplné projekty. Tím, že dokážeme pochopit situaci firem, které úvěr potřebují, snáze hledáme řešení jejich problému. Hodně jsme se soustředili právě na ty developerské.

Tedy jste pomohli k tomu, aby mohly růst nové bytové a rodinné domy?

Přesně tak. To je ta pomyslná třešnička na dortu, to je smysl celé naší práce. Najít například pro developera takový model financování, které mu vyjde vstříc a které bude i pro banku či nebankovní dům přijatelné a výhodné. Samozřejmě k tomu přistupuje představa toho, že cílem naší společné práce je třeba spokojená mladá rodina, která je konečně ve svém.

fin4Business

prostor pod jednou střechou, což není zrovna ideální. Být v nájmu je drahé, z běžného zaměstnaneckého platu se na nový byt nebo rodinný dům v Česku dá těžko ušetřit. Jak to tedy udělat, aby se lidem u nás dobře žilo? I těmito otázkami se zabývá Ing. Pavel Ráliš, MBA, zakladatel značky fin4Business, jež se specializuje na poskytování úvěrů právníkům osobám. Tedy také developerům, podnikatelům, kteří staví bytové domy a rodinné domky. Značka je poměrně mladá, na trhu třetím rokem, přesto má za sebou řadu úspěchů.

O čem vypovídají ve vašem případě čísla, o čem praxe?

Za dva roky naše práce pod značkou fin4Business zprostředkovala právníkům osobám financování v objemu blížícím se třem miliardám korun. Velmi dobré postavení jsme získali v oblasti developerského financování a investičních úvěrů, a to především díky exkluzivnímu know-how, které jsme léty nabyli. V oblasti financování nejsme totiž s kolegyní žádní nováčci. Známe trh, víme, jak procesy fungují. Klienty provázíme průběžně při získávání úvěru, od přípravy a analýzy podkladů pro financování přes výběr vhodné bankovní či jiné finanční instituce až po následné zprostředkování jednání. Poskytujeme podporu během schvalování úvěru, podpisu dokumentace i v návaznosti na plnění podmínek úvěrové smlouvy. Šetříme tak firmám cenné zdroje i čas. Rychlost v přidělení úvěru hraje významnou roli, a v tom může fin4Business významně pomoci, zejména v době, kdy je situace na trhu, a to nejen kvůli nedostatku některých materiálů a vysoké míře inflace, více než rozkolísaná. Velice si vážíme toho, že se k nám klienti často vrací, a dokonce nás doporučují i svým známým.

Nastíníte byste, o jaké výše úvěrů jde?

V průměru jde o částky kolem 50–100 milionů korun, ale výjimkou nejsou projekty v řádech stovek milionů, nebo naopak i menší úvěry. Zmínil bych například developerskou výstavbu rodinných domků v Praze-Ďáblicích. Byl to jeden z prvních projektů naší značky, na němž jsme se společně s bankou a developerem

Důstojné bydlení se stává pro řadu lidí, hlavně mladších, luxusem. Často nezbyvá nic jiného, než sdílet s rodiči

rem podíleli. Dále můžeme uvést investiční úvěr na nákup polikliniky v Praze, refinancování fotovoltaické elektrárny na Svitavsku či investiční úvěr na nákup čerpací stanice na Liberecku. Pro naše klienty jsme zajišťovali rovněž investiční financování penzionů či apartmánových domů určených k rekreaci. Aktuálně pracujeme na developerských a investičních projektech v Čechách i na Moravě. Neposkytujeme ale jen financování developerům, škála služeb je širší. Nabízíme rovněž provozní financování.

Už stojí nějaké domy, na které jste vyřizovali úvěr?

Třeba právě ty v pražských Ďáblicích. Loni v srpnu jich bylo úspěšně zkolaudováno 24 v atraktivní lokalitě Prahy 8, za jejichž výstavbou stojí developerská firma a prodejce MS-Invest a. s. Od září si tak splnily sen

o vlastním bydlení víc než dvě desítky rodin. Z toho mám osobně velmi dobrý pocit, je za námi vidět konkrétní výsledek. Toto atraktivní místo v hlavním městě republiky má skvělou dopravní dostupnost i občanskou vybavenost. Do přírody je to jen pár kroků. V blízkosti leží Ďáblický háj s hvězdárnou a několika vyhlídkami. Projekt Rodinné domy

Developerské společnosti samozřejmě i nadále preferují výstavbu nových bytů pro okamžitý prodej, nicméně družstevní projekty jsou pro ně zajímavé právě proto, že žadatelem o úvěr se stává developer, který je jedním ze zakládajících členů bytového družstva, a nikoli jednotliví zájemci o bytové jednotky, kteří by v řadě případů na hypoteční úvěr nedosáhli.

Ďáblická hvězdárna architektonicky navazuje na stávající zástavbu, a přitom je dispozičně promyšlen do sebemenšího detailu. Domy mají energetický štítek B. Právě v těchto dnech kolauduje jiný developer dva rekonstruované bytové domy v Praze, na které jsme zprostředkovali financování. Oba jsou vyprodané.

Jak byste charakterizoval současnou situaci na trhu financování bydlení?

Na financování bydlení se v uplynulém období negativně odrazil vysoký nárůst úrokových sazeb u hypoték a inflace spojená zejména s prudkým nárůstem cen energií a dalších životních nákladů. Došlo i k dalšímu zpřísnění podmínek pro poskytování hypotečních úvěrů ze strany ČNB. To vše vedlo k ochlazení trhu a poklesu zájmu o koupi domů a bytů. Ještě více se pak snížila poptávka po nakupování rekreačních nemovitostí. To je fakt a ten je potřeba brát v úvahu, když hovoříme o velké či malé investici do nového bytu, domu, chalupy.

Změní se to už brzy?

Bohužel ani v letošním roce nelze očekávat výraznější změny i přes to, že inflace dosáhla již pravděpodobně svého vrcholu a bude postupně klesat. Zejména v prvním pololetí se dá očekávat pokračující stagnace úrokových sazeb. V řadě regionů bude stále snižena poptávka po koupi bytů a domů, které jsou vázány na hypoteční financování.

Je pro podnikatele, developery stále atraktivní pouštět se do projektů rodinného bydlení?

Ano, výstavba bytových i rodinných domů bude samozřejmě pokračovat. Určitě to závisí i na ekonomické síle jednotlivých regionů. V Praze a Brně je například situace přece jen o něco příznivější než v jiných částech republiky. Ale i zde musí developerské společnosti hledat nové formy financování, příležitosti je družstevní bydlení.

A jeho výhody?

Základní výhodou je skutečnost, že nový byt mohou získat i zájemci, kteří z různých důvodů nedosáhnou na hypoteční úvěr. Bytové družstvo nechce prokázat výši příjmu zájemce

o bydlení, nehledí na jeho věk a veškerá jednání s finanční institucí probíhají v jeho režii. Zájemci o byt – budoucí členové družstva, složí počáteční platbu, a to obvykle ve výši 20 % z ceny bytu. Družstevníci pak měsíčně platí nájemné zahrnující splátky dlouhodobého investičního úvěru poskytnutého na družstevní bytovou výstavbu a náklady na údržbu a správu domu.

Dá se usuzovat už na trend, poroste opravdu zájem o tuto možnost?

Myslím, že ano, u některých velkých developerů je již družstevní bydlení součástí standardní nabídky a řada dalších se k tomuto směru postupně připojuje.

Ale je tento způsob pro developery povzbudivý?

Developerské společnosti samozřejmě i nadále preferují výstavbu nových bytů pro okamžitý prodej, nicméně družstevní projekty jsou pro ně zajímavé právě proto, že žadatelem o úvěr se stává developer, respektive nově založené bytové družstvo, a nikoli jednotliví zájemci o bytové jednotky. Developer tak neprodává byty jednotlivým vlastníkům, ale družstvu, které si bere u banky úvěr.

Přináší tato forma finanční instituci určité benefity?

Zjednodušení procesu. Jejím klientem se stává bytové družstvo, jehož zakládajícími členy jsou ve většině případů developerské společnosti, se kterými mají banky již obvykle předchozí zkušenosti z oblasti vlastního develop-

mentu, a dále pak zavedené správcovské společnosti. Banka má pak samozřejmě zajištěn úvěr i zástavou dané nemovitosti.

Když porovnáte družstevní formu bydlení v Česku se zahraničím, liší se nějak?

Principy družstevního hospodaření jsou shodné a v Evropě mají dlouhou tradici. Družstevní bydlení získalo v Česku dobrou pověst. Kdysi bývalo velmi populární a rozšířené i vážené. Proto si myslím, že pro mnoho lidí bude právě dnes znovuobjeveným způsobem, jak na svůj sen dosáhnout. Podobně je tomu ale i za našimi hranicemi. Například v Německu nebo ve Švýcarsku.

Znamená to, že byste se i vy rádi na poskytování úvěrů a služeb pro developery, kteří se připravují na družstevní výstavbu, nyní zaměřili?

Myslím, že je to jedna z cest, kudy bychom aktivity chtěli napřít. Zde zaznamenáváme růst

poptávky po našich službách kontinuálně už od koronavirové pandemie. Firmy zkrátka bytovou a domovní výstavbu vidí jako smysluplnou investici, která jim stále dobře dokáže peníze zhodnotit, ačkoli se plošně zdražuje skoro všechno. Také před inflací je to zatím stále nejjistější obrana. Zvedá se i vlna zájmu

o naše služby na poli financování investic, které mají za cíl zajistit prostředky na vybudování energetické soběstačnosti podniků. Předpokládáme, že poptávka po úvěrech v tomto segmentu ještě dále zesílí.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Najít například pro developera takový model financování, které mu vyjde vstříc a které bude i pro banku či nebankovní dům přijatelné a výhodné. Samozřejmě k tomu přistupuje představa toho, že cílem naší společné práce je třeba spokojená mladá rodina, která je konečně ve svém.



Náctiletých podnikatelů v Česku přibývá



Martin Smrž, ředitel nevládní organizace Junior Achievement



Tým KV Innovations

V Česku je nejvíc mladých podnikatelů do 25 let za poslední půl dekády. Počet businessmanů ve věku 18 až 20 let se oproti roku 2017 zvýšil o 46 %. Svůj podíl na tom mají i vzdělávací programy určené středoškolákům.

V ČR donedávna počty podnikatelů do 30 let klesaly. Díky nynějšímu boomu sotva plnoletých businessmanů se trend obrací. „V každé společnosti mají mladí lidé potenciál stát se tvůrci nových řešení. Nyní navíc vyrostla generace, pro kterou je zásadní, aby jí práce dávala smysl a která chce měnit staré pořádky k lepšímu – mladým záleží na životním prostředí, lidských vztazích a chtějí být svými aktivitami prospěšní. Pokud jim dáme příležitost prezentovat své nápady a propojíme je se zkušenými lidmi z praxe, získají rozhled, sebevědomí a o to snáz úlohu inovátorů, po jejichž vzoru se formuje pracovní trh i společnost, přvezmou,“ sdělila Zuzana Mravík Zelenická, CSR manažerka společnosti Samsung, která loni v Česku uvedla rozvojový program pro studenty Solve for Tomorrow.

Jako první v něm před necelým rokem bodovala dvojice kluků z týmu KV Innovations. Inspiroval je příběh známého, který přišel o drahé kolo. S rozpracovaným nápadem na zařízení, které by tomu zabránilo, se přihlásili

do osmiměsíčního programu a uspěli. Vlastní startup se systémy na ochranu elektrokol proti krádežím plánují rozjet hned po maturitě. „Po absolvování programu Solve for Tomorrow jsme měli projekt vypracovaný na takové úrovni, že jsme mohli oslovit investory. Přes léto 2022 jsme dostali kontakt na dva partnery, kteří nám nabídli pomoc při vývoji a zainvestování. V tuto chvíli na projektu stále v rámci školy pracujeme a máme v plánu ho dokončit závěrem letošního léta. Chtěli bychom systém začít prodávat na podzim 2023,“ popsali Dominik Kováč a Kryštof Vydra z elektrotechnické střední školy v Plzni. Posunout své nápady z fáze představ do fungující praxe ale nebylo vždy jednoduché. Zásadní byla podpora zkušenějších mentorů z řad Samsung Alumni a využití metodiky Design Thinking, která umožňuje vcítit se do myšlení lidí a porozumět jejich potřebám. „Právě díky pochopení této metody, kterou jsme se v programu naučili, jsme schopni náš produkt neustále vylepšovat, než vstoupí na trh. Velký přínos našeho zařízení nyní vidíme pro segment B2B, sdílených kol ve městech nebo například pro kurýry a rozvoz jídel. Nemusi jít přitom jen o kola a elektrocola, systém je adaptabilní také pro elektrokoloběžky, motorky a s menší úpravou i pro auta,“ uvedli nadaní středoškoláci.

I necelý rok po skončení rozvojového programu jsou se svým mentorem a dalšími soutěžícími ve spojení, navzájem si radí a předávají zku-

šenosti ohledně vývoje svých projektů. Zájem mladých lidí absolvovat podobné vzdělávání ve volném čase roste. A stále víc praktických programů proniká také do učebních osnov. „Poplava škol po vzdělávacích programech v podnikavosti se za posledních deset let zdvojnásobila. Jen za letošní školní rok vzniklo na středních školách v ČR rekordních 270 studentských firem. Přitom studenti, kteří programy projdou, mají dvakrát vyšší šanci, že vlastní business po škole skutečně založí,“ uvedl Martin Smrž, ředitel nevládní organizace Junior Achievement, která se věnuje vzdělávání v podnikavosti na českých školách. Studenti si v září založí vlastní firmu, kterou vedou od počátečních investic po výslednou marži a výroční zprávu. Většina studentských firem na konci školního roku zanikne, v hlavách budoucích maturantů už se ale rýsují nové nápady. „Před studentskou firmou jsem žádné zkušenosti s podnikáním neměl a ani mě nenapadlo, že bych to v budoucnu dělal. Nyní máme sice i jiné závazky, ale rádi s firmou dál pokračujeme, protože nás její zaměření naplňuje. Zkušenosti, které jsme v programu získali, nás navíc nastartovaly k plánování dalších projektů,“ potvrdil Vítězslav Beran, který založil studentskou firmu Louťáci na Střední škole technické a dopravní Gustava Habrmana v České Třebové v roce 2019.

Cílem zmínovaných programů přitom není, aby všichni začali podnikat, ale aby už na škole studenti zjistili, co je baví a zda by to chtěli zkusit. „Organizační dovednosti, práci v týmu nebo finanční gramotnost využijí stejně dobře i v zaměstnání. Malé a střední podniky však zůstávají páteří státní ekonomiky, proto je důležité, že se počty nejmladších podnikatelů v Česku zase zvedají, a je jich dokonce nejvíc za posledních pět let. Dnešní mladí zbořili mýtus, že vlastní business znamená jen stres a přesčasy, jak to znali od předchozí generace. V podnikání vidí svobodu v rozhodování, v místě i čase na práci. Pro mnohé je to šance žít tak, aby byli spokojeni,“ dodal Martin Smrž.

(tz)

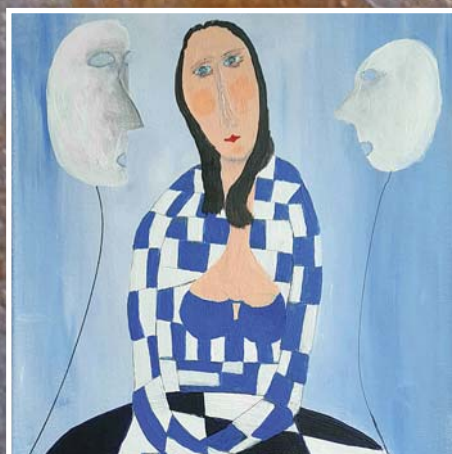
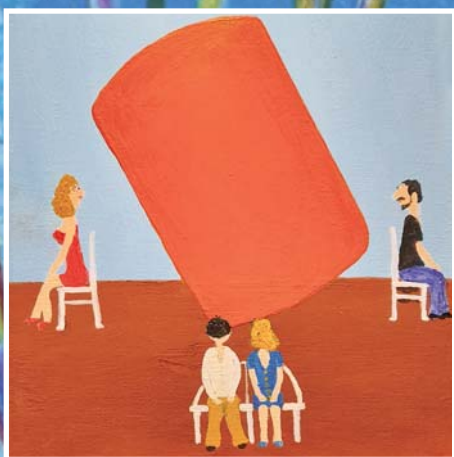
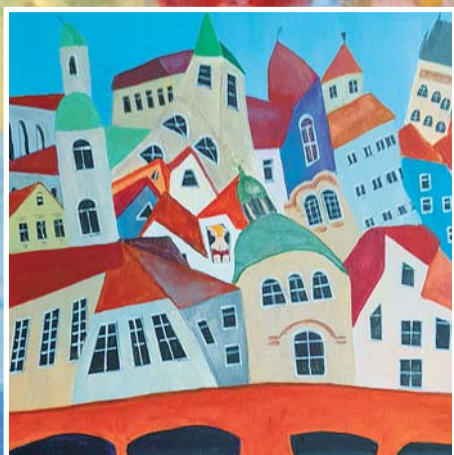
Vývoj počtu mladých podnikatelů v Česku na konci let 2017 až 2022

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
skupina <18	10	11	18	14	19	20	30
skupina 18–20	8233	7747	8027	8589	9197	9784	11 308
skupina 21–25	73 870	68 904	65 500	62 886	62 533	65 274	69 897
skupina 26–30	143 102	144 150	144 520	144 305	142 302	138 865	135 127
celkem	225 215	220 812	218 065	215 794	214 051	213 943	216 362
v rámci ČR	11,28 %	10,99 %	10,75 %	10,52 %	10,31 %	10,16 %	10,31 %

zdroj: MPO

hugokysilka.webnode.cz

Obrázek do kanceláře, recepce nebo zasedačky
pro správnou náladu najdete právě zde.
Hugo Kysilka maluje pro radost i pro vás.



Pangamin je výrobek, který dokáže splnit očekávání zákazníků



Radek Sajvera

Mít výrobek, který je stálící na trhu a který vyhledává stále více zájemců, to je snem každého podnikatele. Splněným pak pro Radka Sajveru, majitele proslulé značky Pangamin. Ten lidem pomáhá už 65 let. Takřka tolik roků ho už možná konzumují někteří čínorodí jedinci, pro něž se stal zárukou dobré volby při utužování zdravotní kondice. První výrobek z pivovarských kvasnic ve formě tablet známe pod různými názvy, podle toho, k čemu je vhodné ho používat. Ať pro zlepšení imunity, zažívání, nebo posílení kloubů. Inovační aktivita firmy RAPETO a.s., která Pangamin v řadě variant vyrábí, společně se zajímavou obchodní politikou a chutí přinášet spotřebitelům stále něco užitečného, dokazuje, že hledání nových cest, jak zákazníka oslovit a nabídnout mu kvalitu za rozumnou cenu, má smysl:

Pozoruhodná cesta Pangaminu začala v roce 1958. V čem byl a je dosud výrobek unikátní?

Pangamin byl první výrobek z pivovarských kvasnic v podobě tablet. Navíc bylo poprvé použito natolik šetrného způsobu sušení, který umožnil v pivovarských kvasnicích zachovat přirozeně obsažené vitamíny skupiny B, minerály, stopové prvky, aminokyseliny, bílkoviny... I dnes pro zákazníky připravujeme novinky, které mohly vzniknout jen díky použití těch nejmodernějších biotechnologií a díky aplikovanému výzkumu. Například Pangamin imunita, Pangamin přírodní B komplex, Pangamin B12 s vitamínem D2 a další.

Na českém trhu je nespočet značek a produktů nejrůznějších doplňků stravy a stále jich přibývá. Přesto vaše pozice sílí a lidé na účinky Pangaminu i nadále spoléhají. Čím si to vysvětlit?

Jde o mix řady faktorů, jako je tradice, kvalita, přírodní složení, sofistikované novinky, solidnost vůči odběratelům i koncovým zákazníkům. Ale především: Jen produkt, který dokáže naplnit všechna očekávání zákazníků, může zůstat v popředí zájmu už celých 65 let!

Kam exportujete a kam byste ještě rádi zamířili?

Vzhledem k tradici je Pangamin zavedeným produktem i na Slovensku. V jednání jsou i další naši sousedé, ale to zatím nebudu předbíhat. Když půjdeme o něco dál na východ, tak mohu jmenovat Vietnam, Japonsko nebo Koreu.

Nedávno jste sortiment doplnili o výrobek s výtažkem šípku. Proč zvítězil právě on? Dají se látky přínosné pro lidský organizmus z šípku skutečně uchovat a předat spolu s bčkem lidské tělesné schránce?

Máte na mysli Pangamin CeBetan. Mnoho vědců i spotřebitelů se pachtí za nějakou novou, zázračnou molekulou, která bude úžasná, a třeba pivovarské kvasnice a šípek považují za něco „obyčejného“. Jistě je to dáno i tím, že zdravotní přínos kvasnic i šípku je v lidovém

léčitelství znám po staletí, u pivovarský kvasnic dokonce několik tisíciletí. I betaglukany a vitamín C nám zevšedněly, byť jde o skvělou záležitost nejen pro imunitní systém. A Pangamin CeBetan, jak název napovídá, v sobě kombinuje ty zdánlivě obyčejné, ale osvědčené pivovarské kvasnice, výtažek z šípku, betaglukany a vitamín C.

Jak dlouho si zákazníci zvykají, než inovaci přijmou a začnou kupovat?

To záleží na jejich preferencích. Snažíme se inovovat tak, abychom více cílili na konkrétní skupinu. Pangamin dia s biologicky vázaným chrómem a gymnemovými kyselinami (Gurmar) je určen především diabetikům. Pangamin přírodní B komplex, Pangamin imunita a Pangamin B12 s vitamínem D2 například rychle osloví vegetariány a vegany, protože tyto přípravky obsahují pro ně deficitní vitamín B12. U vitamínu D jde o formu D2, která nepochází na rozdíl od formy D3 z živočišných zdrojů, ale je aktivovaná v kvasničných buňkách. Tyto výrobky jdou samozřejmě naproti i těm, kterým chybí vitamíny B komplexu nebo vitamín D a kteří chtějí posílit imunitní systém a preferují přírodní zdroje.

Svého času se vedly diskuze nad přínosem vitamínů B a hladinou homocysteinu v krvi, vitamíny B ji mají snižovat. Mohla by tedy konzumace Pangaminu pomoci zmenšit riziko infarktu, mozkové příhody? Neměl by být Pangamin lékaři, třeba kardiology, vlastně i předepisován?

Na souvislost mezi vitamíny B a hladinou homocysteinu proběhla řada studií s velmi

povzbudivými výsledky, které ukazují, že vitamíny B hladinu homocysteinu skutečně pozitivně ovlivňují. Například Pangamin přírodní B komplex by byl jako doplněk stravy pro tento účel vhodný, ale vitamíny B ještě nemají tzv. povolené zdravotní tvrzení v tomto

smyslu, a tak to z legislativního hlediska musíme brát pouze hypoteticky.

Jak se vaší firmě loni dařilo? Splnila se vaše očekávání?

Ano, splnila.

I betaglukany a vitamín C nám zevšedněly, byť jde o skvělou záležitost nejen pro imunitní systém. A Pangamin CeBetan, jak název napovídá, v sobě kombinuje ty zdánlivě obyčejné, ale osvědčené pivovarské kvasnice, výtažek z šípku, betaglukany a vitamín C.



Určitě chystáte zase nějakou novinku. Už můžete naznačit, čeho se bude týkat a pro koho bude vhodná?

Na druhou polovinu roku připravujeme speciální retro edici Pangaminu a pak něco pro všechny, kteří trpí psychickým a fyzickým vyčerpáním.

Trendem je užívat pre a probiotika, protože člověk přestal žít v souladu s přírodou. Vy přípravky tohoto typu máte. Nebudete zdokonalovat, násobit účinek?

Nebudeme. Pangamin bifí, který máte na mysli, je na trhu přes 30 let, a stále patří k nejoblíbenějším z naší nabídky. To proto, že jeho pravidelné užívání je pro střevní mikrobiom dostačující. Ono spoléhat na megadávky čehokoli není samospatitelné.

Ostatně určitě se před Pangaminem stává další inovační výzvy. Přemýšlíte nad něčím, co vám v noci nedá spát?

A to já zas spím dobře! Pangamin je na trhu 65 let, jak jsem již uvedl. Já osobně se mu věnuji 34 let a přál bych mu, aby v té nejlepší kondici oslavil stovku!

I vy, předpokládám, jako majitel firmy, podnikatel a manažer v jedné osobě, dost dobře znáte obsah pojmu stres. Který váš výrobek vám pomáhá krotit nástrahy, tlak doby, jak se říká?

Vitamíny B jsou všeobecně považovány za balzám na náš nervový systém. Běčka z pivovarských kvasnic jsou v každém Pangaminu. Řada z nich obsahuje 100 % doporučené denní dávky vitamínů skupiny B, a tak mám z čeho vybírat...

Nebo máte svůj tajný recept, jak se nezbláznit?

Přeci pravidelně užívat Pangamin! A abych se pojistil, tak chystáme novinku pro duševní a fyzickou pohodu a kvalitnější spánek, jak jsem již zmínil...

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Pangamin přírodní B komplex, Pangamin imunita a Pangamin B12 s vitamínem D2 například rychle osloví vegetariány a vegany, protože tyto přípravky obsahují pro ně deficitní vitamín B12.

Do velkého světa floristiky se dostal jako jediný v Česku

Jiří Martinek ze Zahradnické fakulty jako jediný florista v Česku úspěšně absolvoval mezinárodní stupeň zkoušky International Certified Judge in Floristry Design. Absolvování jej opravňuje být součástí jury v mezinárodních floristických soutěžích.

Certifikace znamená zajištění kvalitních a nezávislých hodnotitelů pro národní i mezinárodní floristické soutěže, zlepšuje se jí i celková úroveň a kvalita klání. Celý proces zajišťuje mezinárodní floristická asociace FLORINT s odbornými partnery univerzitou Aeres a společností FLORNET. Certifikovaná osoba musí získat celou řadu znalostí a kompetencí důležitých pro proces hodnocení. „Zúčastněný musí prokázat svoji odbornost ve floristické tvorbě. Musí předložit svůj profesní životopis, zdokladovat své dosavadní odborné vzdělání,



aktivitu a úspěchy na floristických akcích. A musí též uvést všechny předpoklady využitelné při hodnocení na mezinárodní floristické soutěži. Samozřejmostí je vše zvládnout v anglickém jazyce,“ přiblížil oceněný Jiří Martinek z Ústavu biotechniky zeleně. „Pro mě znamená získání certifikátů, nejprve pro národní, a nyní i pro mezinárodní úroveň, prohloubení znalostí a dovedností, které mohou aplikovat při výuce studijního programu Floristická tvorba na Zahradnické fakultě a při hodnocení závěrečných prací studentů. Získání certifikátu též znamená získání nových floristických kontaktů a přátel a otevření dveří do velkého světa floristiky,“ přiblížil Jiří Martinek. V kontaktu s asociací FLORINT je od roku 2007, kdy díky Svazu květinářů a floristů ČR obdržel první certifikát ke stobodovému systému hodnocení. Postupnou aplikací získaných informací na české a slovenské soutěže se podle něj česká floristika začala více začleňovat do té evropské. (tz)

Není nic praktičtějšího než dobrá teorie

Šéfové to nemají jednoduché. Chce se od nich víc než od pánaboha. Jako by byli dimenzováni s DNA peripeta mobile, lidé, kteří dokážou řešit cokoli, co si svět vymyslí, včetně organizování pracoviště, v ideální platformu nápadů, komunitní jednotku, která se stane druhým firemním srdcem. Na to reagoval nakladatelský dům GRADA a vydalo v lednu publikaci Řízení lidí v organizacích. Manažerům ukazuje cestu přes postupný přechod od dosud převažujících funkčních modelů řízení, jež jsou založeny na autoritativním přístupu, k modelům participativním, k demokratickému vedení, které umožňuje plně využívat způsobilosti motivovaných pracovníků k vzájemnému prospěchu. Publikace nastíní, jak participativního modelu řízení docílit zásadní změnou firemní filozofie a přístupu k pojetí pracovní síly od chápání zaměstnance jako pasivního vykonavatele zadaných činností k aktivnímu účastníkovi ve firemních aktivitách, v ideálním případě se spolupodnikatelskými postoji a aktivním přístupem ke svěřené práci. Je to dnes velké téma, protože od osobností v manažerských postech se často očekávají nadlidské výkony mnohdy související právě s osvíceným řízením týmů. Autor knihy, prof. PhDr. Jan Barták, Dr.Sc., je odborníkem v oblasti pedagogiky dospělých, personálního managementu a sociální a masové komunikace. Vystudoval Filozofickou fakultu, posléze Fakultu sociálních věd a publicistiky Univerzity Karlovy. Po tři funkční období byl jejím prodekanem. Je doktorem pedagogických věd, doktorem filozofie a univerzitním profesorem andragogiky. Jemu patřily i naše otázky:

Jaké vlastnosti by měl mít dnešní špičkový manažer?

Jít za svou vizí, přetavit ji do inspirativního poslání a získat pro ni druhé. Vyasnit cíle, delegovat odpovědnost, podporovat sebedůvěru, nastínit, co můžeme společně dokázat.

Asi by měl také umět vycházet s lidmi, být dobrý diplomat, mít velké charisma...

To je rozhodující! Pokud šéf považuje lidi jen za „zdroje“ (levně nakoupit a úspěšně exploatovat), koleduje si o demotivované zaměstnance, kteří nejsou přesvědčeni o smyslu své práce jedou tak říkajíc „na volnoběh“. Oproti tomu vstřícný manažer vytváří pozitivní klima vzájemné spolupráce, partnerských vztahů a zainteresovanosti na společných výsledcích. Jeho charisma je synergií důvěryhodnosti, charakteru a schopností.

Nechce se po něm až příliš?

Dnes už není typickým příkladem manažer, který věčně nestihá to podstatné, vydává spoustu energie i na činnosti nedůležité a nenachází dostatek času na obnovu vlastních sil. Umění možného spočívá v zaměření se na priority: odlišovat důležité od naléhavého, druhořadé úkoly delegovat, případně outsourcovat, věnovat se time managementu a také – možná především – regeneraci a aktivizaci svého potenciálu.

Požadavky na jeho výkonnost, kreativitu, přizpůsobivost, schopnost být stále v centru dění, celoživotní vzdělávání jsou enormní. Bude se tento tlak dále stupňovat?

Nárůst požadavků na proměnu, modifikaci, případně udržení profesní způsobilosti budou tím naléhavější, čím dynamičtější se bude uplatňovat Průmysl 4.0 v nejrůznějších oborech. To znamená v předstihu zvládat nové poznatky z oblasti managementu, sociální, podnikové, personální a pedagogické psychologie, techniky a technologií, automatizace, robotizace a dalších oblastí. Učení a vzdělávání tedy školou nekončí. Chceme-li obstát, musíme se zaměřit na to nejdůležitější, aktivně si osvojit nové poznatky a využívat je.

Co jste chtěl sdělit právě takovým lidem vaší novou knížkou?

Řízení lidí v organizacích nabízí manažerům, HR manažerům, personalistům i všem ostat-



Prof. PhDr. Jan Barták, Dr.Sc.

ním, kteří se práci s lidmi v organizacích věnují, či se na ni připravují, aby si osvojili inspirativní návody a postupy, jak vést zaměstnance na základě vzájemné výhodnosti k využití jejich potenciálu k aktivnímu vytváření hodnot, k tzv. business partnerství.

I vy jste si před lety okusil slasti podnikání a vrcholové manažerské práce. Jakou zkušenost jste si odnesl?

Učednická léta na manažerských pozicích (zejména pak HRM) jsem prožil v organizacích mediálních, obchodních, IT, poradenských i v jedné nadnárodní stavební firmě. Lišily se velikostí, zaměřením, způsobem řízení a vedením zaměstnanců, jejich věkovou a vzdělanostní strukturou apod. Necítil jsem se dobře ve firmách, kde veškeré procesy byly řízeny prostřednictvím standardizovaných postupů zahraniční mateřské centrály, o jejichž účelnosti jsem nebyl vždy přesvědčen, ale mé návrhy změn zůstávaly často nevyslyšeny. Nejlépe se mi dařilo v malé začínající IT firmě, kde jsem díky důvěře vedení dostal unikátní příležitost: vybudovat HRM od základů. Důvěra plodí důvěru, takže jsem využil kolektivního rozumu: vyzval jsem zaměstnance k brainstormingovému promýšlení námětů k vytvoření firemní vize, poslání, firemních hodnot a symbolů, dále k tvorbě personální strategie, personálních procesů a činností, teambuildingu a rozvíjení týmové spolupráce, včetně nastavení systému pravomocí a odpovědnosti, hodnocení a odměňování. Důvěra a pochopení zaměstnanců pro chystané změny vedly během dvou let ke zdvojnásobení obchodních výsledků a zároveň k posílení motivace, agility a stabilizace většiny zaměstnanců.

Turbulence na trhu, výkyvy v ekonomice, rozkoly v dodavatelských vztazích, energetických tocích, migrace, nedostatek technický a obchodně kvalifikovaných odborníků, skok ve vzdělanosti obyvatel asijského kontinentu, to vše jsou faktory, které kladou na šéfy a celý management i českých firem nepředstavitelné nároky. Firmy si musí umět poradit, i když netuší, co bude zítra. Jak se s tím naučit žít?

Změny patří k životu, probíhají neustále, souběžně či následně. Mohou být kontinuální, na ty se můžeme připravit z hlediska očekávaných alternativ. Rizikovější jsou změny diskontinuální. Ty přicházejí skokově, neočekávaně, nelze se spoléhat na standardní postupy, takže přichází ke slovu krizové řízení. Orientace na to nejdůležitější, co je třeba řešit neodkladně, abychom zabránili hrozcím škodám.

Teoretické přístupy se orientují zejména na to, jak aktuálním hrozbám úspěšně čelit. To je jistě potřebné, ale organizace mohou změ-

ny i samy aktivně vytvářet a profitovat z nich. Díky důvěře v kreativitu a inovační schopnosti lidí je možné lépe využívat jejich nejrůznějších námětů: ke změně organizační struktury, technologických postupů, materiálů, se zaměřením na lepší konkurenceschopnost výrobků či služeb a jejich operativní uvedení na trh, dříve, než k podobné inovaci dospěje konkurence.



Šéfové si uvědomují, že v této nejistotě jsou mimo jiné odpovědní do určité míry za sociální podmínky svých zaměstnanců, musí být každý měsíc na výplatě. I to v některých vyvolává obavy a přináší bezesné noci. Myslíte, že v budoucnu bude odolných jedinců ubývat?

Míra odolnosti souvisí s harmonizací života. Pokud je dlouhodobě narušená tím, že více energie vydáváme, než přijímáme, dochází k únavě, vyčerpání, ztrátě nasazení, stresu, někdy až k syndromu vyhoření. Prozíravé firmy proto pečují o relaxaci a podporu zdravého životního stylu zaměstnanců vstřícnými kroky, jako jsou úprava pracovní doby, podíl práce z domova, prodloužení dovolené, benefity k podpoře zdraví; vědí, že se jim to vrátí ve finanční i nefinanční podobě. Tedy, mimo jiné, i ve zvýšení odolnosti a spokojenosti pracovníků.

Díky důvěře v kreativitu a inovační schopnosti lidí je možné lépe využívat jejich nejrůznějších námětů: ke změně organizační struktury, technologických postupů, materiálů, se zaměřením na lepší konkurenceschopnost výrobků či služeb a jejich operativní uvedení na trh, dříve, než k podobné inovaci dospěje konkurence.

Jak chápat úlohu kreativity, o níž se stále více mluví? Co vlastně v řízení firem představuje? Svým způsobem to ale není nic jiného, než co mne učila moje maminka: musíš si holt umět vždycky poradit...

Maminka měla pravdu. Vždyť co je to jiné než hledání způsobu, jak se s nastalým problémem vyrovnat? Kreativita není jen o tom, vytvořit něco zcela nového, originálního, ale

i úspěšně využít zajímavé myšlenky z jiného oboru, prostředí nebo firmy v naší situaci. Obojí může přinášet inovaci výrobků nebo služeb a zlepšit naši konkurenceschopnost na trhu. Jde „jen“ o to, abychom bezbřehou kreativitu, jaká nám byla vlastní jako předškolákům, dokázali v dospělém věku znovu probudit k životu a využívat k úspěšným inovacím – v zájmu firmy i svém vlastním.

A nespěje svět k tomu, že z lidské individuality, talentů, udělá tím obrovským tlakem na výkon nakonec trošky? Nebo roboty?

Akcentování výkonu směřuje zejména k širokému využívání robotizace. Ta se uplatňuje zejména tam, kde díky naprogramování standardních pracovních postupů a procesů lze dosahovat výkonů nesrovnatelných s možností člověka. Umělá inteligence se sice vyznačuje obrovskou výkonností, ale není schopna, alespoň dosud, nahradit člověka v tvorbě originální myšlenky, tvůrčího postupu, inovace.

Každá doba má své, říká se. Čím jsou dnešní podnikatelé a manažeři výjimeční? A čemu se lze od nich naučit?

Na besedách v nejrůznějších organizacích i na seminářích v manažerských kurzech jsem poznal řadu lidí, kteří stavěli spíše na životní empirii než na teorii. Vedly je k tomu zkušenosti z obtížně předvídatelných změn v podnikání, na něž jim abstraktní zobecněné poznatky nedávaly uchopitelnou odpověď: nikdy nevstoupíš

dvakrát do téže řeky...

V průběhu studia však někteří (posléze i většina) přišli na to, že není nic praktičtějšího než dobrá teorie. Tedy taková, která z praxe vychází a k ní se znovu, v zobecněné a prakticky uchopitelné formě, vrací. Když k touze po poznání připočteme typickou českou schopnost improvizace, flexibility, umění poradit si

v každé nové situaci, je zřejmé, že mnozí se dokážou uplatnit i v náročné mezinárodní soutěži.

otázky připravila Eva Brixl

Cascara je nápoj starší než káva sama



Jaroslav Tuček

Na pomezí mezi čajem a kávou. Doubleshot Cascara vám vlije energii do těla a je „eko“ – tak zněl titulěk jedné tiskové zprávy, která mi přistála do počítače. Nejsem bůhvíjaký labužník, ale kafičko mám ráda pro jeho vůni a chuť, pokud není kyselá. Bez šálku si neumím představit svůj den ani pracovní stůl. Cascaru jsem ale neznala. Věděla jsem, že česká pražírna Doubleshot je známá především díky výběrové kávě a svým výjimečným kavárnám. Ale neprodává jen kávu. V nabídce tam totiž najdete cascaru, nápoj ze sušené dužiny kávových třešní. Slupky, které na dlouho ztratily svůj úděl a byly jen odpadní surovinou, se tak znovu dostávají do povědomí gurmetského světa.

Možná si pamatujete, že cascara byla v sortimentu Doubleshotu a kaváren před mnoha lety a poté zmizela. To proto, že se ukázalo, že s ní české zákony neumějí pracovat, protože nevěděly, zda je to čaj, káva, nebo co to vlastně je. Teď už ale má všechna nutná „razítka“ a v Čechách si ji můžete koupit na www.doubleshot.cz a v kavárnách Doubleshotu si ji v horké, studené, alkoholické i nealko variantě vychutnat po celý rok.

Nápoj je to starší než káva sama. Zatímco lidstvo objevilo pražení kávy až v 15. století, příprava cascary se datuje dávno před něj. Slupky kávových třešní (cascara ostatně znamená „svrchní slupka“) se louhovaly v horké vodě běžně, postupem času ale tento proces přípravy horkého nápoje vymizel a zachoval se jen výjimečně v oblastech Etiopie, Bolívie a Jemenu. Kávové slupky dostaly neprávem nálepku odpadní suroviny a na farmách se používaly jen jako hnojivo. Doted’.

Trochu káva, trochu čaj. Cascara je vlastně čaj ze sušené dužiny kávových třešní. Není tedy právoplatnou kávou, ale pochází ze stejné rostliny a je plná kávových chutí i kofeinu. Je nasládlá, mírně kouřová, a kromě nápoje vám poslouží i jako ochucovadlo – nasypat si ji můžete klidně do granoly nebo na salát. Takovou chuť jste totiž ještě nezažili. Stejně jako u kávy nebo čaje i u cascary záleží na kvalitě, původu a zpracování. Ta od Doubleshotu pochází z farmy Helsar de Zarcero v Kostarice. Ve spolupráci s místní univerzitou vyvinuli farmáři metodu zpracování, při které si zachovává cascara chuť, vitamíny a enzymy. Proces trvá 18 hodin, během kterých se kávové třešně umyjí, spáří a pak zprudka suší, čímž si zachovají nutrienty i žádoucí sladkost. Cascara se tady navíc místo běžnějšího drcení mele, takže je výsledná chuť výraznější. I u této farmy se drží Doubleshot svého motta nakupovat vše od svých známých farmářů a chovat

se co nejzodpovědněji. Vizi udržitelnosti ostatně s Helsar de Zarcero sdílí. Ke zpracování kávy se na farmě používá dešťová a odpadní voda, každoročně tam sázejí stovky nových stromů a snaží se stát první uhlíkově neutrálním zpracovatelským závodem v Kostarice. O cascaře i Doubleshotu jsem si povídala s Jaroslavem Tučkem, spoluzakladatelem této české pražírny:

Co vás vedlo k zařazení tohoto nápoje do sortimentu?

To bylo a je naprosto přirozená součást našeho sortimentu, protože cascara je káva, jen jinak zpracovaná. A farmáři, kteří kávové třešně pro cascaru pěstují, jsou zároveň našimi dodavateli kávy, takže tady není o čem přemýšlet. Její chuť je zajímavá, baví nás, není takzvaně ohraňná a je pro nás naprosto přirozeným pokračováním našeho sortimentu.

Má nějaké zdravotní benefity?

Já obecně u kávy nerad mluvím o zdravotních benefitech, protože jednak těch studií existuje hodně, a často si i protiřečí, a pak také kávu, myslím, nepijeme kvůli tomu, že je zdravá, ale že nám chutná. Ale díky způsobu zpracování naší cascary, které se nejdříve spáří, a pak zprudka usuší, zachovává si vitamíny a antioxidanty, takže z tohoto pohledu je zdravým nápojem. A protože je to výluh, neobsahuje žádné sacharidy, takže ji můžeme považovat za zdravou. Obsahuje ale poměrně velké množství kofeinu, takže bych ji pil ale stejně s mírou.

Kde můžeme koupit, ochutnat?

Cascara je k dostání u nás na e-shopu www.doubleshot.cz a v našich kavárnách Můj šálek kávy, Místo a v espresso baru v Alza.cz v Holešovicích. V kavárnách si můžete koupit jak samotnou cascaru pro domácí přípravu, tak podle sezóny i nápoj už z cascary hotový. V létě ji připravujeme ve studené variantě a v zimě v teplé.

Vaše pražírna si zakládá na osobitosti, stavíte na výjimečnosti. Je to osa vaší strategie?

Stavíme hlavně na dlouhodobé kvalitě. To slovo dlouhodobý je tu klíčové. Protože je už dnes našťastí relativně jednoduché dostat se ke špičkové surovině a upražit ji, ale co je náročné, je tu kvalitu dlouhodobě držet. Aby se zákazníci mohli spolehnout, že jsou všechny

druhy káv, nebo ještě více, všechny sáčky s kávou, které pražírnu pouštějí, skvělé. Že nejsou lepší a horší. Ale skvělé a pak ještě lepší. Už se nám mnohokrát stalo, že jsme nakoupili třeba kávu, která byla skvělá při cuppingu přímo na farmě, ale když po pár měsících dorazila do pražírny, už nám prostě nechutnala a raději jsme se jí zbavili, než abychom zákazníkovi nabídli průměrnou kávu. To se prostě stává, je to riziko povolání, ale protože ta stabilní a dlouhodobá kvalita je páteř naší strategie, tak to, kde by ji jiní upražili, protože je to pořád OK káva, než aby ji vyhodili, tak to my neriskujeme.

Jak ovlivnil podnikání Doubleshotu covid? Posunul vás dopředu, nebo zbrzdil?

Máme tři kavárny, děláme catering a k tomu kávu dodáváme do kaváren a do kanceláří, a to všechno ze dne na den padlo na nulu. Takže nás to zbrzdilo obrovsky. Ale pražírna a prodej kávy a kávového příslušenství přes e-shop nás podrželo a období jsme se ztrátami zvládli. Takže si nechci stěžovat, protože v našem odvětví jsme, díky struktuře Doubleshotu, měli vlastně štěstí.

Čím byste letos ještě rádi zaujali spotřebitele?

Už brzy otevřeme další kavárnu v nově postavené Masaryčce, takže na tu se opravdu moc těšíme. Máme také limitovanou edici vzác-

ných geish z Bolívie a Kostariky, což je v současnosti nejcennější kávová odrůda, a ty kávy jsou fantastické, jejich pití bude prostě zážitek.



Vy sám jste asi velkým milovníkem kávy. Vzpomenete si, kdy jste ji poprvé ochutnal a při jaké příležitosti?

Jééé, tak to si nevzpomenu. Já nebyval žádný kávový nadšenec. Jen jsem při studiích pracoval v USA v takové té průměrné kavárně, abych si vydělal na život, a tam někde jsem se začal věnovat kávě. Ale byla to taková ta obyčejná kavárna, kde kvalitu nikdo moc neřešil, takže sice je tam můj kávový začátek, ale roz-

hodně jsem tehdy tím nápojem ještě nebyl okouzlený nebo tak něco.

Ostatně – čím pro vás káva je? Povzbuzením, delikatesou, cestou k poznání?

Ted' už hlavně obživou, která mě baví. Baví mě, že lidé, kteří v téhle oblasti pracují, od farmářů až po baristy, jsou nějakým záhadným způsobem většinou skvělí a je jednoduché najít společnou řeč. Baví mě samozřejmě chuť kávy, baví mě poznávání nových kávových oblastí a to, že je ta práce pestrá.

A neholdáte se pustit třeba ještě do produkce proteinových kávových tyčinek, bonbónů nebo čokolád? S cukrařinou již zkušenosti máte, sladké dobroty vyrábíte do vlastních kaváren i prodáváte na e-shopu...

To se nechystáme. Cukrárnu Sladké máme a rádi tu s kávou jako ingrediencí pracujeme, a na www.sladke.shop si Pražané mohou naše nejen kávové lahůdky koupit domů, ale o balených kávových potravinách zatím nepřemýšlíme.

Chystáte také k Velikonocům nějaké překvápko?

Bohužel ne.

za odpovědi poděkovala Eva Brixl



Nakupují u nás nejen drobní investoři, ale také právnické osoby

Veřejnost v únoru zaujala informace o tom, že v roce 2022 se do České republiky dovezlo 9,4 tuny zlata, což je o 352 kg více než v roce 2021 a nejvíce za posledních 11 let. Hodnota dovezeného zlata dosáhla 12,2 miliardy korun, to je dokonce nejvíce od roku 1999, odkdy jsou k dispozici ucelená data. Nejvíce zlata se do Česka dovezlo v březnu, tedy bezprostředně po vypuknutí války na Ukrajině, konkrétně 1788 kg. Nejméně naopak na podzim, kdy se cena zlata dostala na dvouapůlletá minima. Například v říjnu se tak do Česka přivezlo pouze 399 kg žlutého kovu. Vyplývá to z předběžných dat Českého statistického úřadu a výpočtů společnosti Zlatáky.cz.

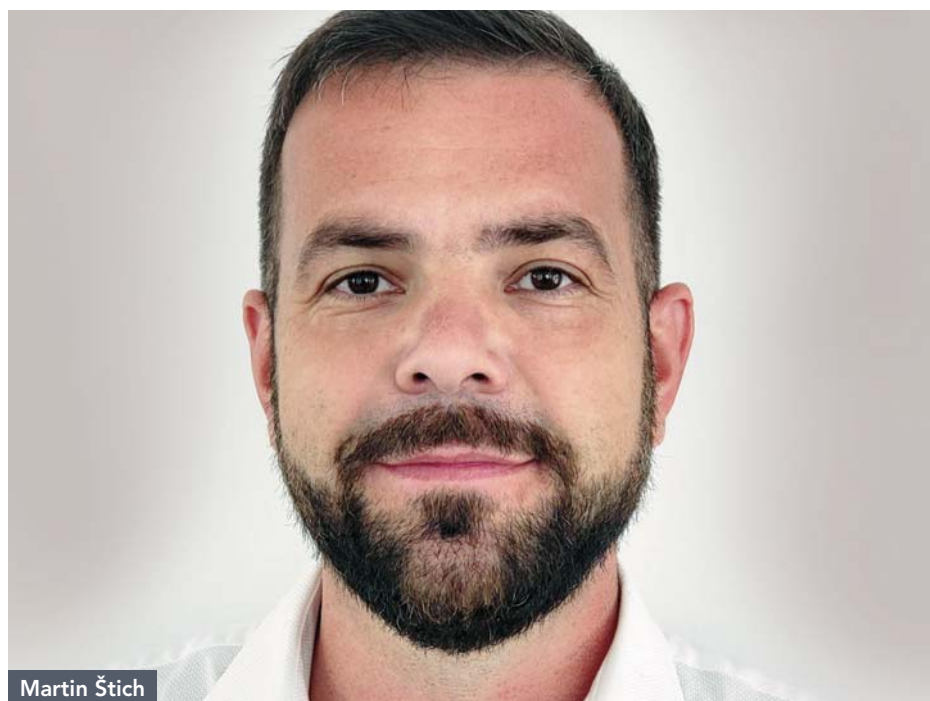
roky 2019 a 2016, kdy se dovezlo jen okolo pěti tun ročně. Naopak silnější byl rok 2021, ve kterém bylo dovezeno devět tun zlata. Objem importu zlata přitom může brzy vzrůst až trojnásobně. Guvernér České národní banky Aleš Michl se totiž nechal slyšet, že plánuje navrhnout zvýšení státních rezerv zlata z 12 tun až na 100 tun, a to během pouhých pěti let. „To by znamenalo, že jenom Česká národní banka bude ročně dovážet téměř 20 tun zlata, tedy dvojnásobek loňského dovozu. Z našich diskuzí s klienty navíc vyplývá, že sledují, jak se ČNB chová, a ve svých rozhodnutích ji částečně následují. Když se zlata zbavovala, ptali se nás na důvody tohoto kroku. Naopak aktuální zájem ČNB o nákup zlata vede i ke zvýšenému zájmu lidí o možnosti investic do fyzického zlata. Dá se tedy předpokládat, že v takovém případě by vzrostla i poptávka drobných investorů,“ poznamenal Martin Štich s tím, že zájem o nákup zlata drobnými střadateli podle něj zvyšuje také to, že se k němu vracejí i jiné centrální banky, které loni nakoupily rekordních 1136 tun zlata. Informace byly podnětem k dalším otázkám pro Martina Šticha:

V tiskové zprávě, kterou jste vydali v únoru, se uvádí, že se loni do České republiky dovezlo nejvíce zlata za uplynulých 11 let. O čem to vypovídá?

Obecně to vypovídá o tom, že se zvyšují investice do zlata. Rozrůstají se řady drobných investorů, ČNB navyšuje rezervy a celkově se zvyšuje povědomí o zlatě. Čím dál víc si i mladí lidé začínají uvědomovat potřebu stabilních investic. Pro každého investora je pak důležité rozložení investice. Fyzické zlato je považováno a doporučováno jako vhodná součást investičního portfolia. Čím víc se bude o investování mluvit, tím větší investice do cenných kovů pravděpodobně budou.

Žlutý kov patří stále na špičce pozornosti investorů, ať u nás, nebo v jiných zemích. Myslíte, že to bude stále tak? Nepředčí jeho význam například orná půda, zdroje pitné vody?

Vrátil bych se k předchozí odpovědi. Jde hlavně o diverzifikaci. Zlato má navíc oproti realitám jednu velkou výhodu. Můžete do něj vkládat relativně malé částky, a přesto fyzicky kov vlastnit. Jednu unci koupíte za zhruba 40 000 Kč. Pozemek nebo jinou nemovitost za tak málo asi nepořídíte. Pokud chcete spořit pravidelně, jste i s relativně malým příjmem schopná zlato nakoupit.



Martin Štich

„Data statistického úřadu se sice týkají veškerého zlata v jakékoli formě, včetně surového zlata či zlatého prachu, ale velmi dobře korespondují s poptávkou lidí po investičním zlatě. Ihned po vypuknutí konfliktu na Ukrajině jsme zaznamenali skokové zvýšení zájmu o zlato, a to nejen v Česku. Důsledkem bylo prodloužení čekacích dob, jelikož světové rafinerie a mincovny nebyly po vyprodání skladových zásob schopné nárůst poptávky uspokojit,“ vysvětlil Martin Štich, ředitel společnosti Zlatáky.cz, která se specializuje na prodej investičního zlata a dalších drahých kovů. Vysoký zájem Čechů o fyzické zlato v jarních měsících dokládá i fakt, že mezi třetí z pěti nejsilnějších měsíců za posledních deset let z pohledu importu zlata patřil právě únor, březen a duben loňského roku. V této době dosáhla cena zlata také svého loňského maxima, když se v březnu krátce dostala nad hranici 2000 dolarů za trojskou unci. Naopak na podzim, kdy se

jeho cena dostala pod 1650 dolarů za unci a dosáhla 2,5letého minima, byl zájem o zlato nejnižší. Zatímco v září se dovezlo do Česka 415 kg žlutého kovu, v říjnu to bylo pouze 399 kg, tedy nejméně od října 2020. „V této době jsme i my zaznamenali pokles poptávky po zlatě, a naopak rostl zájem lidí o jeho prodej. Důvodem byla mnohdy potřeba hotovosti kvůli vysoké inflaci, ale často za ní stál také strach lidí z dalšího poklesu,“ uvedl Martin Štich s tím, že lidé tak často opakovali dlouhodobou investiční chybu. Tedy že investovali v době cenového vrcholu a svých investic se zbavovali v době, kdy jejich hodnota klesla. „Na druhou stranu, na jaře lidé zlato nekupovali primárně z důvodu spekulací na jeho růst, ale především ze strachu z eskalace konfliktu a jako ochranu části svého majetku.“ V uplynulých deseti letech se hmotnost dovezeného zlata pohybovala kolem šesti až sedmi tun za rok, s několika výjimkami. Slabší byly

Čím je zlato zajímavé pro malé investory?

Zlato je zajímavé v zásadě proto, že je snadno likvidní a nemusíte jej kupovat ani prodávat po kilech. Opravdu stačí začít u unce, což je 31,1 g. Zlato je dostupné, historicky ověřené, nekazí se a v dlouhodobém horizontu se zhodnocuje.

Jak si vysvětlit kolísající zájem o zlato v ekonomicky složitém roce 2022? Když bylo na cenovém vrcholu, poptávka rostla, když bylo nejlevnější, zájem klesal... Dá se tvrdit, že se historie opakuje?

Problém poptávky po zlatě byla v roce 2022 hlavně panika. V druhé polovině roku 2022 se začaly objevovat zprávy o velkých nákupech centrálních bank po celém světě. Osobně mě překvapuje, že je zlato ještě tak levné. Pokud se potvrdí i zprávy ohledně nového zlatého standardu, který plánuje zavést společenství BRICS, pak si myslím, že se budou se zlatem dít velké věci.

Měl by brát správný investor v potaz paniku, která v důsledku světového celospolečenského vývoje vzniká? Tedy válečné konflikty, změny klimatu, migrační vlny, růst cen komodit?

Správný investor musí dobře nakoupit, a ještě lépe prodat. Za mě platí, že dobrý obchod se děje už při nákupu. Samozřejmě globální nebo nečekané konflikty mohou mít na investice dopad a je pak na investorovi, jestli přečká krizi, vydrží, nebo zpanikaří.

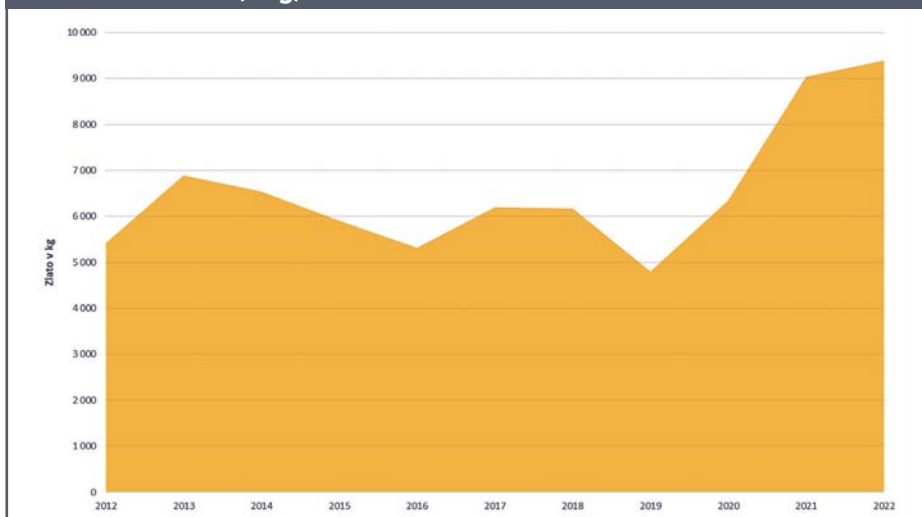
Česká národní banka uvažuje o zvýšení dovozu zlata, o znásobení státních rezerv. Stane-li se tak, co to bude pro české hospodářství znamenat? A co pro naše občany?

To je velice těžká otázka. ČNB drží zlaté rezervy jako součást směnitelných aktiv. Aby mohla provádět nezávislou měnovou politiku, potřebuje mít peníze (různé měny) nebo například zlato. Pokud by centrální banka neměla k dispozici rezervy, nebylo by v případě potřeby možné tlumit nadměrnou kolísavost vývoje kurzu koruny. Pokud se cena zlata nijak zásadně nezmění, krátkodobě větší rezervy přílišný vliv mít nebudou. Zajímavé by bylo sledování delšího časového horizontu v návaznosti vývoje ceny zlata a samozřejmě i vývoj směnných kurzů. Zásadní je pro nás vývoj kurzu eura a dolaru.

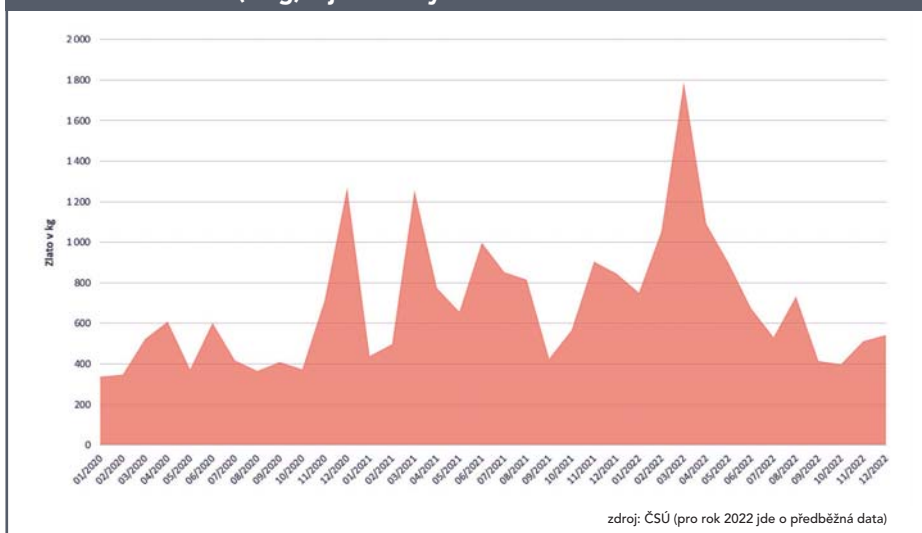
A je na celosvětových trzích zlata stále dost? Přibývají další naleziště?

Zlato je vzácné, jedinečné, nedá se uměle vytvořit a dodávky jsou přímo závislé na těžbě. Každým rokem se celosvětově vytěží zhruba 3000–3500 tun zlata. Podle odhadů bylo vytěženo již přibližně 80 % všech známých nalezišť. Nicméně i dnes se otevírají nové doly, například letos se má začít těžit v Kanadě

Dovoz zlata do ČR (v kg) v letech 2012–2022



Dovoz zlata do ČR (v kg) v jednotlivých měsících v letech 2019–2022



zdroj: ČSÚ (pro rok 2022 jde o předběžná data)

v oblasti Ontaria a Quebecu. Zásoby podle informací činí zhruba 9,4 miliónu uncí. Nicméně těžba je stále náročnější, nákladnější, a to i kvůli ekologickým hlediskům.

Dá se odhadnout, kolik zlata je v českých domácnostech?

Podle odhadů vlastní české domácnosti okolo 25 tun zlata, což je zhruba dvojnásobek toho, co má ČNB ve svých trezorech. Podle aktuálních dat má ČNB na 12 tun zlata.

Nakupují u vás také právnické osoby?

Ano, u naší společnosti nakupují nejen drobní investoři, ale také právnické osoby. Nakupují nejen zlato, ale také stříbro, u kterého si pak mohou nárokovat odpočet DPH.

Máte svoji věrnou klientelu? Jaké benefity případně dostává?

Mezi výhody patří bezesporu velká skladová zásoba a široký výběr investičních i sběratelských produktů. Největší výhodou je pak ga-

rance zpětného odkupu, kdy v případě, že se zákazník rozhodne u nás nakoupené zboží prodat, my jej vykoupíme. Naše rostoucí prodejní síť pak zajišťuje komfort a diskretnost pro jednotlivé obchody, ať už při koupi, nebo při prodeji. Možnost dojet na pobočku ocení zákazníci, kteří nakupují poprvé. Rádi využijí možnost bezplatného poradenství a zasvěcení do světa investičních a sběratelských mincí.

Co má pro vás osobně větší hodnotu – zlatá mince, šperk, nebo třeba hodinky?

Pokud se bavíme o finanční hodnotě, pak je to věc, kterou za nižší cenu koupím a za vyšší cenu prodám. Nezávisle na tom, jestli jsou to hodinky, mince, nebo jiné sběratelské předměty, důležité je problematice trochu rozumět. Osobně mám všechny tři kategorie předmětů a všechny jsem koupil s tím, že je to investice do budoucna nebo případně dědictví pro moje potomky. Každá věc se dá prodat, otázkou je, za jakou cenu, jak rychle a komu.

ptala se Eva Bixi

Logistika je barometrem ekonomiky



Daniel Knaisl

Pohlížíte na vývoj situace na trhu a náladu ve společnosti spíše optimisticky, anebo vás už přepadají chmurné myšlenky?

Na trhu panuje obecná nejistota ohledně budoucího vývoje, a ta se promítá do chování firem i jednotlivců. Domácnosti utlumily svoji spotřebu, což se projeвило v historicky prvním propadu e-commerce v loňském roce. Firmy se potýkají s růstem nákladů za energie, a navíc se jim kvůli extrémně vysoké inflaci zdražuje téměř vše. K tomu rostou i tlaky na zvyšování mezd, právě kvůli vysoké inflaci. Aktuálně se kvůli výpadku dodávek některých komponentů do problémů opět dostal segment automotive. Přerušení výroby automobilek se pak dále propisuje do činností jejich subdodavatelů. Všechny tyto události, včetně pokračujícího konfliktu na Ukrajině, se samozřejmě odrážejí i v činnosti logistických firem, které musí pružně reagovat a navyšovat, nebo naopak snižovat svoje kapacity. Problémem je, že nikdo nedokáže predikovat další vývoj, a plánování je tak oproti minulosti velmi složité. A to vše v době, kdy nadále přetrvává obrovský nedostatek kvalifikovaných pracovníků na českém pracovním trhu.

Nezbývá, než hledat řešení...

Naši výhodou je nejen široké portfolio stabilních klientů, ale i to, že nejsme pouze dopravce. Zákazníkům poskytujeme logistický servis od A do Z, pokles jednoho produktu tedy umíme částečně kompenzovat i jinou službou. Příkladem je třeba skladování. V okolí velkých měst vládne zatím velký nedostatek prostor,

Ač by se mohlo zdát, že po dvou covidových letech už nás nic nemůže překvapit, přišla v loňském roce další rána, válečný konflikt na Ukrajině. Logistika v obou obdobích hrála a hraje velmi důležitou, dá se říci nepostradatelnou roli. Je to dnes obor, který se podepisuje na životě každého z nás. Jednatelé logistické společnosti Geis Daniela Knaisla jsme se zeptali, jak vnímá neustálé změny a stále náročnější podmínky podnikání.

sklady jsou přeplněné a prodejci nemají odbytu, jaký očekávali, zboží potřebují uskladnit. Navíc ne všichni naši klienti si vedou špatně, někteří naopak posílují i v této těžké době. A to jak v oblasti paletových přeprav, skladové logistiky a obalů, tak i ti, co s námi vozí z dalekých trhů letecky nebo po moři a využívají celních služeb.

Daří se vám investovat do nových projektů a technologií, nebo se tyto výdaje musely pozastavit?

I nadále je naše společnost připravena investovat do rozvoje firmy a vývoje našich produktů. Investice budou také do nových poboček a rozvoje těch stávajících. Neustále se posouváme v oblasti technologií a softwaru, které jsou pro naše fungování klíčové. Plánujeme i různé projekty v automatizaci.

Dokážete si poradit s nedostatkem pracovníků některých profesí?

Ano, stejně jako jiné (logistické) společnosti se potýkáme s nedostatkem kvalifikovaných kandidátů na různé pozice. Kromě náboru nových pracovníků je nejdůležitější samozřejmě to, aby lidé u nás byli spokojeni a neměli důvod odcházet. Řešíme to tedy prevencí – o naše zaměstnance se snažíme pečovat a udržet si je. A to děláme různými způsoby, včetně vzdělávání nebo rozsáhlé nabídky firemních benefitů a také od-

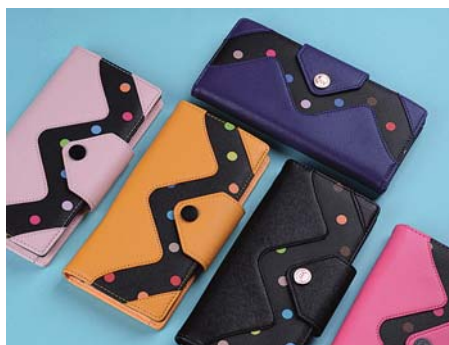
měn pro dlouholeté zaměstnance. Důležití jsou pro nás ale také mladí lidé a studenti. Se školami dlouhodobě spolupracujeme napříč všemi zeměmi našeho regionu – Českou republikou, Slovenskem i Polskem. Někteří studenti si u nás práci i vyzkoušejí a není neobvyklé, že u nás zůstanou i po škole.

Přes všechny problémy je velký tlak na udržitelné chování firem a jejich zodpovědnost i v této oblasti. Platí to i pro vás?

Udržitelnost byla pro naši firmu téma již dávno předtím, než se začala řešit v takové intenzitě jako nyní. V rámci celé skupiny se snažíme hledat různé cesty, které napomohou ještě zodpovědnějšímu chování naší společnosti. Projektů, plánů a samotných realizací je mnoho. Všechny nyní zastrešuje program MissionZero, který je novou strategií udržitelnosti skupiny Geis. Námátkou bych mohl zmínit alternativní ekologičtější pohony vozidel, lepší využívání dopravních cest a ložné plochy, vysazování stromů, spolupráci se školami a univerzitami, výpočet emisí, uhlíkově neutrální produkty, snižování uhlíkové stopy a mnoho dalšího. Aktuálním projektem skupiny Geis je nejen testování, ale plánovaný nákup plně elektrických nákladních vozidel. Tato vozidla by měla být nasazena na konkrétních přepravách, včetně dálkových.

připravil Pavel Kačer





Abychom mohli servírovat krásné, barevné a kvalitní produkty za rozumnou cenu

České módní značce kabelek, batohů, peněženek a dalších módních doplňků Vuch se daří. A to i v době, kdy další hráči z e-commerce a fashion segmentu sčítají ztráty či se musí spokojit s pomalejším růstem. Za rok 2022 společnost odbavila 235 924 objednávek a prodala 118 000 kabelek. Uvedla 111 novinek, pět nových kolekcí, včetně ekologických, u kterých sleduje 261% růst prodeje.



Ondřej Hyrš a Martin Kůs

Firma kamarádů a spolužáků z Chrudimi Martina Kůse a Ondřeje Hyrše také navýšila počet zaměstnanců na 52, což znamená nárůst o více než 42 %. Obrát za rok 2022 činí 210 454 000 Kč (meziroční růst o 50,4 %), ukazatel EBITDA (zisk před započtením úroků, daní a odpisů) pak ve výši 24,5 miliónu Kč. Vuch byl 27. nejrychleji rostoucí firmou v ČR dle Deloitte fast 50, v žebříčku Top odpovědná firma roku obsadil sedmé místo.

„Máme velkou radost, že se nám daří i v době, kdy kupní síla obyvatel klesá a nálada ve společnosti není vždy zdaleka růžová. Je to důkazem toho, že se nám mimo jiné vyplácí jít cestou vlastních propracovaných designů, různorodých moderních barev a vzorů a neustálým přísunem nových výrobků a kolekcí,“ řekl Martin Kůs, spoluzakladatel a spolumajitel Vuch a dodal: „Věřím, že se nám bude dále vyplácet tato

strategie v oblasti produktového designu, ale i náš pohled na řízení firmy. Od začátku se snažíme stát na pevných základech a rychle reagovat na změny trhu i preferencí zákazníků.“

„V roce 2023 se 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. B2B segment je pro nás důležitý, loni jsme navázali spolupráci s 43 novými partnery a v této orientaci chceme pokračovat,“ nastínil Ondřej Hyrš. Stejně tak se firma pro letošní rok bude zaměřovat na svoje nejsilnější kategorie, kde jako výrobce je už etablovaným hráčem. Jde o batohy, kabelky a peněženky. „V letošním roce chceme doslova šlápnout do kategorie bot, kde vidíme velkou příležitost,“ dodal Ondřej Hyrš. Stejnou, a ne-li větší pozornost chce Vuch věnovat

i svým udržitelným projektům, za které byla firma v minulosti oceňována odbornou veřejností. Vuch založili v roce 2015 dva nadšení kamarádi z Chrudimi Martin Kůs a Ondřej Hyrš, kteří se znají již od dětství, kdy „vyrůstali“ ve stejném panelákovém vchodě. Na samém počátku stály dámské peněženky, se kterými oba vycítili příležitost na trhu. Prvním modelem byly barevné puntíkaté peněženky, které patří i dnes k vlajkovým lodím značky. Od svého počátku Vuch značně rozšířil portfolio na několik stabilních kategorií, mezi které patří kromě dámských peněženek také zejména kabelky a batohy. V těchto kategoriích nabízí stovky produktů různorodých stylů, designů i materiálů. Vuch vyrábí ale také hodinky, sluneční brýle, šperky či oblečení. „Módní scéna nám přišla šedá, smutná a nevýrazná, nebo naopak velice drahá a nedostupná pro běžné zákazníky. Tak jsme zkusili napravit všechny tyto nedostatky, které jsme na trhu viděli. Dnes v našem chrudimském týmu společně vytváříme netradiční módní kousky plné barev a radosti. Také kvalita je pro nás opravdu důležitá a neustále se snažíme pracovat na tom, abychom se zdokonalovali ve všech směrech,“ řekl Martin Kůs. Vuch v letošním roce oslaví již osm let. Po celou dobu meziročně roste. Neustále rozšiřuje své portfolio, v současnosti nabízí 8500 produktů a průběžně přináší nové a další originální kousky, včetně limitovaných edic. Letos představí například limitované edice s pop-artovým výtvarníkem Josefem Ratajem či rapperkou Sharlotou. U obou umělců půjde o navázání na první velmi úspěšné limitované kolekce. „Máme ve firmě tým návrhářů a grafiků, a to vlastních i externích. Pod taktovkou se to celé snažím udržet já. A jak to tedy děláme? Inspirace a estetika se nedají naplánovat. Jsou dny, kdy naše návrhářské oddělení chrlí jeden nápad za druhým, a pak jsou dny, spánku. Jsme v úzké spolupráci s našimi dodavateli, se kterými konzultujeme každý vzorek či materiál, dokud není vše dokonale sladěné. Musíme skloubit mnoho faktorů, abychom mohli servírovat krásné, barevné, kvalitní produkty za rozumnou cenu,“ upřesnil Martin Kůs, který je zároveň šéfdesignérem značky. (tz)

VEKRA nejsou jen okna, ale i dveře

Interiérové dveře oddělují jednotlivé místnosti, poskytují soukromí nebo naopak průchod světla, svým designem podtrhují celkový vzhled prostoru a zároveň musí být dlouhodobě bez problémů funkční. Požadavky, které dnes plní, tedy nejsou právě skromné. Komplexní přístup výrobce je pro jejich výslednou kvalitu klíčový.

Značka VEKRA je na trhu známá především jako výrobce oken a za svou více než třicetiletou existenci si vydobyla pozici lídra v tomto segmentu. Ne každý už ale ví, že VEKRA nejsou jen okna a vchodové dveře, ale i okenní stínění a také interiérové dveře. „Jednou z věcí, na které si jako firma zakládáme, je komplexnost služeb. Z toho důvodu jsme se již před lety rozhodli rozšířit náš sortiment také o další segmenty v oblasti otvorových výplní. Podnět přišel i od našich klientů, kteří si od nás pořídili nová okna a projevíli zájem o další interiérové prvky, jako jsou právě vnitřní dveře,“ vysvětlil Roman Kubálek, obchodní ředitel značky VEKRA, největšího českého výrobce oken. Komplexní dodávka oken, vchodových dveří a interiérových dveří navíc přináší majitelům komfort i do budoucna – záruku a servis zajišťuje jeden dodavatel. Ačkoliv od samého počátku byla pro firmu určující kvalita interiérových dveří tak, aby odpovídala kvalitě oken, původně šlo spíše o sekundární produkt hlavně pro majitele novostaveb, kteří chtěli řešit okna a dveře s jednou firmou. Dnes ale ve VEKRE tento sortiment nabývá na významu. „V poslední době dochází na stavebním trhu ke změnám. Počet novostaveb pomalu ubývá, což souvisí s ekonomickou situací a růstem hypotečních



Roman Kubálek

sazeb. Divize, které dříve zaujímaly místo spíše doplňkových výrobků, jako jsou právě interiérové dveře, jsou proto pro nás stále důležitější složkou. V podstatě už dnes patří do našeho core businessu,“ doplnil Roman Kubálek. V sortimentu VEKRY proto dnes lze nalézt interiérové dveře v nejrůznějších typech zpracování a povrchů, včetně celoskleněných dveří či stěn, které slouží k oddělení jednotlivých částí domu. Vše je k dispozici jak v otočném, tak v posuvném provedení, z pohledu zárubní jsou dveře dostupné kromě klasické obložkové varianty také s moderní skrytou zárubní. Český trh s interiérovými dveřmi je však vysoce konkurenční prostředí, s čímž souvisí také různá úroveň kvality produktů. Firma se proto rozhodla i v tomto ohledu uplatnit svoji filozofii vysokých standardů a komplexních služeb. Zároveň se také snaží o osvětu. „Lidé bohužel dnes stále podceňují to, jaké prvky si domů kupují. Vnitřní dveře si třeba v hobby

marketu můžete pořídit velmi levně. Takový prvek ale nemusí odpovídat tomu, co by měl člověk podle technických norem použít například do klidových místností, jako jsou ložnice nebo dětské pokoje,“ upozornil Roman Kubálek. Neodpovídající kvalita dveří může souviset s jejich schopností tlumit hluk mezi místnostmi, což negativně ovlivňuje komfort bydlení, ale i s jejich odolností vůči mechanickému poškození a vlhkosti.

Klíčová je už konstrukce dveří a jejich vnitřní výplň. Odborníci z VEKRY doporučují vybírat dveře s plnou či dutinkovou dřevotřískou. Voštinová výplň podle nich do interiéru vhodná není, protože ji tvoří v podstatě jen tvrzený papír, a nedokáže tedy zajistit odpovídající útlum hluku. Důležité jsou i detaily, jako kování, panty nebo kliky, a samozřejmě i kvalitní zpracování povrchu. „Většina lidí však nemá představu, po čem by se měli u interiérových dveří z hlediska jejich kvality





dívat, a vybírají je zejména podle vzhledu. Osvěta v tomto ohledu není tak velká. Z toho důvodu jsme se už na počátku rozhodli jít cestou špičkové kvality a například voštinovou výplň u našich dveří vůbec nenabízíme,“ uvedl Roman Kubálek. „Na povrch používáme kvalitní CPL laminát s nadstandardní tloušťkou, který se vyznačuje praktickými vlastnostmi, jako je stálobarevnost, odolnost proti poškození a snadná udržovatelnost. U lakovaných dveří využíváme kvalitní akrylátový lak vytvrzovaný UV zářením, který nanášíme ve čtyřech vrstvách s mezikrokem broušení.“ Povrch je díky tomu stálobarevný,

odolný proti poškrábání a díky matu na něm nejsou vidět otisky prstů. Nezbytnou podmínkou pro kvalitní dveřní komplet je i správný postup při instalaci dveří, který se podle odborníků z VEKRY v praxi běžně podceňuje. Po osazení mohou dveře vypadat na první pohled v pořádku, a majitel tak nemusí včas odhalit, že si domů pořídil nevhodující produkt. „Mezi zárubní a ostěním vzniká prázdný prostor, který se vyplňuje montážní pěnou. Ta by měla být aplikována po celém obvodu, většina výrobců ji ale nanáší pouze na několika bodech. Těmito nevyplněnými mezerami později prochází zvuk, což zhor-

šuje schopnost dveřního kompletu tlumit hluk. Pro VEKRU je zapnění po celém obvodu standardní postup,“ podotkl Roman Kubálek. Díky tomu lze i u běžných dveří docílit nadstandardního útlumu hluku, což je předností hlavně v klidových částech domu, jako jsou třeba ložnice, dětské pokoje nebo pracovny. Interiérové dveře dnes už zkrátka nejsou jen zárubeň, křídlo a klika, ale interiérový prvek, který významně ovlivňuje kvalitu bydlení. Klíčový je však komplexní a odpovědný přístup realizační firmy. V případě VEKRY to patří k její DNA.

připravila Eva Brix

V Česku je ohroženo chudobou **nejméně OSVČ z celé EU**

Podle nejaktuálnějších dat Eurostatu bylo v roce 2021 v České republice ohroženo chudobou nebo sociálním vyloučením 7,4 % osob samostatně výdělečně činných starších 18 let. Jde o nejnižší podíl v rámci všech států EU. Evropský průměr dosáhl ve zmíněném roce hodnoty 23,6 %, což je třikrát více než v Česku. Podle odborníků z poradenské skupiny Moore Czech Republic je výrazně nadprůměrná pozice OSVČ zčásti způsobená tím, že mnoho takto pracujících osob se pohybuje na hraně tzv. švarcsystému. Svůj podíl na tom však má také štedrá finanční kompenzace v období pandemie.

I když v roce 2021 podíl OSVČ ohrožených chudobou nebo sociálním vyloučením nepatrně vzrostl o 0,8 procentního bodu, stále je Česko v tomto měřítku premiantem. Před obdobím pandemie covid-19 si přitom Česko vedlo ještě lépe s pouhými 6 %, v roce 2020 došlo ke zhoršení o 0,6 procentního bodu. „Je zřejmé, že na růstu nese podíl pandemie covid-19, a to i přes výraznou pomoc státu. Při srovnání

s ostatními zeměmi je však nutné dodat, že se českým OSVČ podařilo situaci ustát velmi dobře,“ uvedla Marcela Hrdá, partnerka poradenské skupiny Moore Czech Republic. Prvenství v této statistice přitom lze z velké části přičítat faktu, že nezanedbatelná část výkonu tuzemských OSVČ spadá do tzv. švarcsystému. „To v ostatních zemích Evropy není zdaleka tak běžné. Na druhou stranu v oblastech ICT, poradenství nebo v některých službách jde o pochoptitelnou formu spolupráce, jelikož se děje de facto na projektové bázi a neprodukuje pravidelný příjem,“ dodala Marcela Hrdá. Evropský statistický úřad zatím nezveřejnil data za rok 2022. Dá se však předpokládat, že se situace OSVČ v loňském roce zhoršila, a to napříč celou Evropou. „Loňský rok byl pro podnikatele obtížný, válka na Ukrajině a její ekonomické důsledky měly na OSVČ vliv zejména v podobě zvýšení vstupních nákladů, především v oblasti pohonných hmot a energií, kde patřil růst v ČR mezi nejvyšší v EU. Značné části OSVČ se však nepodařilo zvýšené náklady zohlednit odpovídajícím zvýšením cen svých produktů či služeb,“ vysvětlila Marcela Hrdá. Z dlouhodobého hlediska je u situace OSVČ zřejmý v celé EU pozitivní vývoj. Celounijní průměr se ve srovnání s rokem 2015 zlepšil o 2,5 procentního bodu z tehdejších 26,1 % OSVČ ohrožených chudobou nebo sociálním



vyloučením. „V delším časovém horizontu vidíme výrazné zlepšení statistik i v případě ČR. Statistiky za letošní rok však určitě ovlivní poměrně výrazný trend rušení OSVČ kvůli povinnosti mít datovou schránku, což je však důležitý a chvalohodný krok směrem k digitalizaci veřejné správy,“ komentovala Marcela Hrdá a poukázala na to, že v roce 2015 se podíl ohrožených OSVČ v Česku rovnal 8,9 %, což bylo o 1,5 procentního bodu více než vykazují aktuální data. Se zdaleka nejvyšším, více než 70%, podílem nedostatečně vydělávajících OSVČ se aktuálně potýkají v Rumunsku, kde byl patrný také vůbec největší meziroční nárůst. Následuje Portugalsko a Estonsko, kde je ohrožena téměř každá třetí osoba samostatně výdělečně činná. (tz)



Pořád se jen učit?

Jak pěstovat rajčata s vysokým výnosem. Čím hnojit narcisky nebo jak získat silné sazenice muškátů. Jak upéct ty nejkřupavější rohlíky. Co dělat, abych se dožila stovky. Jak řídit firmu v budoucím století. Kreativita a management. Psychologie marketingu. Uvědomila jsem si, že poslední roky čtu jen knihy o tom, jak co dělat lépe, rychleji a se zaručeným úspěchem. Že se

pachtím za všemožnými informacemi, které mne mají nasměrovat na dráhu sofistikovaného konání. Přestala jsem číst beletrii, stala se užiračem času. Chápu úlohu celoživotního vzdělávání, jenže... Není to málo? Odměnou za výkon všedního dne by mohl být i růžový románek na dobrou noc. Protože i nepotřebnosti jsou užitečné.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtete s námi

Inflace zatím nepřiměla firmy k investicím

Až do roku 2019 tlačila globální deflace na vyšší podnikových investic. S návratem inflace, která je obvykle pro investice a zisky příznivá, se však tento trend neobrátil. Podle nejnovější analýzy pojišťovny Allianz Trade jsou na vině i takové faktory jako hromadění kapitálu v podnicích nebo vyplácení dividend. Analytici varují, že takové strategie mohou fungovat krátkodobě, v dlouhodobém horizontu by naopak mohly přispět k ještě vyšší míře inflace.

Analytici Allianz Trade porovnali míru inflace s poměrem čistých kapitálových výdajů (CAPEX) a zisku před zdaněním a odpisy (EBITDA). U nefinančních podniků bez zdrojů se tento poměr snížil z 50 % v roce 1980 na -4,5 % v prvním čtvrtletí 2021. Ve čtvrtém čtvrtletí 2022 se potom blížil 0 %. Od roku 1979 do roku 2019 celková míra inflace v OECD trvale vedla poměr čistých CAPEX k EBITDA o čtyři čtvrtletí. Během tohoto období měl 1 p.b. roční inflace o čtyři čtvrtletí později v průměru hodnotu 3,2 p.b. čistého poměru CAPEX k EBITDA.

To, že podniky v současnosti vykazují tak nízký sklon k investicím, je poměrně nečekané. Od začátku deflace v roce 1980 se jim totiž nikdy nedařilo tak dobře. Od té doby se, bez ohledu na určité cyklické výkyvy, zvýšily čisté ziskové marže, snížily se náklady na dluh před zdaněním a také efektivní zdanění zisku.

(tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, březen 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



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

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Mladí lidé si myslí, že do důchodu půjdou v 70 letech, ale chtěli by být penzisty o devět let dříve

Příprava penzijní reformy otevřela otázku zvýšení věkové hranice odchodu do důchodu ze současných 65 let. KB Penzijní společnost si nechala zpracovat reprezentativní průzkum mezi mladou generací, v němž se mimo jiné ptala, jakou mají mladí lidé vizi svého budoucího důchodu, a zejména jeho finančního zabezpečení. V průzkumu se KB Penzijní společnost prostřednictvím agentury Kantar dotazovala příslušníků generace 18–30 let, jaký je současný věk odchodu do důchodu, a zjišťovala jejich představy o tom, jaká bude jejich penze. „Z průzkumu vyplynulo, že mladí lidé mají velmi dobré povědomí o současném věku odchodu do důchodu – polovina respondentů uvedla přesně, že Češi odcházejí do penze v 65 letech. Dalších 13 % odhadlo penzijní věk na 63–64 let. Nicméně 28 % mladých už dokonce předběhlo dobu, když se domnívalo, že současný věk odchodu do důchodu je vyšší než 67 let,“ uvedl Vladimír Jeřábek, výkonný ředitel KB Penzijní společnosti.



Na otázku, v kolika letech si mladí lidé myslí, že půjdou do důchodu oni, nejčastěji odhadovali věk 69–70 let. Třetina respondentů se domnívá, že by mohli pracovní život ukončit dříve než v 70 letech a 18 % mladých očekává, že to bude jako dnes, v 65 letech. Naopak 36 % předpokládá, že se penze dočkají až po 70. narozeninách, dokonce 27 % uvádělo věk vyšší než 75 let. „V průměru tedy mladí očekávají, že jejich důchod začne v 70 letech, ale toto číslo se výrazně liší od ideálního věku, kdy by do důchodu chtěli odejít – průměrně je to 61 let, tedy o devět let dříve. S tím lépe koresponduje i předpokládaný ideální počet 23 let, který by v penzi chtěli strávit,“ doplnil Vladimír Jeřábek.

Celkem 35 % dotazovaných uvedlo jako ideální věk odchodu do důchodu 59–60 let. Výjimkou nebyl ani zájem ukončit pracovní kariéru v 50–52 letech – to by si přálo 11 % respondentů – a stejné procento mladých chce být penzisty v 55–56 letech, což je vzhledem k současným úvahám o výrazném zpřísnění pravidel pro „předčasné důchody“ prakticky nereálné. Odchod do předčasné penze není ani v současné době nemožný. Účastníci doplňkového penzijního spoření mají zákonnou možnost odejít do penze až pět let před dosažením důchodového věku, vzhledem k tomu, že mohou po 60 měsících spoření čerpat předdůchod z vlastních naspořených prostředků u penzijní společnosti. Princip výplaty této penze a podmínky jsou podrobně popsány na webu KB Penzijní společnosti. Zatímco v odhadech věku odchodu do důchodu se účastníci průzkumu rozházeli, naopak se shodovali na vážné obavě, zda bude mít stát dostatek financí na jejich zabezpečení v důchodu.

(tz)

České firmy se nebojí expanze, ale obtížně shánějí lidi v zahraničí

Přestože se české firmy nebojí expandovat v zahraničí, potýkají se často s malými zkušenostmi při najímání lokálního zahraničního týmu. Tradiční představa o tom, že úspěšný český kolega prorazí na zahraničním trhu, berou velmi rychle za své, a české firmy proto stále více vyhledávají služeb mezinárodních poradců a lovců hlav, aby své zahraniční týmy postavily. Vyplývá to ze zkušeností Stanton Chase, mezinárodní firmy na vyhledávání vrcholových zaměstnanců.

„Přestože se Češi velmi rychle rozkouskali na zahraničních trzích, mají často skvělé produkty a jsou stále schopnější nacházet investory pro zahraniční expanzi, nejdéle jim trvalo smířit se s faktem, že v zahraničí jim k úspěchu pomůže lokální zaměstnanec a obchodník za lokální plat, nikoliv český expat,“ potvrdil Dillon Werry, který má v pražské kanceláři Stanton Chase pro české klienty na starosti vyhledávání manažerů na zahraničních trzích. Chut

expandovat mezi českými firmami roste, a dokonce se mírně zvětšuje, navzdory ekonomickým těžkostem způsobeným covidem, válkou na Ukrajině a inflací. Mezi startupy jich už 30 % v zahraničí podniká a dalších 50 % expanzi zvažuje. Podle výzkumu, který loni provedla Asociace malých a středních podniků, jsou firmy naladěny optimisticky a více než polovina firem letos očekává zlepšení situace. Problémy se ztrátou některých trhů, především Ruska, pak řeší právě expanzí na trhy nové, nejvíce v EU. Tam ale často narážejí na problémy, jak najmout a prověřit místní management a obchodníky. „Bez kontaktů na lokálním trhu to jde jen obtížně. A to je pro české firmy dvojnásobný problém,“ vysvětlil Dillon Werry. Proč? Češi jsou více než jinde přivykli shánět nové zaměstnance přes své společenské kontakty. To potvrzuje i jiný výzkum AMSP z roku 2021, podle něhož se stále většina podniků (68 %) spoléhá při shánění zaměstnanců na doporučení známých. Avšak v zahraničí jsou jejich kontakty bezcenné. Podle Dillona Werryho se však situace mění, protože firmy získávají rychle zkušenosti a ochotněji najímají za-

hraniční manažery ve světě běžnými postupy. „Vývoj a výroba produktu může klidně zůstat v Česku, ale bez lokálního manažera s kontakty a zkušeností se obejdete jen obtížně. A bez dobrého kontaktu takového člověka nenajdete,“ potvrdil Dillon Werry.

Dalším z problémů jsou i vysoké náklady. Ty jako problém při expanzi pociťuje 38 % firem. Je obvyklé, že zahraniční zaměstnanec na stejné pozici, např. obchodního ředitele, bere řádově víc než jeho český partner. Často je proto potřeba překonat i jakýsi mentální blok a přijmout pravidla hry na daném trhu.

Lokální tým také pomůže překonat kulturní rozdíly, díky čemuž lokální zákazníci nové značce nebo produktu snáze porozumějí. Někdy je nutné i celou značku změnit, jako to například udělal rohlik.cz, když se na rakouském trhu změnil na gurkerl.at.

„Naprostou klíčovou je však důvěra. Musíte si najít takový tým, kterému budete věřit a kterému budou věřit i lokální zákazníci. A i když expati mají obvykle větší důvěru centrály, na místním trhu už tak pomoci nedokážou,“ řekl Dillon Werry. (tz)

INZERCE

Stát štědře podporuje spoření na penzi. Využíváte všechny výhody naplno?

Devět z deseti Čechů se nějakým způsobem finančně připravuje na stáří, aby si mohli podzim života užít. Většina dává přednost spoření v penzijních fondech, které měly ke konci loňského roku téměř 4,5 miliónu klientů, přičemž objem uložených peněz dosáhl téměř 585 miliard korun. Kromě zajímavého zhodnocení nabízejí penzijní fondy také řadu výhod díky finanční podpoře státu. Bohužel většina střadatelů o nich neví, a zbytečně se tak připravuje o nemalé peníze.

Stát podporuje spoření na penzi hned třemi výhodami, které dohromady nenajdeme u žádného jiného produktu na finančním trhu. Jsou jimi pravidelný státní příspěvek, daňová úleva a nedanění příspěvku zaměstnavatele. Průzkum NN Penzijní společnosti však ukázal alarmující fakt, že pouze čtvrtina dotazovaných dokázala tyto benefity správně vyjmenovat, natož je čerpat.

Prvním je státní podpora navázaná na výši vašeho měsíčního příspěvku. Pro nejvyšší státní podporu byste si měli každý měsíc ukládat alespoň 1000 korun. Od státu pak za rok získáte 2760 korun. Podle dat Asociace penzijních společností je však průměrný měsíční příspěvek bohužel jen 801 korun, což pro získání nejvyšší podpory od státu nestačí. Chcete-li zároveň využívat i maximální slevu na daních, která činí 3600 korun ročně, musíte měsíčně spořit nejméně 3000 korun. Při plném využití těchto dvou výhod můžete v součtu získat k penzijnímu spoření 6360 korun ročně navíc.

Státní podpora ovšem cílí i na zaměstnavatele. Když vám zaměstnavatel přispívá na penzi, neplatí z příspěvku žádné odvody, a navíc si je může až do výše 50 000 korun za rok odečíst z daní. Zaměstnanecký benefit se tím stává pro obě strany výhodnější než navýšení platu o stejnou částku.

Není tedy načase spočítat si, zda optimálně využíváte nabízenou státní podporu i vy?

Využít k tomu můžete například kalkulačku NN Penzijní společnosti na stránkách www.nn.cz/penze, kde najdete i spoustu dalších užitečných informací.





ŘÍDÍME FIRMY

WWW.JPF.CZ

JSME JPF.
VEDEME FIRMY K CÍLI.
VOLEJTE: 603 995 052
VÍCE NA: WWW.JPF.CZ