

prosinec 2023

fresh[®] **TIME**

PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Martin Novák
Martin Cinolter
Pavel Ryba
Miloslav Meloun
Jiří Stabla
Matěj Horn



Martin Novák

**Klíčové je spravovat své finance
komplexně a dlouhodobě**

rozhovor na stranách 2–3

Klíčové je spravovat své finance komplexně a dlouhodobě

Peníze a majetek, nakládání s nimi. Uvážlivé hospodaření, nebo prostopášné hýření bez rozmyslu? Snaha něco uspořít na stáří, nebo odmítavé furianství, které patří k mládí? Jaké možnosti mají lidé v České republice, nebo lépe, jak jim rozumějí? Dokážou efektivně zhodnocovat své přebytečné finanční prostředky, nechají si poradit od odborníků? Vyznají se ve vlastní situaci, mají informace o tom, jak to ve světě financí chodí? A mohli by více bohatnout? To jsou otázky, které jsem si položila na nedávné tiskové konferenci společnosti Broker Consulting uspořádané právě na toto téma. Průzkum, z něhož vzešla více než zajímavá data, jasně ukázal, co je největší slabinou v nakládání s penězi a majetkem u nás. Že raději prodělám, než abych s rozmyslem investoval a nechal si kvalifikovaně poradit. Peníze většina lidí ukládá tak, že jim příliš nevynesou, zhodnocují se málo. Přitom by tomu mohlo být naopak. Jaký názor má na přístup běžného občana ke svým finančním prostředkům Martin Novák, hlavní analytik a vedoucí oddělení produktového managementu Broker Consulting? Vyčtete z jeho odpovědí:



Martin Novák

Životní jistoty, silnější pocit zodpovědnosti za to, jak se nám bude dařit, investování, to vše jsou prvky, které stále naléhavěji pronikají do našeho povědomí. Projevuje se to i v případě vašich klientů? Nebo je na tuto dráhu uvažování spíše připravujete a navádíte?

Dlouhodobě sledujeme, že naši klienti řeší svoji současnou, ale i budoucí životní a finanční situaci. Chtějí se o svůj majetek a finance čím dál tím více a lépe starat. Klíčovou výhodou spolupráce s finančním poradcem je proto pravidelný kontakt a dlouhodobá spolupráce. Ne každý samozřejmě chce při prvním setkání řešit rentu nebo zhodnocení prostředků, je ale důležité na ně v průběhu nezapomínat.

Klíčové je spravovat své finance komplexně a dlouhodobě, to by mělo stát ideálně nad tím, co aktuálně řešíme.

Na druhé straně podle vašeho nedávného průzkumu 60 % lidí například nezná výši inflace v naší zemi. Není to do nebe volající? Anebo – nechťeli bychom po průměrně vzdělaném občanovi až příliš?

Z mého pohledu se situace stále zlepšuje, i když možná pomaleji, než bychom si přáli. Nezáleží na tom, jaké má člověk vzdělání nebo status ve společnosti. Lidé by obecně měli mít základní přehled o dění a souvislostech. Vyplácí se totiž vědět, jaká je inflace nebo úrokové sazby a jaký je zhruba výhled do budoucna, významně to

totiž může ovlivňovat naše rozhodnutí v životě. Obecně platí, že znalosti máme větší s tím, co v praxi častěji řešíme. I tak se větší rozhled hodí mít i pro každodenní život, důsledky jsou znát doslova v peněženkách každého z nás.

Tradí se, že člověk stále na něco poukazuje, stěžuje si, nařiká. Určitě je co kritizovat, ale řešení stejně musí najít každý sám. Treba včasným rozumným investováním. Co to ale je rozumné investování? A kdy má skutečně smysl?

Rozumné investování je v podstatě takové, které člověku zhodnotí jeho vlastní prostředky, ale přitom zásadně neomezí jeho běžný rozpočet. To vše by se přitom mělo odehrávat v bezpečném investičním prostředí, ideálně prostřednictvím či s doporučením odborníka z oboru. Důležitou roli hraje také životní situace člověka, již by měl kvalitní poradce či konzultant brát vždy v potaz a klientům doporučovat možnosti na míru. Rád bych také upozornil, že neméně důležité je celkově rozumné finanční chování. To spočívá ve vytváření rezerv a krátkodobého a dlouhodobého majetku. Zásadní je také samozřejmě mít přehled příjmů a výdajů u vlastního rozpočtu, stejně tak si správně umět výdaje rozložit v rámci roku a měsíců. Teprve potom se může vytvářet prostor pro šetření či investování „volných“ peněz. U investování si musíme vždy určit cíl, který chceme splnit. Jet na lepší dovolenou, koupit si auto, byt, poslat děti na drahý výlet, soukromou školu, nebo si alespoň přilepšit na důchod. To je jen krátký výčet cílů, na které potřebuji peníze a za jakým účelem mohu své prostředky investovat. Následně si musím určit, kdy si tyto cíle chci splnit a jak velké riziko jsem ochoten podstoupit. K tomu mi může pomoci investiční dotazník a poradce, který mi vše vysvětlí a spočítá, kolik si na splnění cílů musím odkládat. Pak už je to jen o rozhodnutí, čemu dám úplnou prioritu. Celkově to pak můžeme nazývat rozumným investováním.

Spořicí účet, penzijko, zlaté mince, půda, akcie, dluhopisy, fondy, rodinný dům. Pro koho je co vhodné a jak v Broker Consulting podporujete mix takových produktů?

Náš přístup vždy ctí cíle, preference a rizikový apetit klienta. Pro každý cíl a klienta je vhodný jiný produkt. V naší společnosti jsme ohledně toho velmi obezřetní, nabízíme pouze regulované a roky prověřené produkty, které přinášejí dlouhodobé zhodnocení s očekávanou mírou rizika (například u podílových fon-

dů myslím především volatilitu). Zcela se vyhýbáme neregulovaným produktům či produktům s malou nebo žádnou diverzifikací a mizernou likviditou. Naši snahou je splnění klientových cílů v daném čase a s daným dlouhodobým očekávaným zhodnocením.

Avšak pořídit si dnes třeba rodinný domek na hypotéku, o tom se mnohým mladým rodinám může jen zdát. Navíc je to závazek skoro na celý život. Dá se předpovědět, jak se bude hypoteční trh vyvíjet? A kdo vůbec na hypotéku dosáhne?

To, zda získáte hypoteční úvěr a jak velký, záleží v zásadě na těchto faktorech: věku, příjmu a na tom, kolik si vůči zástavě potřebujete půjčit (LTV úvěru). Současná situace je zejména pro mladé žadatele obtížná v tom, že za sebou máme období minimálně deseti let, kdy ceny nemovitostí rostly velkým tempem, ale platy zaostávaly. Aby toho nebylo málo, jsou momentálně stále vysoké úrokové sazby, což situaci taktéž nepomáhá. Budoucí vývoj ovlivní vícero faktorů. Přesto je naše dlouhodobé očekávání, že se situace na hypotečním trhu radikálně spíše nezmění. Výstavba stagnuje nebo je velmi pomalá, nároky na nové nemovitosti se z pohledu regulace dál zvyšují a ceny jak prací, tak materiálů též porostou. V tomto ohledu bohužel nevidím velký prostor pro pokles cen nemovitostí obecně. Zpřístupnit vlastní bydlení pomohou v určité míře očekávané klesající sazby.

A je vůbec v Česku ještě potenciál k tomu, aby měla více než polovina národa své vlastní bydlení se zahrádkou?

Ačkoli jsou nemovitosti s předzahrádkami velmi vyhledávané, vždy tady bude část lidí (mladších a dalších skupin), pro které bude prioritou bydlet spíše v blízkosti k centru daného města či obce. Pokud se budeme bavit o jakémkoli vlastním bydlení, tak platí, že s poklesem sazeb bude hypotéka pro řadu lidí lépe dosažitelná, a tedy možnost pořídit si byt či dům bude oproti dnešku větší. Oproti minulosti se ale situace změní v tom, že bude národně větší zájem o secondhandové, tedy starší bydlení, u kterého budou prodejní ceny o něco nižší než u novostaveb. U těch se předpokládá pokračování nominálního růstu cen. Logicky tedy budou lidé hledat alternativy, jak si pořídit vlastní bydlení jinak.

Obsluhujete ve vaší společnosti také podnikatelskou a manažerskou klientelu? Jaké procento tvoří?

Naše služby jsou relevantní pro všechny. Máme tak samozřejmě nabídku i pro podnikatele i firmy jako takové i ostatní skupiny lidí.



A co zájemci o vaše služby, kterým je nad 65 let? Zpravidla nějaké úspory mají, ale z různých důvodů s nimi nenakládají tak, aby jim vynesly něco navíc. Jakou optikou posuzujete tuto věkovou kategorii?

Tato kategorie klientů zasluhuje z našeho pohledu speciální péči a pozornost hlavně v oblasti správy majetku a finančních prostředků. Lidé v postproduktivním věku již většinou s námi neřeší akumulaci majetku, ale jeho „užívání si“ nebo mezigenerační přenos. Zejména u dlouhodobé správy majetku hledíme více než na horizont či rizikový profil klienta na věk a cíl klienta, který chce investováním splnit. Zároveň velmi dbáme na informovanost, aby nebylo pochyb o tom, co a proč doporučujeme, což skvěle funguje i ve vztahu k celkovému finančnímu přehledu klienta. To je přirozenou součástí našich služeb.

Kvůli vlastní neznalosti se lidé u nás zatím poměrně špatně rozhodují o svých investicích, přestože apetit investovat roste. To na druhé straně nahrává vašemu podnikání –

máte co napravovat, vysvětlovat, své klienty vzdělávat. A je to tak, že kromě vlastního psychiatra by měl mít každý z nás i vlastního finančního poradce?

Jsem přesvědčený, že ano. Stejně jako cho-

díme k zubaři, ať už na pravidelné kontroly, či s ad hoc problémy, tak bych rozhodně každému doporučoval se přinejmenším s finančními záležitostmi s někým poradit. Co se týče české investorské národy, jsme poněkud zámaví investoři. Na jedné straně jsme dlouhodobě velmi konzervativní a spořiví, což se projevuje v obrovské oblibě spořicíh nástrojů,

jako je spořicí účet, termínovaný vklad nebo stavební spoření. Tam držíme drtivou většinu svého finančního majetku a v těchto produktech se bohužel připravujeme i na stáří. Na druhou stranu se za slib zázračného zbohatnutí nebojme někdy dát peníze do velmi nejistých či podvodných projektů, jako jsou různé firmy s dluhopisy, směnkami nebo „kryptovinky“, aniž bychom si byt jen trochu zjišťovali zázemí či ekonomické zdraví vybraných projektů. Obě dvě tato rozhodnutí nás pak stojí nemalé peníze, a hlavně přicházíme o možnosti v zavedených a roky prověřených nástrojích dlouhodobého investování, jako jsou například podílové fondy.

Kdy jste začal vy sám investovat? Za jakých okolností? Také jste zprvu nechtěl slyšet o odkládání peněz na důchod, stavebním spoření?

Ve svých začátcích v čistě bankovním sektoru jsem byl typickým klientem banky. Běžný účet, spořicí účet a stavební spoření. Samozřejmě též penzijní připojištění, a to jen díky příspěvku zaměstnavatele. Přiznám se, že větší rozhled a jiný přístup k vlastním penězům jsem našel až s působením v rámci finančně poradenského oboru, kdy jsem na tyto věci získal zcela odlišný náhled.

Mohli by být tedy Češi bohatší, když by uvažovali o svých finančních prostředcích více strategicky a s pomocí odborníků? Kdyby si nechali včas a kvalifikovaně poradit?

Jsem o tom jednoznačně přesvědčen a přesvědčuji se o tom při setkávání se s klienty i poradci dnes a denně. Důležité je se nebát si o věcech spojených s penězi s někým promluvit a nechat si doporučit zlepšení. To, jestli se zájemce následně rozhodne k akci, je už na něm.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi ■■■

Starožitnosti jsou nadčasové a oslovují každou generaci

Jsou obory, kterým se daří i v době ekonomické nejistoty. A starožitnosti, respektive užité umění, k nim rozhodně patří. Potvrzuje to i Martin Cinolter, který měl ke starožitnostem blízko už od mládí. Otevření jeho prodejny Starožitnosti Antiques Cinolter v roce 1991 ale předcházela i souhra náhod. Od té doby sídlí na stejném místě, v samotném srdci Prahy, kde je obklopen historií a spoustou krásných věcí. Do práce se tedy každý den těší. Zároveň ale rád cestuje, a v zahraničí hledá i poklady do svého obchodu. Už se mu ale stalo, že jel přes půl světa, aby tam našel šperk pocházející z Čech. Jaké další příběhy se s jeho obchodem pojí?



Martin Cinolter

Proč zrovna starožitnictví? Měl jste k němu vztah vždycky, nebo to bylo spontánní rozhodnutí?

Řekl bych, že v podstatě kombinace obojího. Svět starožitností jsem objevil už v mládí a trochu paradoxně přes fotbal. Shodil jsem tehdy míčem pohár, rozbil ho a slepil nějakým levným lepidlem. Byl to starý barokní kousek a maminka mou snahu o jeho záchranu samozřejmě brzy odhalila. Ale místo aby mi vynadala, vysvětlila mi, jak krásná a hodnotná věc to je. Otevřelo mi to oči. Později jsem začal navštěvovat grafickou školu v Hellichově ulici. Nedaleko bylo starožitnictví, kde se mi líbila spousta věcí a chodil jsem se na ně často dívat. Prodači z toho sice nebyli nadšení, mě to však neodradilo. Také jsem začal nosit hodinky po dědovi a později si koupil své – stříbrné od značky Mondia. Podobné záliby jsem měl i na vysoké škole a 12 let jsem se profesionálně věnoval historickému šermu. Potom se bohu-

žel naše skupina rozdělila a já byl najednou bez práce. Sedět doma mě nikdy nebavilo, a proto, když mě oslovil kamarád, abych s ním začal prodávat starožitné hodinky, neváhal jsem. Spolupracovali jsme sice krátce a naše cesty se rozešly poměrně brzy, ale já už jsem s jistotou věděl, že mi práce v prostředí starožitností vyhovuje, dává mi vnitřní svobodu a naplnění.

Od začátku mám prodejnu přímo tady v centru Prahy, kde jsem neustále v kontaktu s historií, s krásnými věcmi, které za sebou mají často i zajímavý příběh. V každém případě dělají radost, mnohdy jsou i užitečné. A to jsou důvody, proč chodím každý den do práce rád.

Krátce nato jsem založil vlastní starožitnictví, firmu Antiques Cinolter s.r.o. Od začátku mám prodejnu přímo tady v centru Prahy, kde jsem neustále v kontaktu s historií, s krásnými věcmi, které za sebou mají často i zajímavý příběh. V každém případě dělají radost, mnohdy jsou i užitečné. A to jsou důvody, proč chodím každý den do práce rád.

Obchod tedy vedete už přes 30 let, jak se za tu dobu změnil trh se starožitnostmi?

Určitě je jiný. I starožitnosti, nebo jak já říkám užité umění, podléhají módním vlivům. Když jsem začínal, byl největší zájem o empír, baroko, rokoko, kdežto dnes jsou více oblíbené Art deco a 50. a 60. léta. Zájem je ale samozřejmě i o další styly. Stačí se podívat na domy a starožitnosti z té doby a dojde vám, že design užitého umění je naprosto nadčasový a dokáže oslovit široké spektrum generací. Dalším takovým příkladem je prsten Trinity od Cartiera, který byl poprvé navržen téměř před sto lety. Kombinoval kroužky ze tří barev zlata a byl cenově dostupnější pro širší veřejnost. V podstatě hned se stal hitem a časem i klasikou, která už dávno neoslovuje jen původní cílovou skupinu. Dnes může mít i velmi netradiční podobu, jeden kroužek třeba keramický nebo osázený diamanty. Právě takové jednoduché, ale geniální nápady přežívají desítky let, někdy i staletí, a stejné je to s doplňky, nábytkem atd.

Z jakého období jsou nejstarší a nejnovější kousky? A jaký předmět byl úplně nejdražší?

Nejstarší tu máme samozřejmě diamanty. Ale najdete u nás třeba dřevěnou sošku z období 3500 let př. n. l. Takové unikáty však málokdy prodávám, často si je nechávám. Jde totiž o výjimky, pro které musíte do specializovaných starožitnictví. V mé prodejně jsou běžně kousky staré maximálně 200–300 let. Hodně záleží na specializaci obchodů. Záběr veškerého užitého umění je obrovský. Jen když si vezmete porcelán, šperky, hodinky, kompas, dalekohledy, hodiny, nábytek, věci ze dřeva, známky, mince, pohledy, hračky. Oblastí je tolik, že to nikdo nemůže uchopit komplexně. Dnešní doba přeje spíše těm, kteří se specializují na určitý konkrétní segment. V českém prostředí to není jasně dané, ale už věci ze 70. let minulého století je možné považovat za starožitnosti. Někdy je ta hranice poměrně zřetelná, jindy rozostřená. V zahraničí funguje dělení na vintage a antiques, což jsou předměty staré 70 a více let.



Nejdražší jsem tu měl např. obraz známého francouzského impresionisty a vzácný šperk s bohatou historií a velkým množstvím drahých kamenů, který patřil královským rodinám. Náš obor je hodně o diskrétnosti, proto detaily neprozrazuji. Můžu ale říct, že nám rukama prošel i pohár polského krále Augusta III. Rexe.

Kdo jsou vaši zákazníci a jak v tomto ekonomicky nejistém období nakupují? Je předvánoční sezóna výrazně silnější?

Sice máme obchod v turistickém centru Prahy, ale já jsem vždy chtěl prodávat hlavně Čechům. Když jsme začínali, přišli sem maximálně dva Češi za den, a to ještě omylem. Chtěli totiž na úřad, který tu býval dříve. Jinak převažovali cizinci. Časem se mi však podařilo oslovit české zákazníky a nyní už na turistech nejsme závislí.

Na druhou stranu i náš obor podléhá módním vlivům, krizi apod. I v krizi část lidí hodně vydělává, přestože druhá část výrazně ztrácí. Vždy se ale najdou ti, kteří si mohou dovolit investovat do věcí. A v takovém období se prodávají spíš dražší kousky a majetek se přesouvá. Vliv recese se u nás tedy projevuje, ale spíš v tom, co lidé nakupují. Momentálně cítím lehký útlum a vidím, že se klienti zajímají o dobrou střední kvalitu. Výjimku ale tvoří špičkové šperky a starožitnosti, stejně jako například u aukčních domů. Posledních pět let je poměrně turbulentních a úplně vymizely vrcholy sezóny. Dříve to byl slabší začátek roku, nákupy na jaře, lehký útlum v létě a druhý vrchol sezóny pak na

Naše doba užitému umění nahrává, protože žijeme v období konzumu. Současné výrobky nejsou tak kvalitní jako dřív, a mnozí raději sáhnou po starožitném kousku. My tedy vlastně recyklujeme to, co je kvalitní a vdechujeme hodnotným předmětům nový život.



konci roku. Nyní prodáváme víceméně pořád stejně, výkyvy sice jsou, ale menší.

Kdy jste začali prodávat i online a jak vám to funguje?

Už před mnoha lety jsem tvrdil, že internetový prodej je budoucnost a pozornost se skutečně přesouvá tímto směrem. Celý trh posunula do světa onlinu covidová krize. V našem případě funguje především koncept see online, buy offline. Užité umění je totiž emotivní záležitost, prodáváme emoce, krásu a skutečnou hodnotu.



Jste hodně aktivní na Instagramu. Osvědčil se vám hlavně marketing na sociálních sítích?

Ano, sociální sítě všeobecně k propagaci využíváme. Je to zásluha našich mladých kolegů, které se jim intenzivně věnují. A je vidět, že je ta práce baví. Podle mě jde o to, že například výrazný porcelánový hrneček potřebuje svůj prostor, je to individualita, která má svoji osobitost a my na ni tímto způsobem upozorníme. Nesmíme ho ale s ostatními zavřít do jedné místnosti. Moc krásných věcí pohromadě nikdy nefunguje. A právě v tom je výhoda online světa. Můžete si věc v klidu prohlédnout z pohodlí domova.

A jak vidíte budoucnost celého tohoto odvětví?

Myslím si, že v našem oboru bude mít vždy pevné místo kamenný obchod, kde si budete moct šperk vyzkoušet nebo se na něj zblízka podívat. Naopak v online prostředí si ho zase snadno porovnáte s konkurencí. Pouhá fotografie však nikdy nevyvolá tak silné emoce jako reálná zkušenost, v tom je digitální prostředí nedostačující.

Budoucnost vidím ve spojení offline a online a již zmiňované specializaci – celý obor je náročný na znalosti a vědomosti, navíc se pořád rozšiřuje a je čím dál složitější. Dnes už sem spadají věci staré 30–40 let. A naše doba užitému umění nahrává, protože žijeme v období konzumu. Současné výrobky nejsou tak kvalitní jako dřív a mnozí raději sáhnou po starožitném kousku. My tedy vlastně recyklujeme to, co je kvalitní, a vdechujeme hodnotným předmětům nový život.

Obchod s užitým uměním je o důvěře, privátních službách, a samozřejmě i osobnosti starožitníka. Domnívám se tedy, že nikdy nebude masovým businessem.

připravila Dana Halušková

Myslím si, že každý podnikatel musí být zároveň manažerem



Pavel Ryba

Před 12 lety jste byl u zrodu firmy, která je dnes například největším obchodníkem s investičním stříbrem v Evropě. Šli jste se společníky do tohoto businessu právě s takovou vizí? Že bude na výsledné listině několik „nej“?

Možná to bude znít neuvěřitelně, ale cílili jsme se na velká čísla. Původní business plán na prvních pět let byl ještě pozitivnější, než byla nakonec realita. Prostě jsme do toho šli s tím, že vytvoříme mnoho „nej“. A i když jsme se od plánu trochu odchýlili, přesto jsou dosažené výsledky ohromující. Všichni, kdo se na nich v GOLDEN GATE podílejí, můžou být na sebe hrdí. Raději pracuji s vyššími cíli. A i když nejsou zcela naplněné, přesto výsledky stojí nakonec za to.

Na jakých principech GOLDEN GATE funguje?

GOLDEN GATE stojí na principech transparentnosti, otevřenosti, snaze najít win-win strategii pro všechny účastníky projektu, tedy pro klienty, naše poradce i akcionáře. Velmi důležitý je pro nás etický kodex, který jsme si vnitrofiremně stanovili. Jsem například hrdý na to, že nepřijímáme hotovost, byť by nám to do určité míry legislativa umožňovala. Vyhýbáme se tím podezřelým obchodům a aktivitám, a držíme si zdravý odstup od „problémových“ klientů, potažmo od trestné činnosti. Jedním z nejdůležitějších principů naší práce je edukace a vzdělávání. Nejen vlastních poradců, ale zejména veřejnosti. Proto tolik přednášek na vysokých školách, proto pořádáme konferenci Vyšehrad-

ské fórum, a proto vydáváme velké množství odborných nebo obzor rozšiřujících článků. Začali jsme také vydávat knihy, které jsou důležité pro rozvoj v mnoha oblastech. Například v ekonomii, historii, politologii, v oblasti profesního a podnikatelského růstu a rozvoje. Proto jsem si s manželkou založil nakladatelství Fish&Rabbit s.r.o. Tím pomáháme nejen výsledkům GOLDEN GATE, ale díky rozvoji myšlení i celé společnosti. V rámci projektu Socrato jsem sestavil desetihodinový seminář s tématem, jak do deseti let zdesetinásobit svůj příjem. Je v něm vše, co mi v praxi zafungovalo a díky čemu se mi podařilo vybudovat GOLDEN GATE. K tomuto semináři má přístup doslova každý v České republice, a kdo chce, může si změnit svůj život a zvýšit si svůj příjem. Díky mixu těchto principů se GOLDEN GATE stala a je na české poměry jedinečnou společností.

Na webových stránkách uvádíte, že klientům nabízíte víc než jen drahé kovy či bitcoin, tedy pochopení, jak funguje svět peněz, a inspiraci, jak vybudovat vlastní bohatství v souladu s ekonomickými cykly. To ale vaši klienti asi znají a ovládají... Jsou to poměrně dobře situovaní lidé, kteří se vyznají. Nebo i oni potřebují věst, poradit se?

Je to vize, se kterou pracujeme, a i když často komunikuji i s velmi bonitní klientelou, překvapuje mě, jak málo lidí o investování a správě majetku vědí. Ti movitější mají samozřejmě lepší přehled než lidé, kteří mají majetku méně, ale i tak si myslím, že se máme kam posouvat. Náš úspěch souvisí s tím, že naše hlavní zaměření je na klienty, kteří nepatří mezi nejbohatších 10 000 lidí v České republice, ale naopak se zaměřujeme na typického klienta, který si dokáže několik tisíc odkládat stranou a investovat. Střední a nižší střední třída je naše cílová skupina. A zde se nám vyplácí edukace v tom, že

diverzifikovaně pravidelně investovat i drobnější částky vede v delším čase ke kumulaci nemalého bohatství. Ve všeobecném rozhledu, jak spravovat svůj majetek, máme oproti západní Evropě opravdu ještě co dohánět.

Zájemce tedy vzděláváte, učíte, jak zhodnotit finance. Není to ale až příliš velká zodpovědnost?

Ano, je to velká zodpovědnost, ale bez finanční edukace se společnost moc neposune. Pokud se do 68 let v práci udřeme a v penzi zjistíme, že se o nás stát nepostarají a my nic našetřeno nemáme, tak to je opravdu tragédie. A to se může stát velké části lidí. Česká republika si nese dědictví minulosti, kdy za komunistického režimu nešlo investovat, všichni se měli tak nějak stejně. A naši rodiče díky tomu nemohli svým dětem předat investiční návyky, zkušenosti, základní investiční gramotnost. Na školách tato témata také chybějí. Masově se zatím „investovalo“ do produktů s příspěvkem státu, což někdy nejsou právě ty investice, které bych vyzdvihoval. Často jsou postaveny tak, že nepokrývají ani inflaci. Proto je potřeba osvěty a edukace. I na krocích státu je v posledních letech vidět, jak ustupuje od podpory klasických produktů, jako je stavební spoření, a v příštím roce otevře podporu i pro investiční fondy, které mají potenciál svým výkonem dlouhodobě překonávat inflaci. Tak věřím, že se nám blýská na lepší časy.

Jak jste se dostal k oboru, v němž se nyní pohybuje?

Vzniklo to přirozeně. Asi tomu tak chtěl život. Při krachu trhů a krizi po roce 2008 jsem hodně četl ekonomické a investiční knihy. Neuspokojovaly mě totiž odpovědi ekonomických elit, proč ke krizi došlo a proč nešlo hypoteční a ne-

movitostní krizi předpovědět. Proto jsem to začal zkoumat. Oslovila mě rakouská ekonomická škola, jejíž představitelé už několik let bili na poplach a varovali před nezodpovědnou monetární politikou FEDu. Ta nafukuje bubliny na nemovitostech a akciích, které až splasknou, způsobí velký problém. Tato ekonomická škola řeší podstatu měnového uspořádání a kritizuje stávající centrální bankéře za to, že tvoří peníze z ničeho a že své nástroje používají k tomu, aby řídili a ovládali ekonomický cyklus, což by neměl být mandát centrální banky. Z podstaty peněz odstranili brzdu, tedy pomyslného policajta, který by je hlídal. Tuto roli hrál dříve zlato. Máme neudržitelně nastavený finanční a bankovní systém a zlato je vynikající pojistkou pro to, až začne selhávat, aby náš majetek ochránilo. V roce 2010 téměř nikdo v České republice zlato nevlastnil. Proto jsme přišli s konceptem, jak díky spoření do fyzického zlata, stříbra a platiny přes Komoditní účet zpřístupnit tuto investici téměř všem.

A chtěl jste vždy podnikat a působit i v manažerské pozici zároveň?

Myslím si, že každý podnikatel musí být zároveň manažerem. To jsou dvě neoddelitelné věci. Firmu tvoří lidé. Ty musí podnikatel řídit, motivovat, odměňovat a působit na ně tak, aby byli s vizí a se strategií firmy co nejvíce ztotožnění. Když někdo nechce pracovat s lidmi, ať je živnostník. Tam ale zase nemůže multiplikovat svoji podnikatelskou činnost, a tím nemůže dosahovat velkých výsledků. A pokud je někdo pasivním majitelem firmy, kdy ji koupil nebo nějaký podíl v ní vlastní, ale do procesů nezasahuje, není to podnikatel, ale investor. Takže ano, chtěl jsem být manažer i podnikatel.

Drahé kovy se blýskají, pódium je lákavé. Ale běda tomu, kdo se zhlédne v prostředí nepřipraven. Co doporučujete těm, kteří zatím do drahých kovů neinvestovali a stále přemítají, jestli je to pro ně ta správná cesta, když si zatím „hrálí“ třeba jen s akcemi, fondy, nemovitostmi?

Doporučil bych jim začít. Je na to skvělá doba. Jsme před recesí. Demografie, dekarbonizace, deglobalizace, neudržitelné vládní dluhy a mnoho dalších rizik mluví pro to, abychom si pojistku v podobně fyzického zlata či stříbra pořídili. Můžete si to i vyzkoušet v malém, například si začít do drahých kovů spořit. To velmi doporučuji. Můžete začít okamžitě s libovolnou částkou a zásadní je, že si průměrujete cenu, což při dlouhodobém investování hraje významnou roli. Doporučuji vybrat si za partnera někoho stabilního, transparentního a někoho, kdo je na trhu dlouho. Tím se sníží jakákoli rizika na minimum.

Jaké chyby dělají nezkušení investoři především?

Těch chyb je mnoho. Předně jsou ovládání emocemi. A vládnou nad nimi dvě, které se

střídají jako den a noc. Je to chamtivost následovaná strachem. Většinou kupují „zaručenou“ investiční výhru, o které všichni píší a kupují ji na cenovém vrcholu. A pak hned mění svoji strategii, když aktivum padá. Prodávají ho a zamykají ztráty. Nemají žádný plán. Chtějí rychle a bezpracně zbohatnout. Nediverzifikují. To jsou všechno strategie, které přinášejí statisticky spíše ztrátu. Nastavte si jednoduchou strategii měsíčního investování rozumné částky do diverzifikovaného portfolia, které by mělo obsahovat zlato, akcie, dluhopisy, hotovost, za určitých podmínek nemovitost a doplňkově v řádu jednotek procent bych tam dnes zařadil i bitcoin. Pak už jen začnete a vydržte až do penze. Hlavně nevybírat, nepřestávat.

Daří se vám oslovit i méně majetnou skupinu zájemců, kteří se rozhodli vkládat peníze do kovů dlouhodobě, ale po menších částkách?

To se nám daří. Je to naše největší konkurenční výhoda. Zaměřili jsme se na střední třídu, která je schopna investovat jednotky tisíc korun měsíčně. Přibližně dvě třetiny našich klientů jsou ti drobnější, kteří nejčastěji nakupují fyzické drahé kovy formou spoření přes náš Komoditní účet. Zbýlá třetina jsou movitější klienti, kteří nakupují drahé kovy většími v řádech jednotek milionů korun.



A co třeba veselý výherce v loterii, který nyní takřkajíc neví co s penězi? Kolik procent z nabývané částky by měl rezervovat na nákup například zlatých slitků?

Měl by mít postavené portfolio jako kdokoli jiný. Pokud to neudělá, může se stát, že za několik let nebude mít z výhry nic. Velmi pěkně funguje diverzifikované portfolio v duchu takzvaného permanentního portfolia, jak jej sestavil Harry Browne. Je to velmi jednoduchá,

a přitom výnosná a bezpečná strategie. Vše je rozděleno na čtvrtiny. 25/25/25/25. Zlato činí 25 % portfolia, dlouhodobé americké dluhopisy také 25 %, širší akciový index tvoří 25 % portfolia a hotovost, krátkodobé pokladniční poukázky činí také oněch 25 %. Důležité je portfolio dovážet. Kdyby jedna ze složek získala váhu nad 35 %, vše dovážíte opět na 25/25/25/25. Tím takzvaně zamykáte zisky a dokupujete to, co je podhodnocené. Máte výnos o trochu nižší než akcie, ale máte o dvě třetiny nižší propady, volatilitu portfolia. Takže jednoduchá odpověď je, že by za přibližně čtvrtinu měl koupit fyzické zlato.

GOLDEN GATE se stala českou jedničkou ve spoření do zlata. Hřeje takový úspěch, nebo je to spíše pobídka k dosažení další mety na trhu?

Je to velký úspěch a určitě to potěší. Vnímám to spíše tak, že je to dobrý start pro další mety a cíle. Popsal jsem tu skvělou investiční strategii, ale ve skutečnosti ji asi nebude mnoho lidí dodržovat a portfolio si dovažovat. Proto jsme se rozhodli, že v tom lidem pomůžeme. V polovině příštího roku spouštíme tři jednoduché, bezpečné a diverzifikované investiční fondy, které pomůžou s investicemi. Vlajkovou lodí pro drobnější klientelu bude právě investiční fond v duchu permanentního portfolia, jak jej sestavil Harry Browne. Věřím, že se nám za dalších 15 let povede mít ve správě ve fondech přes 50 miliard korun. To je cíl, který je proveditelný a dosažitelný.

Drahé kovy jsou stále na výsluní slávy, je možné, že je někdy něco nahradí?

Myslím si, že zejména fyzické zlato je jako pojistka v portfoliu nenahraditelné. Za 6000 let se nestalo, že by selhalo. Centrální banky vloni a letos nakupují nejvíce zlata za posledních 55 let. Vidí rizika, kterým budeme čelit, a připravují se na ně. Diverzifikují. Tvůrci trhu by nekupovali něco, v co by nevěřili nebo o čem by pochybovali. Jsou to opravdu ohromné objemy, kterými se zajišťují. Dnes žijeme ve světě fiat měn, tedy peněz v oběhu, jejichž hodnota

je stanovena zákonem shora. To jsou virtuální peníze. Všude jen dluhy a závazky. Náš finanční systém je jako domeček z karet. Je velmi provázaný a zranitelný. Když začnou padat systémy banky, finanční

systém zkolabuje a přijdeme o všechny peníze. Pokud je však americký FED nezachrání, jak se již mnohokrát stalo. Vypouští tak inflačního džina z lahve. V obou případech bych si přál mít dostatek fyzického zlata ve svém portfoliu.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

A já mám sny, plány, vize

Když vyslovíte název obce Uhlířské Janovice, mnohým se okamžitě vybaví jméno společnosti, která k tomuto místu neodmyslitelně patří. Tedy KOOOPERATIVA, výrobní obchodní družstvo Uhlířské Janovice. Ojedinělý výrobce a dodavatel včele s předsedou Ing. Miloslavem Melounem. Obor stavební kovovýroba. Ale i mnohem více: fanda do nových technologií, které posouvají klasické postupy na optimální příčky efektivity díky zvyšování produktivity práce. Vizionář, který vsadil na zdravý selský rozum, práci s informacemi i zákonitosti ekonomiky. Ale také odvážná osobnost, která se nebojí rozhodovat a za svým slovem si stát. Manažer, který dokáže vzbudit úctu i nadšení týmu spolupracovníků pro kroky, které úročí družstevní know-how. Za výsledky práce byl Miloslav Meloun nominován do 30. ročníku soutěže MANAŽER ROKU.



Ing. Miloslav Meloun (vpravo)

Stavební kovovýroba, to je obor, který bude stále potřeba. Stavebnictví ale nemá dnes na růžích ustláno. Máte stále dost zakázek?

Pokles stavebního trhu samozřejmě dopadá především na náš výrobní program ocelových zárubní a dveří, kde počty prodaných kusů typových výrobků výrazně klesly. Ale naštěstí nevyrábíme pouze klasické sériové produkty, a tak čelíme této krizi zakázkovou výrobou na míru našim zákazníkům. Naši pracovníci dojedou na stavbu zaměřit stavební otvory a s realizátory se na místě dohodnou na nejlepším možném řešení. Takže v tomto segmentu zakázkové kovovýroby není pokles pro naši firmu významný, ba naopak.

Proslavili jste se dodávkami ocelových stožárů například pro veřejné osvětlení. Určitě nejsou určené jen pro obce, komunikace, parky, ale potřebují je i ve firmách, velkých areálech, logistických centrech. Kde ještě se s vaší stopou můžeme setkat?

U stožárů veřejného osvětlení jsme také vsadili na podobný přístup jako u ocelových zárubní. Na jednu stranu držíme, dovolím si říct, největší know-how v oboru v České republice, ostatní naše výrobky za poslední roky jen kopírují, na druhé straně se stále snažíme vedle těch tradičních tří a dvoustupňových trubkových stožárů vyvíjet novinky. Naše stožáry tak můžete vidět v podobě osvětlovacích věží nebo sklopných stožárů na nádražích. Ty sklop-

né stožáry umožňují osvětlit i ta místa, kam se nedostane údržbová technika. Jsou velmi přátelské k uživateli a sklopit je, třeba pro výměnu světla nebo údržbu, může po zaučení v podstatě kdokoli, nepotřebujete silné svaly ani speciální dovednosti. A dalším místem, kde najdete naše produkty, je v současné době ateliér Křištofa Kintery. Je to takový vrchol našich dovedností, protože kromě zručnosti našich svářečů se do této spolupráce promítá to obrovské know-how, zkušenosti a vynalézavost našeho konstrukčního oddělení. Na tuto spolupráci jsem velmi hrdý.

Nejrůznějších produktů typu stožár však umíte vyrobit velké množství. Proč se stal tento sortiment jedním z nosných?

Na začátku to byla představa, že je to celkem jednoduchá kovovýroba. Nařezáte trubky a ty svaříte. Ale stojí za tím hodně konstrukčních výpočtů, aby byly stožáry bezpečné. Zafouká vítr a špatně umístěná dopravní značka, se kterou třeba ani nikdo při objednání stožárů na začátku nepočítal, může způsobit poškození a pád stožáru. A naši zákazníci nám věří, že úvodní výsledky, kam přesně a na co stožáry potřebují, vede k větší bezpečnosti nás všech.

Váš původní program byla zemědělská technika. Čím to, že se výroba tolik změnila?

Zemědělská technika stála za velkým rozmachem družstva KOOOPERATIVA. A opravdu jsme družstvem, po právnické stránce, i dnes. V době normalizace zásobovala KOOOPERATIVA kotci pro prasata celé socialistické Československo. Ve světle současného poznání už není o hromadnou živočišnou výrobu takový zájem a nutno dodat, že i ty dodavatelské řetězce se výrazně změnilly. Když se podíváte na tabulky chovu domácích zvířat na konci 80. let a v současné České republice, to se nedá vůbec srovnávat. Tento program jsme před pár lety úplně opustili, ale když nám někdo napíše, tak mu poradíme, kam se ob-

U stožárů veřejného osvětlení jsme také vsadili na podobný přístup jako u ocelových zárubní. Na jednu stranu držíme, dovolím si říct, největší know-how v oboru v České republice, ostatní naše výrobky za poslední roky jen kopírují, na druhé straně se stále snažíme vedle těch tradičních tří a dvoustupňových trubkových stožárů vyvíjet novinky.



rátit, komu jsme třeba nástroje na výrobu pro zemědělství prodali.

Vaše ocelové zárubně a dveře jsou mezi stavaři známé. Je to hlavně kvalitou?

To byste se musela zeptat jich. Ale doufám samozřejmě, že ano. Je to tím, že máme vlastní válcovací linku na zárubňové profily. A u dveří se orientujeme hlavně na zakázkovou výrobu, nejčastěji protipožárních kompletů pro průmyslové objekty.

Já jsem samozřejmě nadšený, vystudoval jsem kdysi kybernetickou robotiku na FELu a jsem zastáncem robotizace a automatizace, digitalizace průmyslu. Nevidím jinou budoucnost než cestu moderních technologií. A začátky byly velmi, opravdu velmi náročné. Ale s novými generacemi a požadavkem flexibilní pracovní doby, čtyřdenního pracovního týdne a podobně, je jasné, že musíte zvyšovat produktivitu práce, jinak se nebudete užívat.

Fandíte robotům, automatizaci, pokroku. Do nových technologií jste se v družstvu nebáli investovat. Jakou zkušenost vám to přináší?

Já jsem samozřejmě nadšený, vystudoval jsem kdysi kybernetickou robotiku na FELu a jsem zastáncem robotizace a automatizace, digitalizace průmyslu. Nevidím jinou budoucnost než cestu moderních technologií. A začátky byly velmi, opravdu velmi náročné. Ale s novými generacemi a požadavkem flexibilní pracovní doby, čtyřdenního pracovního týdne a podobně, je jasné, že musíte zvyšovat produktivitu práce, jinak se nebudete užívat. Navíc sehnat zaměstnance do našeho oboru je skoro nadlidský úkol. Nyní nás čeká digitalizace řízení výroby, a to také bude trnitá cesta, ale věřím, že na jejím konci budeme zase o míli dál.

Není to nějaká kratochvíle, kterou bychom chtěli, z mého pohledu je automatizace a digitalizace v dnešní době podmínkou pro udržení firmy naprosto esenciální.

Ekonomické výsledky svědčí o odvaze zvládat peripetie podnikání. Podle čeho zvažujete, zda se do něčeho nového pustíte, nebo ne?

Tady mi pomáhá zdravý selský rozum a dobrý čuch, kombinace zkušeností a intuice.

Covid, energie, mezinárodní konflikty, nedostatek materiálů, to vše jsou okolnosti, které určitě musíte mít na paměti. Co vám pomáhá se dobře rozhodovat?

To byla velmi těžká období a jsem rád, že jsme je ustáli. Každý den čtu ráno po příchodu do práce noviny. Musíte mít informace, ty umět poskládat do mozaiky a na jejich základě se nebát rozhodnout. To je to nejtěžší. Rozhodnout se a za tím rozhodnutím si stát.

Jste tvrdý šéf, nebo spíš člověk s velkými sny, který se nebojí otvírat tajemné komnaty pokroku?

Myslím, že někdy okolnosti vyžadují, abych byl tvrdý. Lidé nemají rádi změny, i když jsou k lepšímu. A já mám sny, plány, vize. Také

proto jsem byl nominován v kategorii Vizi-onář roku v letošním ročníku MANAŽERA ROKU.

Řídit výrobu s velkou spotřebou materiálu musí být dnes hodně náročné. Říká se ale, že dobře manažersky vést lidi je ještě složitější. Osvědčilo se vám v praxi nějaké pravidlo?

Vysvětlovat a nevzdávat to.

Jste známou osobností českého výrobního družstevnictví. Jeho principy mají trvalou hodnotu. Čeho si na této formě podnikání ceníte nejvíce?

Dlouho dobu tu družstevnictví bylo opomíjeným právním typem firmy a myslím, že neoprávněně. Ty možnosti rozhodování, růstu, zainteresování dalších klíčových osob ve firmě jsou podle mého názoru mnohem, jak se dnes říká, „uživatelsky přívětivější“ než u jiných právnických osob. A nejvíc si cením podpory a obrovské práce Svazu českých a moravských výrobních družstev, jehož jsem dlouholetým členem, protože máme velkou skupinu neuvěřitelně podnikavých lidí s obrovským zájmem a nasazením, kteří se vzájemně podporují.

za odpovědi poděkovala Eva Brixl



Více žen do světa jedniček a nul



Tereza Knířová

„Tento projekt na podporu znevýhodněných žen jsme spustili na začátku letošního roku ve spolupráci s naší neziskovou organizací Sodexo Stop Hunger. Naším cílem je poskytnout ženám IT kvalifikaci, která jim pomůže získat takovou práci, aby neměly problém uživit sebe a své rodiny. V rámci stipendia letos podporujeme deset žen, které splnily kritéria Nadačního fondu Czechitas. Celkem za jejich vzdělávání v letošním roce uhradíme rovný milión korun,“ řekla tisková mluvčí Sodexo Benefit/Pluxee Tereza Knířová a připomněla, že podle dat z Eurostatu jsou u nás ženy v IT profesích zastoupeny jen zhruba z 10–12 %. Což je o polovinu méně, než je unijní průměr, a dvaapůlkrát méně než třeba v Bulharsku nebo Rumunsku.

„U nás stále přetrvává mýtus, že k práci v informačních technologiích jsou předurčení muži, to ale vůbec není pravda. Neexistuje důvod, proč by ženy v této oblasti nemohly být stejně

Deset žen, deset různých životních osudů a deset (snad) šťastných konců. To by měl být výsledek letošního společného CSR projektu společnosti Sodexo Benefit/Pluxee, největšího poskytovatele zaměstnaneckých benefitů v České republice, Sodexo Stop Hunger a neziskové organizace Czechitas a jejího nadačního fondu.

úspěšné jako muži. Vždyť první programátorky byly právě ženy,“ uvedla Kateřina Králíková, ředitelka Nadačního fondu Czechitas.

V České republice aktuálně v oboru IT chybí přes 30 000 odborníků. Jde přitom o nadstandardně ohodnocený obor, kde lze většinu pracovních pozic vykonávat na dálku z domova. „Ženy častěji pečují o své blízké, a tak jim práce v IT umožňuje nejen finanční stabilitu, ale i časovou flexibilitu. Během rekvalifikačních kurzů od Czechitas získávají vědomosti a zkušenosti, které mohou ihned uplatnit na pracovním trhu. V podstatě by se dalo říci, že ženám nedáváme ryby, ale učíme

je rybařit,“ vysvětlila Tereza Knířová s tím, že účastnice tříměsíčního kurzu Digitální akademie od Czechitas získají znalosti z oblasti datové analýzy, testování nebo webového vývoje, které hned aplikují na vlastním projektu. V říjnu byl navíc spuštěn první běh zaměřený na kyberbezpečnost. V rámci akademie dostanou i kariérní poradenství, trénink softskills, propojení na partnerské firmy a šanci nahlédnout do jejich práce a firemní kultury. „Sodexo Benefit/Pluxee ženám kromě tříměsíčního IT kurzu poskytuje i stravenkové karty, mentoring a další pomoc,“ doplnila Tereza Knířová. (tz)



Magdalena, 40 let

Magdalena bydlí s manželem a třemi dětmi na vesnici v těšínském Slezsku přímo v pohraničí mezi Slovenskem a Polskem.

A právě místo bydliště je pro ni na trhu práce tím největším hendikepem.

„Nejbližším městem, kde je větší množství IT firem, je Ostrava. Jenže každodenní dojíždění by pro mne bylo velice neekonomické, nemluvě o ztraceném čase,“ řekla Magdalena, která s hledáním práce začala hned po ukončení akademie.

A její příběh skončil skvěle. Od poloviny října pracuje jako software tester v jedné ostravské firmě.

„Myslím, že mi pomohlo to nevzat a reagovat stále dokola na nabídky práce testera. Pozitivně zapůsobilo i to, že jsem po dokončení akademie absolvovala ještě kurz www aplikací v JavaScriptu,“ uvedla Magdalena, která po zaškolení bude moci pracovat větší část pracovního týdne z domova.

Barbora, 28 let

Barbora bydlí s manželem a dcerou v nájemném bytě na menším městě v Moravskoslezském kraji. Před rokem jí skončila rodičovská dovolená a dcera nastoupila do mateřské školy. Barbora je od té doby v evidenci úřadu práce a pobírá podporu v nezaměstnanosti.

„Dcera je bohužel velmi často nemocná a do školky spíše nechodí, než chodí. Najít pro mě zaměstnání je proto velmi těžké,“ popsala a dodala: „Digitální akademii vnímám jako první krok ke zlepšení naší životní situace a také jako možnost ukázat dceři lepší vzor do života. Naučila jsem se mnoho věcí o testování a automatizaci, ovládám i základy programování. Svou budoucí pozici si představuji jako přátelské, vlídné místo, plné lidí zapálených pro zvolený obor.“ Po zapracování by ráda alespoň občas pracovala i na home office. „Mám dceru předškolního věku, a každý rodič jistě ví, že děti občas bývají nemocné. Ráda bych tedy pracovala z domova, abych si nemusela v práci brát paragraf.“

Petra, 33 let

Petra je na mateřské dovolené, v září se jí narodil třetí potomek. Pětičlenná rodina žije na jižní Moravě. Kvůli stále stoupajícím nákladům na bydlení – především kvůli růstu cen energií a zvýšení splátek hypotéky – žije rodina od výplaty k výplatě. „Nikdy jsem si nemyslela, že se do podobné finanční situace dostanu. Nežije se mi takto komfortně a ráda bych to změnila,“ vyprávěla Petra, která vystudovala VUT Brno a dříve pracovala jako teamleader v oblasti bankovníctví. Na Digitální akademii si zvolila obor Datová analýza. „Bez stipendia od společnosti Sodexo Benefit bych si studium nemohla zaplatit,“ uvedla. V kurzu se naučila ovládat Python, SQL, PowerBI a datové modelování. Až jí skončí mateřská dovolená, ráda by si našla juniorní pozici, kterou by mohla vykonávat převážně z domova, s flexibilní pracovní dobou: „Nejvíce mě láká tvorba reportů v PowerBI, ale jsem si vědoma, že jsem na začátku a v oboru se musím porozhlédnout.“

Příběh vánočního stromečku na zámku Loučeň

Odkud přišel do Čech zvyk zdobení vánočního stromečku? Kdo roznáší vánoční dárky v Itálii, Řecku a kdo například v Grónsku? Čím zdobí stromečky v Africe? Jak vypadá stromeček ve virtuální realitě? Možná jsme ještě před deseti lety na podobné otázky odpovědi neznali, ale od té doby, co na zámku Loučeň pořádají pravidelně v době adventu prohlídky Příběh vánočního stromečku, se mohou návštěvníci s řadou z nich seznámit. Každý rok ozdobí loučeňští všechny komnaty zámku vánočními stromečky, a to různě laděnými ozdobami.



Každým rokem mají prohlídky Příběh vánočního stromečku jiný nádech. A tak se dnes již nikdo nedívá, od kdy a proč visely první stromky nad stoly příbytků špičkou dolů, nebo že v každé zemi roznáší dárky někdo jiný, a v jedné evropské zemi je to dokonce ženská bytost. Na Loučeň se vrací návštěvníci v době adventu pravidelně, a to jak pro nové informace, tak pro kouzelnou atmosféru, která na ně dýchne již od zámecké brány. Přijďte se pobavit, popít vánoční punč nebo svařené víno a zahájit předvánoční těšení se do Loučeň ve středních Čechách. Kostýmovaní průvodci na vás čekají každý den v týdnu, včetně sobot a nedělí, od 17. listopadu do 21. ledna následujícího roku. Letošní ročník je šestý v pořadí, a tradici nepřerušily ani covidové roky. „Současná prohlídka má podtitul Abeceda Vánoc. Připravili jsme tematické stromečky do slova od A do Z. Začneme tedy na zámeckém nádvoří od Adama, neboť biblický příběh o vyhnání z ráje stojí za fenoménem jménem vánoční stromeček. V každé zámecké komnatě je

další písmenko a vyprávění o těch tématech, která jsou s Vánoci spojená. K výstavě budeme vydávat i malého tištěného průvodce, kterého návštěvníci dostanou na závěr, jako pomyslný tahák, aby si abecedu Vánoc mohli doma zopakovat,“ uvedla Ing. Kateřina Šrámková, majitelka loučeňského zámku, která stojí za dramaturgií Příběhu vánočního stromečku již od roku 2018. „Celkem 20 stromečků a tisíce vánočních ozdob rozzáří oči dospělých i dětských návštěvníků. Je mezi nimi stromeček Bílozlatý, Elfovský, Hvězdný, Jelínkový, Ranní, Tříkrálový a také Yulbaum. Poslední stromeček – Zvířátkový se nachází venku v zámecké zahradě. Při prohlídce se návštěvníci dozví, jak stromečky dříve zdobili lidé na zámku či v podzámčí, nebo v jiných zemích. Všechny stromečky budou usilovat o srdce návštěvníků v rámci návštěvnické soutěže o nejpůvodnější stromek. Letos podruhé budou moci přítomní vyzkoušet tvořivé dílničky, kdy si zájemci budou moci omalovat podle vlastního vkusu foukané ozdoby sklárny Koulier. A pokud se zapojí celá

rodina, může si každý odvézt svoji vlastní kolekci ozdob,“ dodala Kateřina Šrámková.

„Zakládáme si na tom, že každým rokem chystáme stromečky úplně nové, s jiným tématem a novými ozdobami. Tradicí, která se nemění, je vyprávění o tom, jak se nadělují dárky v jiných zemích. Návštěvníkům na unikátní mapě dárkonošů zámecí průvodci ukáží, kdo naděluje dárky v cizině,“ doplnil kastelán zámku Mgr. Vratislav Zákoutský. Ten je také jedním z průvodců, kteří vánočně vyzdobené zámecké komnaty hostům ukazují.

Návštěvníci si prohlídku užijí všemi smysly. Budou se nejen dívat a poslouchat, ale také vnímat chutě a vůně Vánoc. Ti, kteří v adventu chodí na Loučeň pravidelně, vědí, že mohou ochutnat něco z utajovaných dobrot zámecké kuchyně, které se zde pečou ve vánočním čase. Maminky budou moci navštívit vánoční obchůdky a tatínkové okusit vánoční punč. Ten zdejší již po několik let před Vánoci vaří sama zámecká paní Kateřina Šrámková, v době adventu jako Bílá paní. (tz)

INZERCE

Co pořídit letos pod stromeček? Vánoční dárky s nádechem erotiky

Přemýšlíte, že byste svou drahou polovičku letos o Vánocích obdařili něčím netradičním? S dárky, které mají decentní erotický nádech nešlápnete vedle.

Tip 1: Smyslné parfémy s feromony

Unikátní afrodiziakální parfémy stimulují sexuální přitažlivost, touhu i sebevědomí. Feromonové parfémy se vyznačují smyslnou kombinací esencí, které dráždí smysly a vzbuzují emoce.

Tip 2: Voňavé masážní oleje a svíčky

Masážní oleje a svíčky jsou ideálními pomocníky při erotické masáži. Jejich spojení s příjemnými doteky a provoněnou ložnicí efektivně uvolní tělo i mysl a také prohloubí intimitu ve vztahu.

Tip 3: Sexy prádlo a erotické masky

Erotické prádlo zdobí a tvaruje siluetu těla, vizuálně vzbuzuje sexuální touhu a umocňuje vzrušující atmosféru. Ideálním doplňkem sexy prádla jsou různé erotické masky nebo škrabošky.



Ružový Slon
www.ruzovyslon.cz



Konopí má smůlu, buď je zneužíváno, nebo nepochopeno



Jiří Stabla

Konopí a jeho užitečné vlastnosti jsou vaše celoživotní téma. Čeho si na rostlině, o které se vede tolik diskuzí, ceníte nejvíce?

Její komplexnosti. Nemohu ji chválit pouze za kanabinoidy, protože by mě mohli napomenout stavaři nebo oděvníci, že jsem je nezmínil. Podívejte se kolem sebe. Téměř vše, co vidíte, dokážeme z konopí vyrobit. To se nehodí mnoha odvětvím, a zejména tomu petrochemickému. Je to plodina pro ekologii.

Byl jste vlastně u nás první, kdo otázku pozitivních účinků konopí na lidský organizmus otevřel takřikajíc ve velkém. Začal jste vyrábět mast, prodávat loupané konopné semínko, olej, měl velké plány a spousty elánu. Svě vizi jste věřil. Jak je to dnes?

Stále ji mám, tu vizi. Navíc jsem postavil nové a úspěšné koncepty, které jsou podle aktuálního trendu na dekádu vyladěné dopředu. Vždy jsem chtěl, aby design vítězil. Je fajn vypadat dobře, to zvyšuje prodej, a tím i potřebu více vyrábět. Elán stále je, i když teď ho brzdí nový trend HHC, který tady bezhlavě ničí naši tvrdou práci. Syntetické kanabinoidy jsou hrozba pro společnost a konopí má opět průšvih, který musí řešit. Vláda České republiky přehlíží

Jiří Stabla, zakladatel konopných lékáren a značky STABLA, je považován za průkopníka konopného průmyslu, který se zároveň aktivně angažuje v boji za legalizaci kosmetických produktů a doplňků stravy s obsahem konopí. Díky dlouholeté zkušenosti prokládané řadou studií, výzkumů a cestování po světě se společně se svým týmem stal jedním z hlavních pilířů konopného nástupu. V roce 2014 obsadil se svou univerzální konopnou masťou jako první z Čechů druhé místo v soutěži Nature and Organic v Londýně. V roli podnikatele má za sebou řadu výher, ale i stinné chvíle businessu. Konopí stále věří a jeho účinky dál studuje a zhodnocuje.

to, že děti končí v nemocnici, a tak si dávám na chvíličku šlofíka a šel jsem si pročistit hlavu na poutní cestu Camino de Santiago, všem to doporučuji. Vrátil jsem se plný emocí a chuti do života.

V Praze na Václavském náměstí jste zmodernizoval konopnou lékárnu, kterou jste uvedl do provozu v roce 2013. Většina sortimentu nyní nese vaše jméno, vaši značku. Co se zde bude všechno odehrávat? Pouhý prodej, nebo třeba i nějaká setkání a besedy nad možnostmi konopí, přednášky o zajímavostech?

Museli jsme se soustředit na péči, kterou nabízíme. Když jsem opustil značku Carun Pharmacy, věděl jsem, že můj další směr bude velkolepý nástup s brandem STABLA. Lidé vědí, že jsem hlavním pilíř konopného nástupu, ale netuší, jak se mé produkty jmenují, protože jsem v konopném světě nejen mastičkář a kosmetický nadšenec. Mé jméno dnes reprezentují pouze tři značky. Konopná lékárna, HEMPIN, STABLA. Bylo zbytečné vyhazovat energii jinde, kde nebyla symbióza a lidé si mysleli, že hlavním cílem této cesty je zisk. Nyní jsem ve spojení pouze s mou přítelkyní Lenkou a parťákem MUDr. Rodionem Schwarzem, s kterým jsem právě došel z konce světa. Konkrétně z Fisteru, kterou jsme završili naši výpravu z Porta do Santiago de Compostela.

Máte za sebou také slušná celosvětová prvenství. Připomenete je?

Jako první jsem otevřel konopnou lékárnu v Londýně. Během dvou let to mediálně změnilo pohled fundovaných novinářů v UK. Havířov je kouzelné místo, město mladých a odvážných. Město nejmladší v zemi, kde když si něco zamanete, tak to zkrátka dostanete. Na celosvětovém nástupu konopné revoluce se podíleli hlavně lidé z Havířova. Byli to darebáci, kteří měli srdce pro spravedlnost a ani jeden z nich neměl otce, byli jsme grázli, a jak to bývá, ti grázli chtěli změnit

svět. Bylo nás asi šest, kteří jsme na tom nástupu pracovali. Věděli jsme, že jsou proti nám silní hráči, ale to nás vzrušovalo. Na Floridě, když jsem s Patrikem Bortlem otevřel první konopnou lékárnu ve Spojených státech, patřil nám svět. Dnes možná lidé vidí, že se něco odehrálo, ale nikdo netuší, co jsme si jednu dekádu díky konopí žili za pohádku, náležela nám platforma přírodní kosmetiky, konopí se totiž rozhodlo navštívit všechny výrobce, ti jej chtěli stále více a více pro svůj marketing. Konopí má smůlu, buď je zneužíváno, nebo nepochopeno.

Jste nazýván průkopníkem konopného průmyslu. Provázely vás úspěchy, ale i prohry. Jak to ovlivňuje vaše současné aktivity?

Nijak. Vše jsem si na svatojakubské cestě vymazal, ano, píšu to teprve pár dnů po návratu, ale dnes vím, že není čas se zabývat včerejškem. Sama víte, že jsem šel vždy za nemocný-



mi, ti prohrávají se svým zdravím a tam nemohu nosit chmury. Zrovna mám za sebou dalších 52 km chůze s batohem na zádech. Pořád jsem nosil cizí batohy, za všechny, co spali v noci, a já studoval konopí a možnosti, jak to udělat, aby ho lidé opět měli rádi v segmentu zdraví. Dnes bych ale všem mladým lidem chtěl poradit, aby si velmi důrazně hlídali své podnikání!!! Můžou přijít vlci převlečení za ovečky a oklamat vás. Pozor na dojmy, mozek se může plést, dávejte si pozor. Já přes noc přišel o světovou značku, která nikomu neunikla z očí. Lidská touha po moci je strašně nebezpečná a ti usměvaví strejdové s šedými vousy, ti naslouchači, ti mohou napáchat škody. Ale prohry mají i jednu skvělou stránku, příště už si budete dávat pozor a zjistíte, kdo že je opravdový přítel, a kdo ne.

Značka STABLA. Co vše se pod ní dnes vyrábí a jaké jsou plány? Bude se sortiment rozšiřovat? Jakým směrem?

Vyrábíme stále konopné mazání, které lze použít univerzálně. Jestli něco lidé pod pojmem STABLA mají hledat, tak rozhodně konopnou péči o zdraví. Stále u nás naleznete konopné semínko loupané, a to v nejvyšší kvalitě. Začali jsme jako první na světě do konopné kosmetiky přidávat ceramidy a kmenové buňky. Nechceme, aby naše produkty měly punc toho, že jsou pouze konopné, jsou prostě fashion, složením jako světové topy za tisíce korun.

Myslíte si, že nanotechnologie přispějí k účinnějšímu využití látek, jež konopí obsahuje?

Já tomu nano v sekci konopné produkty moc nevěřím. Sám jsem to vyzkoušel a mě to spíše nepotěšilo, navíc jsem milovník full spectra možností, ty mi dávají smysl, tradiční potraviny mě okouzly. Kdybych si myslel, že nano je budoucnost, prodával bych takové produkty v síti mých konopných lékáren. Zdraví člověka je velmi křehké, proto s podobnými produkty v jejich začátcích slávy neexperimentuju. Je třeba koukat na vědu aktuální a čekat, co se stane pro budoucnost.

Lidé z businessu mají starosti nad hlavu, často trpí nervovými poruchami, nespavostí, stresem. Jak může konopí pomoci v tomto ohledu?

Konopí produkuje látky, které dokážou ovlivňovat váš vnitřní endokannabinoidní systém. Tento systém se stará o celkovou homeostázi člověka a kanabinoidy z konopí ho mohou velmi příjemně ovlivňovat a působit na člověka relaxačně, a jak říká věda, umí vyvolávat pocit štěstí, a ten si přejeme všichni. Máme stovky, možná

tisíce referencí, že CBD produkty pomáhají lidem lépe usínat a pořádně se vyspat. Avšak to, co nacházíte na současném trhu, je děs, je mi z toho smutno. Nejenže lidem kanabinoidy z dovozu nefungují, ještě jim mohou poškodit zdraví. Proto říkám vždy, abyste se podívali raději na www.konopne-lekarny.cz. Sice nemáme stovky produktů, ale máme ty, které od začátku konopného nástupu zaručeně fungují.



Elán stále je, i když teď ho brzdi nový trend HHC, který tady bezhlavě ničí naši tvrdou práci. Syntetické kanabinoidy jsou hrozba pro společnost a konopí má opět průšvih, který musí řešit.

A co takhle plosky nohou? Ty dokážou s tělem zázraky, přes ně si organizmus dokáže vzít, co potřebuje. Nechystáte nějakou koupelovou sůl právě na unavené nohy, osvěžení po šiléném dni? Když jsou nohy v pořádku, i hlava pracuje...

táte nějakou koupelovou sůl právě na unavené nohy, osvěžení po šiléném dni? Když jsou nohy v pořádku, i hlava pracuje...

Chtěli jsme, stále vyvíjíme konopnou péči pro jediné konopné lázně v České republice, které jsou ve Volarech, v hotelu Bobík. Tam si můžete vyzkoušet koupele konopné, které jsou vytuňeny a kanabinoidy vás oblévají ve vodní lázni. Ale abychom dnes dělali péči v soli do koupele, to už je za námi, lidé ji moc nekupovali, a tak jsme ji nechali pouze pro konopné lázně.

V poslední době spolupracujete s MUDr. Rodionem Schwarzem, který je externím poradcem vašich konopných lékáren. Co je jeho úlohou v tomto projektu?

Je to můj parťák, který se mnou konopné firmy vlastní. Navzájem si pomáháme, on mě učí obor medicíny a já jeho marketing a vše o konopí. Setkáváme se pravidelně na Schwarz Clinic, kde filozofujeme nad možnými cestami života, učíme se, jak v dnešní době uspět, a provozujeme infuzní centrum s vitamíny. Teď právě dokončujeme novou infuzní ordinaci na ulici Stroupežnického 18 v Praze, hned vedle OC nový Smíchov. Pokud by čtenáře zajímalo, mohou kouknout na vitamínové centrum www.infuzepomaha.cz.

A jak on vnímá možnosti konopí v celostním přístupu ke zdraví člověka?

Právě konopí nás spojilo. Kontaktoval mě MUDr. Rodion Schwarz, že by chtěl vědět o konopí více. Daroval mi čtvrtě hodiny vysvětlováním o léčbě člověka a já jsem mu dával informace o konopí. Nakonec jsme zjistili, že jsme oba hledali stejnou energii, a tou je pomáhat lidem. Protože mnozí to říkají, ale nečiní tak, říkají to pouze, aby marketingově působili, my působíme jinak, pro to jsme se narodili. Baví mě na něm, když vidím, jak pracuje s bylinkami, zajímá ho přírodní léčba a je velký nadšenec pro čínskou medicínu.

Dalo by se konopí využívat ve větší míře také v medicíně pro zvířata?

Ano, dalo by se, a myslím si, že se tak děje. Na LinkedInu čtu každý den nějaké zajímavosti a tam se o tom hovoří. Nicméně nikdy nezapomínám, když mi kamarád Radek řekl, že by zvířeti CBD dal, ale řídil by se podle jeho váhy. No a to já zatím nestuduji, radím lidem, aby se sami vzdělávali, dnes je těch informací neskutečně mnoho...

ptala se Eva Brixi

Zmodernizovaná konopná lékárna v Praze

V září představila známá síť konopných lékáren svou výstavní skříň – konopnou lékárnu na Václavském náměstí v novém kabátě.

Zájemci zde naleznou široké spektrum produktů určených k prevenci a také k potlačení příznaků řady nemocí. „Rostlina konopí s ověřeným léčivým vlivem na lidský organizmus je už tisíce let lék používaný na onemocnění kůže a proti bolesti, a to až do nástupu chemických léků ve 20. století. Produkty mají státem povolené množství THC. Mají i jiné kanabinoidy, zejména takzvaný kanabidiol CBD a GBG tedy kanabigerol. Právě tyto látky pomáhají na bolesti či proti zánětům. Konopí je jediná rostlina na světě, která obsahuje tyto látky v tak významném zastoupení,“ řekl Jiří Stabla, zakladatel značky Konopná lékárna, www.konopne-lekarny.cz.

Konopná lékárna slouží zájemcům od roku 2011, koncept vznikl ve věži Žofie na Konopišti. Svou přízeň našel také v Polsku, USA nebo UK. Stovky tisíc lidí načerpaly inspiraci konopných lékáren, které musely kvůli covidu redukovat svá místa. Značka Konopné lékárny je stále považována za průkopníka konopného segmentu nejen u nás. Pomohla najít cestu miliónům lidí a nadchla budoucí obchodníky následovat poselství konopí. „Vyčnívat z davu nebylo těžké, protože žádný dav nebyl. Věřil jsem, že se mi to povede, že budu člověkem, který pomůže rostlině spatřit světlo ve společnosti. Na mnoha místech planety nás uctívali jako světové hrdiny. Aby ne, byli jsme první firmou na světě, která vypěstovala tisíc hektarů konopí a začala přeměňovat zelenou část rostliny v nativní CBD olej,“ připomněl své začátky Jiří Stabla. (tz)

Výjimečné české ovocné likéry: příroda a řemeslo

Ratafia, přírodní ovocný likér s tisíciletou tradicí, je typický pro středomořské oblasti Španělska a Itálie a severovýchodní Francii. Nyní se díky malé rodinné firmě manželů Kleinerových z moravského Žešova u Prostějova dostávají ovocné likéry RATAFIA do prodeje i v ČR a SR v podobě originálních čistě přírodních ovocných likérů bez aromat a syntetických složek Ratafia Almond Spirit. V nabídce jsou tři – Mandlička, Višnička a Jeřabinka. Všechny likéry jsou čistě přírodní, v ověřené biokvalitě a jako první a dosud jediné přírodní mandlové likéry na světě s certifikací košer. Výhradním distributorem likérů Ratafia Almond Spirit v České republice a na Slovensku je společnost Ultra Premium Brands.



Tvůrkyní receptur originálních přírodních mandlových likérů Ratafia Almond Spirit je Růženka Kleinerová, manželka uznávaného lihovarníka Jana Kleinera, který podle jejích receptů namíchal tři ovocné likéry, které zaujaly i porotu jedné z nejprestižnějších mezinárodních soutěží hodnotících alkoholické nápoje San Francisco World Spirits Compe-

tition, která dvěma z nich udělila nejvyšší možné ocenění v soutěži dvojitou zlatou medaili (Double Gold). Více než 25 let zkušeností v oboru lihovarnictví zavedly manžele Kleinerovy dál za hranice prosté výroby. „Naší vizí je spojit přírodu s naším řemeslem, a nabídnout tak čistou chuť, která odráží naše hodnoty –

čistý ovocný přírodní mandlový likér bez syntetických náhražek a aromat,“ řekl Jan Kleiner a dodal: „Procestovali jsme svět, abychom v Kalifornii objevili autentickou chuť a vůni mandlí, které splňují naše standardy. V Kalifornii se nachází na 7600 farm, které jsou z 91 % vlastněny rodinami pěstujícími mandle po generace. Jsme nesmírně hrdí na to, že můžeme spolupracovat s farmáři, kteří se věnují udržitelnému zemědělství, a nabídnout tak čistou a vytríbenou chuť mandlí v našich likérech Ratafia Almond Spirit. Té opravdové pocty se nám dostalo od jednoho z farmářů, který po doušku našeho likéru pronesl, že se cítí, jako by se procházel po svých rozkvetlých mandloňových sadech.“

K produkci 100 000 lahví mandlových likérů je nejprve zapotřebí vykoupit od farmářů 45 tun vysoce kvalitních vyloupaných mandlí. Následně se pomocí speciální technologie, reflektující postupy moderní vědy, které se využívají například také v oblasti výroby luxusních parfémů, získá z těchto plodů nejjemnější, dokonale aromaticky vyvážená mandlová silice (poznámka: cena 1 kg mandlové silice je přibližně 1000 euro), jež uchovává všechny důležité složky, bez nichž se nedá dosáhnout co možná nejlepšího výsledku. Jak říká sama autorka receptů Růženka Kleinerová: „Jadérka mandlí není vhodné zpracovat stejným způsobem jako jejich dužinu, protože veškeré esenciální silice jsou v dužině uchovávány na jiné bázi než v samotném jádru, které přechovává svůj genetický potenciál, a proto se v nich shromažďují nejcennější aromatické látky.“ Ovocné složky likérů Ratafia Almond Spirit, tedy šťávy z višní a aronií, pocházejí od certifikovaných biopěstitelů napříč Evropou. Samotné likéry pak vznikají v rodinném lihovaru v Žešově u Prostějova. Výsledkem jsou výrobky s označením košer, které se tak pyšní nejvyšší možnou kvalitou 100 % přírodního produktu.

Soutěž San Francisco World Spirits Competition (SFWSC) byla založena v roce 2000 a jde o největší soutěž svého druhu v Severní Americe a jednu z největších a nejvýznamnějších soutěží tohoto druhu na světě. Přibližně 5500 vzorků lihovin letos hodnotilo v slepých degustačních testech na 70 porotců z řad renomovaných odborníků na alkoholické nápoje, jako jsou destilatéři, mixologové, novináři a sommeliéři z celého světa. Porota ocenila přírodní ovocný višňo-mandlový likér Višnička a ovocný likér z aronie (černých jeřabin) s dotekem mandle Jeřabinka v letošním nabitém ročníku likérů



Jeřabinka (18 % alkoholu)

Aronie patří mezi ovoce pocházející původně ze Severní Ameriky, kde se jí dařilo v zalesněných oblastech a bažinách. Od roku 1700 se začala pěstovat i v Evropě. Aronie je napěchována vitamíny a tříslovinami. Domorodé kmeny používaly aronii jako lék proti nachlazení. Zároveň jde o jeden z nejúčinnějších antioxidantů. Likér je vyvážený, nikdy se nekalí a láká k ochutnání dalšího doušku. Dochutí sladkých mandlí je cítit lehce v závěru a je skutečným potěšením pro vaše patro.

barva: tmavá, rubínová červeň

chuť: velmi připomíná suché portské víno

perfect serve: na velké kostce ledu a v koktejlech

hned dvojitou zlatou medailí (Double Gold). Třetí vzorek od stejných autorů, s názvem Mandlička, získal medaili bronzovou. Podobného uznání se nedostalo v naší novodobé historii ještě žádným tuzemským ovocným likérům. Dvojitou zlatou medaili obdrží produkt pouze tehdy, když mu všichni porotci jednomyslně udělí zlatá ocenění. Výhradním distributorem likérů Ratafia Almond Spirit v České republice a na Slo-

vensku je společnost Ultra Premium Brands a Ratafia Almond Spirit je jedinou českou značkou v jejím širokém portfoliu nejvyšších a nejluxusnějších alkoholických nápojů z celého světa. Originální přírodní ovocné mandlové likéry je možné ochutnat a koupit v exkluzivní prodejně Warehouse #1 společnosti Ultra Premium Brands (Sokolovská 105, 186 00, Praha 8 – Karlín) nebo na e-shopu. (tz)

INZERCE



KOMPLEXNÍ POJIŠTĚNÍ OBČANŮ

- občanské stavby
- domácnost
- občanská odpovědnost
- domácí asistence

RODINNÉ ÚRAZOVÉ POJIŠTĚNÍ



- smrt následkem úrazu
- trvalé následky úrazu
- doba nezbytného léčení
- invalidita
- hospitalizace

POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ FORTEL



- stavby
- movité věci
- odpovědnost

POJIŠTĚNÍ BYTOVÝCH DOMŮ



- stavba
- movité věci
- stroje a strojní zařízení
- elektronika
- skla
- základní asistenční služby
- odpovědnost z vlastnictví bytového domu
- odpovědnost statutárních orgánů

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

Do Království železnic pro zážitek nebo na firemní oslavu



Matěj Horn

Vzpomenete si, kdy jste jel poprvé vlakem?

Určitě dříve, než jsem si to dokázal uvědomit, neboť jsme tehdy neměli auto. Vnímat vlaky a jízdu v nich jsem měl rád od malička, tedy odhadnu tak ve třech letech.

A kudy vedla vaše cesta do Království železnic? Jak vznikl tento projekt?

Nápad na obří modelové kolejiště jsem dostal už zhruba v osmi letech. Byl to důsledek skutečnosti, že vláčky jsme si s mým tátou stavěli doma každou neděli, nicméně je bylo každý večer potřeba složit zpět do krabic. Tehdy mě napadlo, že až vyrostu, chtěl bych mít největší modelové kolejiště, které by se nemuselo nikam uklízet. Tato myšlenka mě držela docela dlouho, ale pak přišlo období studia a zvítězily informační technologie.

Sen šel tedy na nějakou dobu k ledu. Vrátil jsem se k němu až po 25 letech a v roce 2008 začal dávat dohromady tým lidí, který by se mohl podílet na realizaci. Velká část z nich je u projektu dodnes.

Prezentujete ho jako centrum zábavy pro celou rodinu. Chápu ho takto i návštěvníci?

Věřím, že ano. V Království si přijde na své opravdu každý. Portfolio atrakcí je tak široké, že zaujme návštěvníky od těch úplně nejmen-

Kdo z nás si rád nehraje? Kdo nechce poznat něco unikátního, nač bude celý život vzpomínat? Kdo by si nepřál ocitnout se opět v dětském věku, kdy je takřka vše dovoleno? V pražském Království železnic vám toto vše nabídnou. Ocitnete se ve světě, kde poznáte spousty nového, kde se můžete nejen pobavit, ale i něčemu přiučit. Je to taková povznášející škola hrou, kde se neznámkuje, ale buď přihlíží, nebo tvoří. Zabaví se tu doslova celá rodina, ale je čím zaujmout i hosty firemního setkání. A představte si, že projekt s tímto dobrodružným názvem se zrodil v hlavě osmiletého chlapce... Více již Matěj Horn, statutární ředitel Ústavu modelů a vzdělávání, z. ú., který Království železnic provozuje a dává mu stále obdivuhodnější rozměr.

ších až po dospělé. Z naší zkušenosti je patrné, že rodiny tráví návštěvou Království železnic v průměru dvě až tři hodiny času, což dle mého vypovídá o tom, že je na co koukat, ale také si zájemci mohou spoustu věcí vyzkoušet. Velký úspěch u větších dětí mají funkční simulátory dopravních prostředků, u menších to jsou herní koutky nebo dřevěné vláčky Woody a dospělí si zase rádi prohlédnou pracovaný model kolejiště.

Nabízíte také kroužky, které rozvíjejí myšlení dětí, ale vlastně celým pojetím expozice napomáháte tomu, aby se mladá generace něčemu naučila, aby přemýšlela. Zvlášť v dnešní konzumní době to je víc než záslužné...

Ano, modelová kolejiště se snažíme využívat jako edukační pomůcku. I když jde o zjednodušený model České republiky ve zmenšeném měřítku, tak v něm stále můžete najít spoustu reálných staveb, jako jsou například hrady a zámky nebo nejrůznější komerční i nekomerční objekty a stavby.

Další vzdělávací formou jsou pak pracovní listy a zážitkové mapy propojené s příběhy a scénkami v kolejišti. Navíc nově máme tyto věci již kompletně v digitální podobě, a to v naší aplikaci Království železnic, která je dostupná jak pro iPhone, tak zařízení se systémem Android. Stačí mít tedy u sebe chytrý telefon a můžete se pustit do vyplňování, a rozšířit si tak zážitek v Království. V aplikaci navíc za vyplněné zážitkové mapy a pracovní listy získáváte body, které můžete vyměnit za hodnotné ceny na naší pokladně nebo v bistro.

Co se týká kroužků jako takových, tak ty jsou u nás tento rok novinkou. V digitální době se snažíme, aby děti kromě telefonů a tabletů používaly svoje ruce a hlavu i trochu jinak. V současné době nabízíme čtyři zájmové kroužky, které jsou určené jak pro kluky, tak

děvčata. V nabídce máme nyní dětskou řemeslnou dílnu, kde tvoříme rukama z různých materiálů. Dalším kroužkem jsou dopravní detektivové. Tento kroužek se zaměřuje na cestování nejen po Praze, ale také na bezpečný pohyb ve městě.

Dále to jsou další dva kroužky, na kterých spolupracujeme s našimi partnery. Prvním z nich je kroužek robotiky a mechaniky ve spolupráci se stavebnicí Merkur a dále pak jazykové kurzy, které děláme v kooperaci s jazykovou školou Rolino.

Určitě máte i nějaký program pro firmy, které si vaše prostory mohou pronajmout. Co můžete nabídnout?

K pronájmu nabízíme konferenční místnost, kterou jsme schopni upravit dle přání pronajímatele. Dále můžeme zajistit cateringové služby nebo doprovodný program ve formě virtuální reality a spoustu dalšího. Na okraj ještě možná stojí za zmínku, že naše prostory ne-





pronajímáme pouze firmám. V Království železnic jsme schopni zajistit třeba i narozeninové oslavy, včetně občerstvení, komentované prohlídky a dalšího doprovodného programu.

Pořádají se u vás třeba i předvánoční setkání?

Jako projekt určený pro rodiny s dětmi nejsme sice cílem standardních předvánočních setkání firem, ale pokud firmy pořádají oslavu nejen pro své pracovníky, ale i jejich rodiny, pak jsme i na toto přizpůsobeni. Hojně je to využíváno třeba v období Mikuláše. Letos si naše prostory zarezervoval na toto období pro své pracovníky například Svaz průmyslu a dopravy ČR.

Lze si při návštěvě zakoupit některé hračky?

Samozřejmě. Při vstupu do expozice můžete narazit na náš obchůdek s hračkami, stavebnicemi, upomínkovými předměty a spoustou dalšího. Nabídka je opravdu široká jak pro kluky, tak děvčata.

Oč byl letos z pohledu široké veřejnosti největší zájem? A hrají si tatínci raději než jejich potomci?

Celkově největším lákadlem jsou funkční simulátory dopravních prostředků. Aktuálně máme v expozici tramvaj T3, motorák řady 810, autobus Karosa, plně funkční kokpit pražského metra nebo legendární Bobinu. A ano, tyto atrakce zajímají kromě dětí i jejich tatínky!

Co je u vás opravdu unikátní?

Určitě je to velikost modelového kolejiště, které je nyní se svojí rozlohou druhé největší na světě. Dále také již zmiňované simulátory dopravních prostředků. Ty bylo obtížné nejen získat, ale vzhledem k tomu, že se expozice nachází v podzemních patrech, tak také rozmontovat do posledního šroubku, upravit je pro naše

účely, a následně je zase uvést do původního stavu. Unikátních expozic, ať už rozměrem, nebo zvoleným obsahem, máme však celou řadu. V podstatě každá část je něčím ojedinělá. Svědčí o tom i dva rekordy, které máme zapsané v České knize rekordů.

Určitě je to velikost modelového kolejiště, které je nyní se svojí rozlohou druhé největší na světě. Dále také již zmiňované simulátory dopravních prostředků. Ty bylo obtížné nejen získat, ale vzhledem k tomu, že se expozice nachází v podzemních patrech, tak také rozmontovat do posledního šroubku, upravit je pro naše účely, a následně je zase uvést do původního stavu.

Budete podnikatelský koncept rozšiřovat? Jakým směrem?

Co se týká simulátorů, tak zde jsme již zkompletovali všechny druhy dopravy. Aktuální stav modelového kolejiště nyní dosahuje 574 m² (plánujeme 1040 m²), zpracován je Ústecký, Liberecký, Plzeňský, Karlovarský, Středočeský kraj a Praha.

Další kraje jsou ve výstavbě. V dohledné době budeme realizovat kraj Pardubický a Královéhradecký.

Zároveň pořád hledáme cesty, jak expozici rozvíjet, a to i přidáváním dalších příběhů. V podstatě každý měsíc máme v expozici nějakou novinku.

Vedle rozvoje pražské expozice se naše aktivity rozšířily od roku 2020 do Vídně do Prateru, kde jsme zřídili obdobnou expozici jako v našem hlavním městě, tedy zde máme další prostor pro rozvoj a využití našich zkušeností.

otázky připravila Eva Brixí





Priority ano, nebo ne?

Neumím rozlišovat, co je důležitější teď, a co posléze. Nedokážu vědomě pracovat s prioritami, i když mi do života zasahují stále více. Jsou to tajní našeptávači, kteří jednoho nutí dát přednost tomu, co spěchá, co ostatní potřebují bez ohledu na to, co by člověk rád právě udělal, vyřídil. Nevím, jak to funguje u vás, ale mně priority narušují každodenní rytmus nadmíru, mění plány, předsevzetí,

sliby. Těžko soudit, jestli je to tak dobře. Můj život se v poslední době řítí pod tlakem improvizace nevidané síly. Což o to, mám to ráda, je to takový prima profesní adrenalin. Jenže ona improvizace obírá o energii, i když ji na straně druhé přináší. Takže sláva dnešnímu životnímu stylu?

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtete s námi

Inspirované profesionály, designované pro domácnosti



Premiová německá značka WMF uvedla na český trh novou modelovou řadu plnoautomatických kávovarů pro domácnosti. Již na první pohled je patrný nádech luxusu. Disponuje intuitivním rozhraním, díky němuž je jeho obsluha opravdu snadná. Vybrat si lze z 15 různých receptů z řady nastavitelných možností, které jsou programovatelné v rámci čtyř individuálních profilů. Díky tomu si právě ten svůj oblíbený šálek můžete připravit stisknutím jednoho tlačítka. Po technické stránce přináší nová WMF Perfection řadu inovací. Integrované je Wi-Fi připojení pro softwarové aktualizace. Systém Click & Clean automaticky vyčistí celý mléčný systém. A pokud svůj zážitek chcete povznést ještě výš, vydejte se cestou modelu WMF Perfection 680. Ten vám kromě všech zmíněných benefitů výše připraví i tři studené nápoje – nitro kávu, chlazenou kávu nebo ledové latté. Značka WMF svými inovacemi nastavuje standardy již více než 165 let. Je také významným zdrojem inspirace na trhu.

(tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.nustore.cz
www.nupreme.com



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, prosinec 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: 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

Lidé šetří na řemeslnících, čtyři z pěti raději stavějí svépomocí

Pokračující vysoké ceny nemovitostí i úvěrů vedou v letošním roce k tomu, že domácnosti hledají různé způsoby úspor. Při rekonstrukcích i výstavbě nového bydlení chtějí šetřit na využití stavebních firem, 6 z 10 lidí chce své bydlení vylepšit svépomocí, dalších 20 % bude kombinovat vlastní síly a pomoc odborné firmy.

Češi v letošním roce šetří na stavebních firmách, převážná většina výstavby rodinných domů nebo rekonstrukcí je realizována svépomocí, tedy vlastními silami, popř. za pomoci známých či příbuzných. Takovým způsobem chce podle průzkumu agentury Ipsos letos stavět 58 % dotázaných, dalších 20 % kombinuje výstavbu svépomocí se zapojením odborné firmy. Plně na stavební firmy se spolehně jen 22 % stavebníků. „Hlavními důvody stavby svépomocí je nedostupnost úvěrů a snaha ušetřit,“ vysvětlil generální ředitel Xella pro ČR a Slovensko Peter Markovič. Plných 38 % stavebníků připouští, že si za současných podmínek nechťejí nebo nemohou vzít úvěr, 32 % říká, že chtějí stavbou svépomocí ušetřit. „Dalších 13 % lidí potvrzuje, že by stavební práce raději svěřili odborné firmě, ale nemohou si ji za současné situace dovolit,“ dodal Peter Markovič z Xelly, která je v ČR známá především jako výrobce stavebních materiálů Ytong.

„Často se říká, že Česká republika je zemí kutilů. Hlavním důvodem toho, proč se lidé pouštějí do výstavby svépomocí, nicméně není zába-va a manuální zručnost, ale snaha ušetřit, pouze 9 % lidí říká, že stavět chtějí sami, protože je to baví,“ komentoval Peter Markovič. Dalších 8 % dodává, že sami budou stavět, protože nemůžou najít vhodnou stavební firmu.

Právě kvůli vysokým cenám úvěrů letos trh s novým bydlením stagnuje, část domácností se zaměřila spíše na rekonstrukce stávajícího bydlení. „Většina lidí, kteří se chystají kupovat zdící materiály, je použije na rekonstrukci. Jedna desetina se chystá stavět nový dům. Od investice do nového bydlení zájemce odrazuje především nedostupné financování, vysoké úrokové sazby, které v ekonomice ještě nějakou chvíli vydrží. Lidé ale chtějí bydlet lépe, proto se ve velkém vrhnou na rekonstrukce,“ vysvětlil Peter Markovič. Nakupované zdící materiály tak podle průzkumu Ipsos zamíří v 91 % na rekonstrukci, pouze 9 % bude využito na výstavbu nového bydlení. Na rekonstrukci se letos chystala každá čtvrtá česká domácnost. Obyvatelé ČR především chtějí zlepšovat svůj bytový fond, který je ve srovnání se západní Evropou stále zastaralý, průměrné stáří bytu či domu u nás dosahuje téměř 40 let.

Při výběru materiálu jsou nejdůležitější jeho jednoduché použití a opracovatelnost (89 %), kvalita materiálu (86 %) a cena (81 %). Velkou důležitost přikládají stavebníci i dobrým tepelným i zvukovým izolačním schopnostem. Naopak nejméně při výběru materiálu spoléhají na doporučení stavební firmy nebo projektanta či na reklamní sdělení výrobců. I z těchto důvodů patří mezi nejoblíbenější zdící materiál pórobetonové tvárnice. Nejznámější značkou zdících materiálů v ČR je jednoznačně Ytong, který v rámci podpořené znalosti označilo 84 % dotázaných, žádná z dalších stavebnin se přitom nedostala přes 65 %.

Rekonstrukcím navíc nahrává i fakt, že čtyři z pěti českých domácností bydlí ve vlastním bytě či domě, podíl vlastnického bydlení je v České republice jeden z nejvyšších v Evropě. Podle dat Eurostatu bydlí ve vlastním bytě či domě 79 % českých domácností, průměr v Evropské unii je 70 %. Tradičně je nejsilnější podíl vlastnického bydlení ve východní Evropě, nejvíce lidí bydlí ve vlastním v Rumunsku (96 %), na Slovensku (92 %) či v Chorvatsku (91 %). Naopak nejméně je vlastnické bydlení rozvíjeno v Německu či v Rakousku, kde bydlí ve vlastním jen polovina domácností.

(tz)



foto Pixabay

Plastické operace v Česku: zájem ovlivňují i sociální sítě

V Česku fungují desítky klinik plastické a estetické medicíny. Lékaři na nich provedou kolem 30 000 zákroků ročně. Češi za ně průměrně ročně utratí přes dvě miliardy. Zájem o zkrášlující zákroky meziročně roste zhruba o 10 %. Přibývá mužských pacientů.

Trendem posledních let jsou co nejméně invazivní řešení s co nejstabilnějším efektem. Prim hraje přirozený vzhled. „Ještě v 90. letech minulého a na přelomu 21. století se plastická chirurgie v Česku věnovala především rekonstrukčním zákrokům – vrozeným vývojovým vadám, řešení defektů po úrazech a ztrátových poranění, defektům po odstranění kožních nádorů, popáleninám a podobně. V posledních dvou dekádách kromě rozvoje mikrochirurgie začala výrazně převažovat estetika. Trendem letošního roku se stala metoda „vnitřní podprsenky“, zvětšení pozadí nebo využívání vlastního tuku k omlazení či k tvarování postavy. Zatímco ještě před pár lety ženy toužily například po výraznějším zvětšení prsou, v posledních letech vyžadují, aby byl výsledek zákroku co nejpřirozenější,“ popsal Pavel Horyna, primář kliniky Medicom Clinic, největšího soukromého pracoviště plastické a estetické medicíny v České republice. Mezi nejčastější zákroky plastické a estetické medicíny patří operace očních víček, liposukce nebo úprava poprsí. V posledních letech přibývá mužských pacientů a stejně tak lidí podstupujících estetické zákroky v mladém věku. „Zájem mužů o estetické zákroky jedno-



značně roste. Na našich klinikách stoupl počet mužských klientů za tento rok o 6 % v plastické chirurgii, a u omlazujících dermatologických procedur dokonce o 10 %. Zároveň se za posledních několik let věková hranice našich klientů značně posunula směrem dolů. Plastická chirurgie, ale i estetická dermatologie se stále více zaměřují na prevenci a oddálení projevů stárnutí. Zatímco ještě před deseti lety byla typickým klientem žena nad 50 let z vyšší ekonomické třídy, dnes se plastická chirurgie stala běžnou součástí života Čechů. Věková hranice se snižuje, zákroky podstupují i lidé okolo 20 let – nejčastěji jde o úpravu prsou nebo nosu,“ vysvětlil Pavel Horyna. Zájem o estetické zákroky ovlivňují i sociální sítě. Nárůst počtu pacientů zaznamenaly klini-

cká situace Čechů se ho razantně nedotýká. „Sociální sítě mění vnímání mladší generace. Plastická chirurgie se stala naprosto běžnou součástí života, opadají tabu a stigmata s tím spojená. I to je jeden z důvodů, proč klesá věk pacientů. Během covidu se navzdory očekáváním zájem o zákroky estetické medicíny zvýšil. Způsobeno to bylo zejména tím, že všeobecně téma zdraví kulminovalo, lidé necestovali a úspory vkládali více do péče o sebe, využívali možnosti práce z domova jako dobu k rekonvalescenci. Zájem o estetické zákroky neovlivnila ani zhoršující se ekonomická situace a nárůst inflace, pokles zájmu o naše služby nenevidujeme. V loňském roce naši kliniku navštívilo téměř 10 000 klientů a naši lékaři provedli více než 15 000 výkonů. Dlouhodobě zaznamenáváme meziroční nárůst o 10 %,“ řekl Petr Toufar, ředitel kliniky Medicom Clinic. Česko se postupně přibližuje k západním zemím, kde jsou estetické zákroky běžnou součástí péče o zevnějšek již několik let. Jak roste zájem lidí, stoupá i počet klinik působících v Česku. Výběr kliniky je pro kvalitní a stabilní výsledek zásadní. „Jedním z prvních kritérií pro výběr by měla být historie kliniky a zkušenosti lékařů. S tím jde ruku v ruce i vybavenost a prostředí zařízení. Klient by se měl už během konzultace cítit komfortně, vybudovat si s lékařem vztah a cítit k němu důvěru. Právě důvěra mezi lékařem a pacientem je zásadní – klient si musí být jist, že dostává od lékaře jen ty nejlepší rady a doporučení. Pokud to tak klient po první návštěvě kliniky necítí, doporučil bych mu, ať raději hledá dál,“ uvedl Petr Toufar, ředitel kliniky Medicom Clinic, která letos již potřetí obdržela ocenění Nej důvěryhodnější klinika estetické medicíny. (tz)



Kde na okamžicích záleží.

Kongresové centrum Praha nabízí **EVENTY S JEDINEČNÝMI VÝHLEDY** na metropoli. Navíc variabilní vnitřní prostory umožňují pořádání nejen kongresů a konferencí, ale také výstav, společenských akcí, plesů, banketů a kulturních představení. Rádi vám zajistíme technické zabezpečení akce na klíč s důrazem na udržitelnost.

- 20 sálů a 50 salónků
- využití pro 50 až 10 000 osob
- 13 000 m² výstavních prostor
- parkování pro více než 1000 aut
- dobíjecí HUB pro elektromobily
- pronájem konferenční a AV techniky
- ubytování v těsné blízkosti — Holiday Inn Prague
- přímo na metru C — Vyšehrad
- bezbariérový přístup

Více informací

booking@praguecc.cz

www.praguecc.cz

