

duben 2024

fresh[®]
TIME
PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Jiří Jemelka
Radim Krejčí
Tomáš Chroust
Petr Kosiner
Jakub Čejka
David Strejč



Jiří Jemelka

Podnikatel je jiný živel
než výkonný ředitel

rozhovor na stranách 2–3

Podnikatel je jiný živel než výkonný ředitel

Podle Ing. Jiřího Jemelky, MBA, zakladatele společnosti JPF Czech s.r.o., řídí drtivou většinu malých a středních firem v České republice majitelé, což mnohdy vede ke stagnaci businessu. Pokud je ale cílem zabezpečit podniku stabilní a dlouhodobý růst, tou první investicí by neměl být nákup dalšího podniku, drahých technologií nebo uložení volných prostředků do dluhopisů. Co doporučuje, prozradí následující řádky.



Ing. Jiří Jemelka, MBA

foto Kateřina Šimková

Kolik procent firem z kategorie SME stále řídí majitelé?

Podle našich statistik to může být až 95 %. Netýká se to jen starší generace, která začínala na přelomu milénia, ale také mladých podnikatelských talentů. U mladších vlastníků firem je trend možná ještě výraznější. Je to dáno jejich naladěním, množstvím energie, dravostí. Přitom mnohé firmy by si vlastního ředitele zasloužily bez ohledu na věk majitele. A je to rovněž v jejich finančních možnostech. Považují to za první investici, kterou byste měli ve slušně rozjeté firmě učinit. A taky tu nejdůležitější.

Z jakého důvodu?

Je v tom jednoduchá ekonomická logika. Za CEO ročně vydáte přibližně dva milióny korun. Přesto bych se na tyto prostředky neřekl jako na náklad, ale investici. Kvalitní ředitel pomůže firmě vydělat mnohonásobně víc, než by se zdálo. První raketový růst, který jde do vyšších desítek procent, můžete zaznamenat už rok od zahájení spolupráce. Ale co je důležitější, je šance růstovou křivku udržet. Takové zhodnocení jiné investice nenabídne.

Proč se tedy s najímáním ředitelů tolik otáří?

Zejména se uvažuje o nákladech. Jsou na první pohled hmatatelnější než abstraktní výnosy. Majitel vidí, že s vlastním CEO bude mít v prvním roce firma místo sedmi miliónů jen pět. Skokově se zvýší výdaje. Ale už po prvním roce může podnikání vyrůst a zisk se může téměř zdvojnásobit. To vše díky řediteli. Když se podíváme na dlouhodobý horizont, pak je to smysluplná investice i tehdy, pokud se na první pokus do ředitelského křesla nepodaří usadit ideálního člověka a celý výběrový proces se bude muset opakovat.

Svůj vliv v tom má i přesvědčení, které tu panuje už od Sametové revoluce: musíte se angažovat napříč podnikem, být u všeho. To je v pořádku, když začínáte. Když ale chcete vybudovat úspěšnou firmu, brzy vás to začne brzdit. Sám jsem to poznal na vlastní kůži. A není nic lepšího než tyto nefunkční vzorce odložit. Jinak váš business zakrní. Dalším důvodem, proč to majitelé často odkládají, je fakt, že výběr výkonného ředitele nerealizuje denně. Mnohým chybí zkušenosti. Na druhou stranu není nutné se tím nechat zastrašit, protože řešení, jak na to vyzrát, tu je.

A to?

Doporučuji se obrátit na odborníky, kteří už výběr CEO realizovali pro řadu jiných, podobných firem. Můžete si najmout headhuntera, personální agenturu, nebo dokonce i nás z JPF Czech. Konec konců nejvyšší patra exekutivy jsou naší denní obživou. Ročně řídíme v průměru 80 malých a středních firem v rámci služeb executive interim managementu. Máme zkušenosti a patříme k subjektům, které mají jeden z nejpropracovanějších systémů výběru. I proto, že dokážeme identifikovat zevnitř ty nejdůležitější potřeby firmy. Ale nemusíte si vybrat jen jednu možnost. Můžete klidně souběžně zkusit všechny tři naráz, abyste měli komplexnější přehled o celém výběrovém procesu. Naopak nespolehejte na kontakty kamarádů z klubu nebo první dojmy. Výběrové řízení bude tak kvalitní, kolik pozornosti a času mu věnujete. Je potřeba počítat, že tohle nevyřešíte za měsíc, ale spíš za rok až dva.

Řídí i za hranicemi majitelé hodně malých a středních firem sami?

Čím víc na západ jdete, tím častější je oddělení majitelské a výkonné role. A praxe i historie dokumentují, že je to model velmi úspěšný. Kolik brilantních firem, které stále řídí jen majitel, znáte? Tedy takových, které dlouhodobě rostou a jsou resilientní? Skutečně jich moc není. A to proto, že role majitele a ředitele jsou svou podstatou zcela odlišné, i když by se mnou možná někteří nesouhlasili.

Popsal byste odlišnost těchto rolí a užitek, jenž z toho plyne?

Podnikatel je jiný živel než výkonný ředitel. První má mít prostor na vizi, strategické směřování firmy. Má proto přinášet impulzy, nové nápady, někdy rozvracet zaběhnuté pořádky, klást otázky, firmu potřebuje posouvat. Podnik by měl reprezentovat směrem k veřejnosti, ale také dalším subjektům, jeho úkolem je dojednat nejdůležitější partnerství, dohody, komunikovat se zahraničím. Majitel podniku vystupuje jako tvář a někdo, kdo udává směr. A dovolím si říct, že by zodpovědnému majiteli také neměl unikát zájem o ochranu firmy ve smyslu právním. To je v Česku stále trochu zanedbávaná oblast.

Manažer je zase člověk, který dokáže dát firmě řád, přináší disciplínu, cit pro detail, má vynikající komunikační dovednosti. Typickým příkladem je německý styl řízení. Vše šlape jako hodinky. Někdy tak dobře, že je to až skoro nuda. Zabývá se operativou a agendou, která



ilustrace Pixabay

bezprostředně souvisí s každodenním chodem podniku. Jeho vliv je stabilizační. Dává firmě předvídatelnost, která je pro její fungování nepostradatelná. Firma nejvíc těží ze spojení obou těchto osobností. Výkonný ředitel dává podniku jistotu a přehlednost. Majitel díky tomu získává prostor a čas pro kreativitu a propracování vize, díky níž vznikají impulzy, které nedovolí firmě usnout na vavřínech. Stabilita se tak nemění ve stagnaci, ale přizpůsobuje se novým požadavkům a příležitostem. Výsledkem je dobrá schopnost adaptace a z toho plynoucí růstový potenciál.

Ideální vztah majitele a výkonného ředitele?

Když vybíráte CEO, představte si, že do firmy zvete společníka. Jste stejně naladěni, hodnotově a lidsky se dokážete bez potíží shodnout, umíte spolu komunikovat konstruktivně a v přátelském duchu, panuje mezi vámi shoda na podnikatelských cílech. Vztah mezi těmito lidmi představuje úzkou spolupráci, zapomenete na přetahování a dokazování, kdo je víc. Potřebujete fungovat jako tandem.

Přesto – lze ukořitvat firmu o padesáti letech bez CEO?

Stěží. Při takovém počtu zaměstnanců už by měla být samozřejmost, že firmu řídí někdo jiný než vlastník. Ale po člověku do ředitelského křesla bych se začal poohlížet už v době, kdy u vás pracuje 20–30 lidí. Jak se firma rozrůstá a daří se jí, majitel a ředitel v jediné osobě ji nevyhnutelně jednou začne brzdit. Model oddělení CEO a vlastnické role funguje ve světě, nevidím důvod, proč by tomu mělo být u nás jinak... Jako vlastníci pracujete málo, máte více svobody a firmě můžete svým fokusem na klíčové rozvojové úkoly mnohem lépe prospět, než když byste byli zahlceni ještě operativou.

Kdy se ukáže, že je potřeba udělat změnu a firmě dát profesionalizované vedení?

Jsme mistři v tom popírat, co se děje. Ale signály se ohlásí s větší či menší razancí. Nejdřív to bude únava, přepracování, všudypřítomný multitasking. Úkolů je tolik, že se ničemu nedokáže majitel věnovat do hloubky. Priority řeší podle termínů, ale ne podle hodnot. Když už to trvá dlouho, vede to k vyčerpání či ko-

lapsu. Ani špičkoví sportovci netrénují pětkrát denně. Kde by vzali energii na regeneraci, jak by odehráli klíčové zápasy? Je to neudržitelné. Jakmile tohle zpozorujete, je nejvyšší čas na změnu pro vás i firmu. V praxi se to většinou nejprve projeví ve vztazích – chaos, nervozita, nedostupnost, nepřijemné vystupování. Kazí to firemní kulturu a atmosféru na pracovišti. Ale taky to vede k chybám v úsudku, odkládání rozhodnutí, nebo naopak zbrklosti. Obojí může mít pro firmu nepříjemné následky a dostává ji to do začarovaného kruhu. Problémy si prostě začnete vyrábět sami. Kumulují se. Přichází zpomalení růstu, stagnace, či dokonce pokles. Objevují se nespokojení zákazníci i zaměstnanci a hrozí odchodem. Bouří se dodavatelé. Ve firmě, kde je tahounem majitel, se takové věci odehrávají rychle, ale v té zdravé k těmto rychlým zvrátům nedochází.

Kde najít ředitele? Spíše uvnitř firmy, nebo se raději poohlédnout po někom zvenčí?

Upřednostňuji najmout člověka z vnějšku. Interní zaměstnanec má sice vysokou loajalitu a víte, co od něj můžete čekat, ale málokdy přinese podniku kvalitativní a kvantitativní posun, něco, co firmu rozhoupe. Člověk zvenku vnese jiný pohled, zkušenosti, kontakty, ale je fakt, že ho neznáte. Takže je potřeba pečlivě zvážit situaci, klady i zápory možných variant. Když v JPF Czech končíme projekt, dosazujeme nového CEO. Jsme úspěšní v obou případech a řídíme se podle toho, o čem jsme přesvědčeni, že firmě prospěje. U jednoho klienta jsme vybrali do pozice výkonného ředitele překvapivě účetní. Měla všechny předpoklady, prostě „leader inside“. Po prvotním šoku si rozhodnutí majitel nakonec pochvaloval, protože to výborně klapalo.

Na co se během výběrového řízení soustředit?

Pořádejte vícekolovou výběrová řízení s několika pohovory. Sledujte drobné odchylky v chování. Zaměřte se na integritu a na charakter. Porovnávejte posuny ve „výpovědích“. Neúspěchy jsou důležité téma, prozkoumejte ho. Zajímejte se i o další oblasti života. Působí kandidát vyrovnaně, má čas na osobní život a koničky? Je to osobnost s manažerským X faktorem, kterému my v JPF Czech, jak už

jsem výše zmínil, pracovně říkáme „leader inside“? Vyznačuje z uchazeče přirozená autorita, která má na jednu stranu uklidňující a na druhou stranu motivační rozměr? Vést ostatní a být s lidmi je pro tohoto člověka přirozené. Navíc má takový jedinec důvěru sám v sebe a své schopnosti, ví, že si kompetentně poradí. Další osobní charakteristiky je potřeba zvážit s ohledem na situaci firmy. Ta v potížích potřebuje ráznější osobnost, která zvládá krize. Ta bez potíží, kde jde hlavně o nové impulzy, spíše využije liberálně laděného lídra. V obchodní firmě se nejspíše více osvědčí extrovert. Ale introverti jsou také skvělí lídři, kteří dokážou lidem naslouchat a vést je. Nepodceňujte nejen přirozenou, ale i emoční inteligenci. Dbejte na zkušenosti, reference a jejich ověřitelnost.

Jak s tímto procesem umí JPF Czech pomoci?

Pro své klienty v oblasti executive interim managementu máme obrovskou zásobu odborníků, kteří se ujímají výkonných funkcí na samém vrcholu řízení. Není velký rozdíl v tom, zda jde o dočasný projekt, nebo výběr CEO na desetiletí. Hlavní je správně zanalyzovat potřeby firmy. Stojí za námi víc než 20 let zkušeností, 500 řízených podniků a 80% úspěšnost. Když vás tlačí čas, doporučujeme povolat na pozici CEO interim manažera, než pro vás vybereme toho správného člověka, který dá vašemu businessu přesně to, co ho zase vyhoupne na špičku. Kupujete si profesionální transformaci řízení z majitele na manažera, kupujete si ale i čas a staráte se o stabilitu své firmy z nové perspektivy. Získávají všichni zúčastnění.

Zastáváte názor, že CEO je nejlepší investice. Do čeho doporučujete investovat ještě?

Máte-li ředitele, pusťte se do nákupu další malé nebo střední firmy. Dovolím si tvrdit, že právě v tomto směru bude letošek pro řadu podnikatelů zlomový. Pořád se řeší mezigenerační výměna. Někteří už na podnikání nemají víc sil, doba byla dost náročná, takže zvažují odchod ze scény. Prodávát a kupovat se bude více také proto, že v lednu 2025 vstoupí v platnost vyšší daňové zatížení podobných transakcí, jemuž je možné se ještě v letošním roce vyhnout. I JPF Czech má svůj investiční holding, který se nákupem malých a středních firem věnuje. Vnímáme to jako smysluplnou cestu, která nám nabízí atraktivní zhodnocení, rozptýlení rizik a rovněž tím můžeme podporovat zdravější české podnikatelské prostředí.

ptala se Kateřina Šimková ■■■

S Portu.cz mohou i podnikatelé investovat jednoduše



Radim Krejčí

Nějaké peníze na běžném účtu mít člověk musí, ale nemělo by jich tam ležet nadměru. Ty, které tam jen tak odpočívají a naplňují duši majitele dobrým pocitem jistoty, nepřinášejí kromě tohoto mylného uspokojení nic víc než ztrátu, tedy znehodnocují se, přinejlepším jen tak leží, ale regenerují výnos. Což je škoda. Proč je u nás stále tolik lidí, které taková situace uspokojuje? Proč neinvestují, když by s tím nemuseli mít skoro žádné starosti, když to mohou odborníci udělat za ně? Češi jsou poměrně konzervativní, plyne to asi z jejich nátury. Přitom příležitosti k rozumným investicím je dost. Ostatně slova Radima Krejčího, zakladatele investiční platformy Portu.cz, to jen dokazují.

Patříte mezi subjekty, jež se ucházejí o přízeň těch, kteří si uvědomili, že se o dostatečnou finanční rezervu na stáří musejí postarat sami. Nabízíte důchodový účet DIP. Čím je atraktivní pro běžného zájemce?

Podle mě je DIP skvělou alternativou k tradičnímu penzijnímu spoření nebo klidně i jeho náhradou, jelikož umožňuje lidem investovat na důchod efektivněji, flexibilněji a nastavit si investice zcela podle sebe. Investice díky tomu mohou být i dynamičtější a více vydělat. Zároveň je u DIPu mnohem větší volnost v tom, kolik si budu na penzi odkládat. Na Portu mohu začít třeba s 500 Kč, ale i s daleko větší částkou. Stát se zřízením DIPu snaží více lidí

motivovat k investování na stáří, produkt tak podporuje daňovým zvýhodněním a na DIP vám může přispívat i zaměstnavatel. A my DIP podporujeme i snížením poplatku. Svě důchodové portfolio si v DIPu může člověk poskládat podle sebe, není tak nucen využít omezenou nabídku penzijních fondů. Obecně je možné zvolit například akcie, ETF, podílové fondy, nástroje peněžního trhu nebo třeba dluhopisy obchodované na burze. Na Portu je možné využít celou nabídku investičních produktů – portfolia na míru, vlastní strategie, konzervativní investiční rezervu, nebo i crypto a blockchain instrumenty. Důchodové investice může zákazník svěřit nám nebo si vytvořit vlastní investiční strategii,

například z trendy růstových sektorů, populárních indexů, ale i z akcií, akciových nebo dluhopisových ETF.

Lidé z businessu mají zpravidla více možností, jak vydělat a zhodnotit peníze, ale někdy ne tolik času či znalostí, aby s nimi naložili skutečně správně. I pro ně by mohl být tento účet přínosem?

Přesně pro ty, kteří chtějí své finance dále zhodnocovat, ale nechtějí pronikat do složitého světa investic nebo na to nemají čas, jsme Portu vytvořili. O vše potřebné se postaráme za ně – o správné rozložení portfolia, o hladké vklady i případné výběry, a to tak, aby neriškovali více, než je potřeba. V rámci DIPu bych vyzdvihнул možnost založit si naše Portfolio na míru. Po vyplnění investičního dotazníku klientovi navrhne investiční portfolio v souladu s jeho vztahem k riziku, s ohledem na jeho cíle a investiční horizont.

Je třeba do DIP přispívat pravidelně?

Jak často budete do DIPu přispívat, stejně jako výše příspěvku, je čistě na vás. Můžete týdně, měsíčně, jednou ročně, nebo třeba i zcela nepravidelně. V tom je právě kouzlo DIPu. Pro nejlepší fungování investic je podle mého názoru ideální nastavit si trvalý příkaz na vklad tak, abych přispíval pravidelně stejnou částku každý měsíc. Tím se mimo jiné také hezky rozloží riziko spojené s načasováním investice.

Kolik prostředků měsíčně lze vkládat? Třeba 15 000 Kč?

Horní hranice toho, kolik vkládat, není nijak omezena. Záleží tak čistě na cílech a finanč-

Svě důchodové portfolio si v DIPu může člověk poskládat podle sebe, není tak nucen využít omezenou nabídku penzijních fondů. Obecně je možné zvolit například akcie, ETF, podílové fondy, nástroje peněžního trhu nebo třeba dluhopisy obchodované na burze. Na Portu je možné využít celou nabídku investičních produktů – portfolia na míru, vlastní strategie, konzervativní investiční rezervu, nebo i crypto a blockchain instrumenty.

ních možnostech daného investora. Pokud někdo chce a má možnost vkládat měsíčně 15 000 Kč, není to problém. Co se týče DIPu, tak pro běžného investora je asi ideální vkládat 4000 Kč měsíčně, díky tomu dosáhne na maximální možné daňové zvýhodnění a bude si moci z daňového základu ročně odečíst maximální částku 48 000 Kč. K tomu mu může přispívat i zaměstnavatel, ideálně také třeba 4000 Kč měsíčně, protože i zaměstnavatel si může snížit daňový základ o 50 000 Kč ročně na zaměstnance. Z tohoto pohledu je pro firmu (ale i pro zaměstnance) nákladově, resp. daňově lepší přispívat na DIP než třeba navyšovat mzdu.

Pokud by tak investor vkládal spolu se svým zaměstnavatelem na svůj DIP u Portu 8000 Kč měsíčně po dobu 20 let, měl by při předpokladu zhodnocení 8 % ročně na konci období na důchodovém účtu přes čtyři milióny korun, a ještě uspořil každoročně na daních.

A co starší šéf firmy, třeba sedmdesátiletý muž, který už je společensky ve volbě určitých finančních možností omezen. Také je pro něj DIP vhodný? Nebo byste doporučil, pokud se rozhodne investovat s vámi, individuální plán?

Tam samozřejmě záleží, jaké jsou jeho plány, jaká je jeho přesná situace, nebo jestli ještě generuje zdanitelné příjmy, od kterých by si mohl uplatnit daňový odpočet. Pokud jde o aktivního seniora, který disponuje větším objemem financí, třeba po prodeji firmy, může být pro něj zajímavé si část peněz vložit i do DIPu. Výhodou DIPu je i to, že může obsahovat i velmi konzervativní nástroje peněžního nebo dluhopisového trhu, což je pro investora v pokročilém věku důležité. A my v Portu DIPu samozřejmě máme i tyto konzervativní nástroje a portfolia. Otázka, zda investovat více individuálně, nebo si nechat poskládat portfolio, nesouvisí tolik s věkem, ale spíše se zkušenostmi a povahou investora.

Určitě lze pochopit i adrenalinové přístupy k zhodnocování peněz. Jakou radu zde podnikatelům dát?

Já sice nejsem zastáncem přílišného riskování a spekulací, ale chápu, že každý z nás je trochu jiný a má jinou toleranci k riziku. Existují lidé, kteří velmi rádi riskují a nebojí se ztratit svých peněz. Určitě bych ale v tomto případě doporučil, aby riskovali pouze s takovým objemem peněz, který si mohou dovolit úplně ztratit. Aby většinu svých investic řešili spíše pasivně a méně rizikově. Aby měli vytvořenou rezervu, na kterou budou moci v případě nutnosti sáhnout. Nikdy totiž nevíme, co nás potká. Navíc podnikatelé se častěji spoléhají na svou schopnost pracovat, a pokud tuto možnost, třeba i jen dočasně, ztratí, může je to dostat do problémů.

Cílíte i na generaci, která zatím nemá příliš zkušeností, ale začíná chápat, že zodpovědné zacházení s financemi se vyplatí? A že investovat, byť po malých částkách, bude ku prospěchu?

V investování platí, že čím dříve začnete, tím lépe. Investoři s delším horizontem mají více času na dosažení svých dlouhodobých cílů, jako je např. dostatek peněz v důchodu, koupě domu nebo financování vzdělání dětí. Pro mladé lidi totiž platí, že čas hraje v jejich prospěch. Čím déle investují, tím více času mají jejich peníze na akumulaci a růst. Každý výnos se stává základem pro další zisky, což je princip tzv. složeného úročení. Díky dlouhému investičnímu horizontu, pravidelnosti vkládání úspor a výnosu, který investování přináší, totiž hodnota portfolia může narůstat exponenciálně.



Přesně pro ty, kteří chtějí své finance dále zhodnocovat, ale nechtějí pronikat do složitějšího světa investic nebo na to nemají čas, jsme Portu vytvořili. O vše potřebné se postaráme za ně – o správné rozložení portfolia, o hladké vklady i případné výběry, a to tak, aby neriskovali více, než je potřeba.

Oproti penzijnímu spoření není v případě DIP nárok na státní příspěvek. Dá se očekávat, že řada penzistů si své úspory v polovině roku vybere a nechá je například jen ležet na běžném účtu. Nebylo by pro některé z těch mladších DIP řešením?

Výsledný výnos u penzijních fondů je dán součtem efektu státního příspěvku a vlastním zhodnocením penzijního fondu. Je pravda, že efekt státního příspěvku je příjemný u někoho, kdo se spořením začíná, s růstem prostředků ve fondu jeho význam ale rychle klesá. U starších transformovaných fondů, ve kterých má uložené peníze stále velká část lidí, je navíc zhodnocení minimální, a to i když započteme státní příspěvky. Každopádně nejhorší je nechat peníze zahálet na běžném účtu. Řešením pro mladší nebo i starší seniory je určitě kon-

zervativní investování. A to může být v rámci DIPu nebo i mimo něj.

Co myslíte, kdo umí lépe dnes s penězi hospodařit? Starší lidé, nebo ti mladí?

Starší lidé jsou opatrnější, konzervativnější, mladí zase rádi riskují. My investiční a finanční znalosti měříme již třetím rokem tzv. Indexem investiční gramotnosti. Aktuální výsledky nám ukázaly, že se investiční gramotnost v Česku napříč věkovými kategoriemi zvyšuje. Nejlepší znalosti mají Češi a Češky ve věku 45–53 let. „Nejhůře“ jsou na tom potom mladí lidé do 35 let. Jejich největším problémem jsou především složitější otázky ohledně investování jako třeba to, jak funguje princip složeného úročení nebo že se nelze pojistit proti poklesům na akciových trzích. U starších lidí bojujeme zase s tím, že na edukaci často vzhledem k jejich věku rezignují. Řekl bych, že starší lidé mají více zkušeností, ale jsou zase opatrnější, nechávají peníze v hotovosti nebo na běžných účtech a bojí se nových forem investování. Bohužel jim tak utíkají zajímavé výnosy.

Kdy jste do takového bodu dospěl vy sám? S ohledem na profesi a zkušenosti si dovolím tvrdit, že dříve než někteří vaši vrstevníci... Naznačíte kousek vašeho vlastního příběhu?

Já jsem byl už od základní školy velmi podnikavý člověk, chtěl jsem něco dokázat, bavila mě ekonomie, bavila mě matematika a finanční trhy. Investovat jsem začal velmi brzy, už při vysoké škole, resp. svoji kuponovou knížku jsem měl, myslím, už na gymnáziu. Zažil jsem investiční úspěchy i pády. Zajímavé je, že čím více jsem do financí a investic pronikal, tím méně jsem byl ochoten riskovat. Takže našťastí jsem nikdy o nějaké zásadní částky ani nepřišel. Samozřejmě ze všech těchto zkušeností tě-

žím dodnes a promítl jsem je do své profese a daly základ vzniku Portu. Víím, že většina lidí nechce moc riskovat, že je investování vlastně ani nebaví a že primárně jde hlavně o to, aby jejich volné peníze neležely ladem, aby se zhodnocovaly. Proto je hlavním úkolem Portu umožnit investovat jednoduše, levně, efektivně, profesionálně a bez velkého riskování. Proto skládáme portfolia na míru, aby tím nemuseli naši klienti trávit zbytečně moc času, proto podporujeme filozofii spíše pasivního investování, protože dlouhodobě generuje lepší výnosy než nějaká hyperaktivní správa, spekulace a trading.

otázky připravila Eva Brixí

Jsme stále v pohybu a kreativita nám nechybí



Tomáš Chroust

Prodáváte chytrou zábavu na Slapech, ne-daleko Prahy. Co si pod tím můžeme před-stavit?

Vycházíme z konceptu francouzské televizní soutěžní hry Pevnost Boyard, která se v roce 2016 dostala na obrazovky také za účasti českých celebrit, umělců a sportovců. Upravili jsme ji však tak, aby z ní byla týmová hra pro dva až šest hráčů, kteří si musí navzájem pomáhat, a jednotlivé úkoly tak společně zvládnout. Budete potřebovat zručnost, sílu, logiku, ale i trpělivost, atrakce s názvem Pirátská jeskyně totiž nabízí 25 úkolů. A jak to celé funguje? Získáte indicie, a pomocí nich otevřete čtyři bonusové místnosti. Truhlice s pokladem je jen pro opravdové týmové hráče a ty nejšíkovnější. Hrajete tak dlouho, jak vám síly dovolí. Když se nějaký úkol nepovede napoprvé, ne-

Hledáte rozptýlení, máte sportovního a soutěživého ducha? Potřebujete vyčistit hlavu nejen jako šéf firmy, ale i jako otec, manžel, člověk přehlcený technologiemi, stresem, tlakem doby? Musíte na chvíli utéct od něčeho, čeho je až příliš? A rádi byste to dopřáli i své rodině, kolegům z práce? Pak vás možná zaujme nabídka společnosti TEPfactor, kterou založil Tomáš Chroust. Jeho aktivity najdete nejen kousek za Prahou, ale také v Polsku nebo Dubaji.

vadí. Pokusů máte neomezeně. Vráťte se zpět za dveře místnosti a můžete vstoupit znova a pokusit se nepovedený pokus napravit. Vítězné medaile jsou pro každého člena týmu! Chceme, aby naši návštěvníci odchá-zeli s pocitem, že nejenže si užili skvělý čas, ale také použili své myšlení a dovednosti k překonání různých výzev.

Jezdí k vám hlavně jedinci, kteří jsou spor-tovně založení. Ale také celé rodiny s dět-mi. Máte pocit, že se dnes lidé chtějí více bavit, nebo více sportovat?

Lidé chtějí obojí, spí-še bych naše klienty popsal jako ty s ak-tivním postojem k životu, ty, kteří hle-dají pestrou zábavu, chtějí trávit společný čas s rodinou, přáteli, partou. A na věku u nás nezáleží, tedy mohou k nám děti od deseti let. Jezdí k nám tři skupiny zá-jemců – školy na školní výlety, firmy na firemní akce a široká veřejnost. Cílová skupina je vlastně různorodý, pestrý mix. Jde

o zábavu, společně si užít s přáteli či kolegy. Klienti nám sami posílají další nápady na vy-lepšení nebo návrhy na nové úkoly, co by rádi plnili. My je reflektujeme, některé herní prv-ky se upravují, nově jsme přidali na výběr ob-tížnost hry, můžete se rozhodnout pro jednu ze tří obtížností.

Zmínil jste, že máte nabídku také pro fir-my, jejich teambuilding. Z čeho si mohou vybrat? Připravíte jim program na míru?

Ano, rádi připravujeme program na míru, fi-remní akce z poptávek zabírají skoro 50 %.

Vycházíme z konceptu francouzské televizní soutěžní hry Pevnost Boyard, která se v roce 2016 dostala na obrazovky také za účasti českých celebrit, umělců a sportovců. Upravili jsme ji však tak, aby z ní byla týmová hra pro dva až šest hráčů, kteří si musí navzájem pomáhat, a jednotlivé úkoly tak společně zvládnout.

Kromě nejoblíbenější hry Pevnost Boyard máme i celoroční ak-tivity na vodě. K to-mu nabízíme také ubytování ve čtyřlůž-kových vnitřních bungalovech, ven-kovních srubech či VIP pokojích, zařídí-me stylový catering nebo party, záleží na přání klienta, a sa-mozřejmě našich možnostech. Naše

aktivity jsou vyhledávané převážně proto, že jde o originální hru, která prověří komunika-



ci členů týmu, ochotu spolupracovat a vzájemně si pomáhat. Není to jen o jednotlivci, je to o celé skupině. Například jeden z úkolů je zdolat místnost jen po pneumatikách, pro sportovně zdatnou osobu se to bude zdát až jednoduché, přímo „brnkačka“, ale vtip je v tom, že přes celou místnost se musí přemísť všichni bez dotyku podlahy. Ale jako těžké se ukázalo to, jak to udělat, aby to zvládli úplně všichni v týmu. To je teprve ta pořádná výzva, jak spolupracovat, pomáhat si. Bez toho je tento úkol nespílitelný.

A využívají zájemci možností více od jara do podzimu než v zimě?

Jsmo otevřeni celoročně. Jarní a podzimní sezóna je nejvíce využívána právě pro firemní akce, ty pak trvají až do Vánoc, v létě pak mezi našimi účastníky vede veřejnost. Velkým lákadlem jsou vodní aktivity, konkrétně speciálně postavený katamarán TEPcat. Na něm za pomoci motoru budete brázdit tajuplná místa a zátoky slapského jezera a podle indicií na mapě hledat ukryté terče. Ty ale nestačí jen najít, pomocí stříkacího děla na TEPcatu musíte každý terč naplnit vodou na dálku tak, abyste odkryli další indicii, která vám ukáže směr dalšího bodu na slepé mapě. Doporučuji všem vyzkoušet.

Kromě nejoblíbenější hry Pevnost Boyard máme i celoroční aktivity na vodě. K tomu nabízíme také ubytování ve čtyřlůžkových vnitřních bungalovech, venkovních srubech či VIP pokojích, zařídíme stylový catering nebo party, záleží na přání klienta, a samozřejmě našich možnostech.

Už se zde odehrála třeba také svatba?

Ano, měli jsme historicky jednu svatbu. Ale řekl bych, že jsme na svatbu možná ideální místo, co se týče zábavy a večerní a noční party... Svatbu rádi zorganizujeme, ale nespécializujeme se na pořádání.



Firmu TEPfactor jste založil, ale ne pouze pro Českou republiku. Už má aktivity také v Polsku nebo Dubaji. Proč jste rozšířil působení právě do těchto oblastí?

První TEPfactor vznikl v Česku, na Slapech, kousek za Prahou. Já jsem nedaleko odsud trávil chlapecká léta, tento kraj mám rád, tak právě sem jsme umístili první pobočku. Připomíná mi dětství, a právě i v ten čas jsem se díval na soutěž Pevnost Boyard v televizi, líbila se mi. A tak se propojil nápad s podnikáním. Realizace trvala osm let. Další pobočky v zahraničí už byla souhra okolností, pomohla tomu i velmi rychlá a dobrá reakce našich partnerů, kteří nám pomohli projekty zrealizovat. V Dubaji byl zájem od dubajského partnera, tak jsme tomu šli naproti a využili toho. V Polsku se cítím dobře, když jsem tam poprvé přijel, vnímal jsem ho jako takové prodloužené Česko, vše mi tam bylo velmi blízké. Tak tato země byla jasná volba. Poohlížíme se však i dál a do budoucna se chystáme i na další lokace.

Umějí si lidé v cizině zábavu intenzivněji užít než u nás? Dokážou shodit starosti, zapomenout na povinnosti, a jen tak si odpočívat?

Myslím, že si tuto zábavu užívají lidé všude na celém světě stejně. Princip TEPfactoru je univerzálně použitelný koncept, není omezen po hlavím, barvou pleti, náboženstvím apod.

Místní lidé se prostě chtějí bavit, z toho jsem při budování zahraničních poboček vycházel. V Česku máme tu výhodu, že zde máme i ubytování, což dává všemu ještě větší rozměr.

A jak jste na tom vy sám? Dokážete přehodit myšlenku a zkrotit stres třeba právě na Slapech?

Já rád trávím volný čas aktivně. Byl jsem pět let činorodý ve skautu, rád vymýšlím nové věci pro své děti a děti mých přátel, máme takový klub darebáků, vymýšlíme aktivity spolu, třeba nás baví lézt po skalách. Zkrátka vyhledávám dobrodružné chvíle, a lidí, se kterými mohu volný čas takto prožít. A moje okolí to kvituje... A jak jsem zmínil, na Slapech to mám celkově moc rád, plním si tu své dětské sny. Vše testuji na vlastní kůži, chci nabízet jen takové služby, které by bavily mne samotného v roli zákazníka.

Co byste k dnešním službám brzy rád ještě doplnil?

Mám dlouhý seznam, do čeho bych se s chutí ještě pustil. A postupně krůček po krůčku přidáváme, novinky testujeme a zdokonalujeme naše aktivity. Některé se ujmou, jiné ne, tak to prostě chodí. Nechte se překvapit, momentálně nechci prozrazovat více. Jsme stále v pohybu a kreativita nám určitě nechybí.

otázky připravila Eva Brixl ■■■



Kolébku knedlíků hledáme v Asii aneb knedlíkový happy end

Knedlíky poprvé spatřily světlo světa před více než 2000 lety v Číně. Historie tohoto pokrmu není příliš zmapována a často jde spíše o dohady. O původ knedlíků se přetahuje celá řada zemí a regionů. Kdy a proč zdomácněly na našem území? Na otázky odpovídal Petr Kosiner, šéfkuchař firmy Knedlíky Lázníčka s.r.o.



Petr Kosiner a Vladimír Zikmunda

Tato společnost se do knedlíkových dějin zapala zlatým písmem. Její ovocné knedlíky z kunratických jahod nebo kombinace lesních a kanadských borůvek jsou vyhlášené. Bramborové se rozplývají na jazyku a karlovarské překonávají veškerá očekávání. S Brynzáky nebo Pikantními dýňovými nočky okouzluje výrobce i ty, kteří ke knedlíkům mívali vlažný vztah. Klasické houskové nemají konkurenci. Dobroty tohoto výrobce už 33krát získaly ocenění Česká chuťovka. A vedle toho stojí Knedlíky Lázníčka také za Velkou knedlíkovou kuchařkou, ojedinelou publikací o tomto pokrmu. Zatracované příloze otevírá znovu dveře na český talíř. To je knedlíkový happy end.

Nebo je to jinak?

Rád bych světu oznámil, že knedlíky vznikly v Čechách, ale nebyla by to pravda. I když patří do pokladnice naší národní kuchyně, jejich kořeny je třeba hledat v Asii. Nejstarší doložené zprávy o knedlicích pocházejí z Číny. Ale víc informací o tom, jak vypadaly a které tradice se k nim vázaly, nemáme. Jisté však je, že bychom

se museli vydat nejméně 2000 let proti proudu času, abychom to zjistili. V Evropě legendy zmiňují knedlíky v souvislosti s rokem 1266 a oblastí Deggendorf. Starostova žena údajně hrozeným knedlíkem zahнала špeha vojsk Otakara Přemysla. Podobná historika se váže i k roku 1430 a husitským válkám.

Jak tedy vypadaly a chutnaly nejstarší evropské knedlíky?

Šlo spíše o takové jednohubky. Měly podobu malých kuliček. O chuti toho moc nevíme. Ale známe suroviny, z nichž se připravovaly. Typicky šlo o maso, ryby a obiloviny. Od 17. století přibývaly brambory a na mase se začalo ubírat. Jejich hlavním posláním bylo zasy-

tit. A proto nejspíše nepřekvapí, že šlo původně o jídlo chudých vrstev společnosti. Jak na evropském kontinentě docházelo k výrazné migraci, šířily se po území i první knedlíkové recepty. Kdo by chtěl do knedlíkových dějin více proniknout, může se poohlédnout po publikaci Knedlík – Kloss – Knödel aneb Knedlíkové nebe, kterou v roce 2009 vydalo Muzeum Cheb.

A co knedlíky a česká kotlina?

Prvopočátky knedlíků na našem území jsou dost nejasné. Avšak 18. století už nabízí lepší představu. Docházelo k masovému a spontánnímu rozšíření zejména nejrůznějších variant bramborových knedlíků dochucených tím, co hospodářství nabízelo. Šlo o to vařit ze surovin, které byly v tom kterém regionu dobře dostupné. Takže se brzy vedle kaší, polévek a pokrmů z obilovin staly stabilní součástí jídelníčku tehdejších širokých vrstev. V tomto období se, pravděpodobně metodou pokusů a omylů, zrodila řada regionálních receptů.

Dnes preferujeme vybrané kvalitní suroviny a hezký vzhled. Ale v období počínajícího novověku to bylo vedlejší. Dokud jste se nestali hosty na zámku. V zámecké kuchyni knedlíky nehrály úlohu levného, dostupného a sytívého hlavního jídla, nýbrž přílohy k masu, která musela dobře chutnat i vypadat.

Kdy se u nás poprvé objevil kynutý knedlík?

Kynuté knedlíky byly historicky rozšířené ve východních Čechách. Nejčastěji se těsto plnilo ovocem nebo povidly. Velký rozmach kynuté knedlíky zaznamenaly až v 19. století, kdy se staly významnou součástí měšťanské kuchyně. O tom, jak se mezi měšťany vařilo, víme hodně od Magdaleny Dobromily Rettigové, která se do knedlíkového dědictví v našich zemích významně zapsala. Ale historii tohoto pokrmu ovlivnily i tisíce bezejmenných lidí, díky nimž se recepty v rodinách předávaly z generace na generaci.

Prvopočátky knedlíků na našem území jsou dost nejasné. Avšak 18. století už nabízí lepší představu. Docházelo k masovému a spontánnímu rozšíření zejména nejrůznějších variant bramborových knedlíků dochucených tím, co hospodářství nabízelo. Šlo o to vařit ze surovin, které byly v tom kterém regionu dobře dostupné.

mu ovlivnily i tisíce bezejmenných lidí, díky nimž se recepty v rodinách předávaly z generace na generaci.

Ještě nedávno však byla tato příloha zatracovaná, že?

Knedlík v českých domácnostech patřil ještě před rokem 1989 k hojně využívaným



přílohám i hlavním chodům. V porevolučních letech se trh otevřel nejrušnějším novinkám a tradiční přílohu začaly částečně vytlačovat výrobky, které sem proudily ze západní Evropy. Společně se změnami životního stylu a touto objevovat to „exotické“, co tuzemští spotřebitelé dosud neznali, se dostal knedlík do svízelné pozice. Stala se z něj levná, mnohdy nekvalitní příloha, která právě pro lacinou a nenáročnou přípravu zdomácněla v řadě hospod. Z druhé strany to knedlík schytával jako přežitek minulých dob, který má prachbídnou nutriční hodnotu a rozhodně by se na jídelníčku člověka vyznávajícího zdravý životní styl neměl objevovat víc než jednou za kvartál.

Ale doba se mění a dnes knedlík zažívá renezanci. Mimo jiné i vaší zásluhou...

Jsem tomu upřímně rád, protože ještě nedávno se proti této příloze zvedaly hlasy skoro ce-

lého národa, byt neoprávněně. Naštěstí zvítězil zdravý rozum nad pochybnými informacemi. Babičky a dědečkové své know-how, jak ho

Knedlík zakotvil i v mém srdci. Babiče jsem s chutí asistoval, když na knedlíky zadělávala. I Vladimír Zikmunda, většinový vlastník firmy, si v mládí ke knedlíkům a jejich přípravě našel cestu. A v roce 2013 vznikla firma Knedlíky Lázníčka. U jejího zrodu jsme stáli oba. Od té doby se snažíme lidem sdělit, že knedlík uvařený z kvalitních surovin není nic zlého ve zdravém stravování.

připravit, předávaly svým dětem, a snad ještě s větším nadšením vnučatům. Co by to bylo za prázdniny u prarodičů bez ovocných nebo špekových knedlíků, bez typické trojkombinace knedlo-vepřo-zelo?

Knedlík zakotvil i v mém srdci. Babiče jsem s chutí asistoval, když na knedlíky zadělávala. I Vladimír Zikmunda, většinový vlastník firmy, si v mládí ke knedlíkům a jejich přípravě našel cestu. A v roce 2013 vznikla firma Knedlíky Lázníčka. U jejího zrodu jsme stáli oba. Od té doby se snažíme lidem sdělit, že knedlík uvařený z kvalitních surovin není nic zlého ve zdravém stravování. Všimají si toho koncoví zákazníci i gastro provozy, včetně cateringových společností. Dnes nabízíme více než sto druhů, ve stálém sortimentu jich máme 43 druhů. A každoročně připravujeme i nové druhy a receptury.

připravila Kateřina Šimková

Pod vedením dobrého šéfa **nevyhoříte**

Nadměrné pracovní vytížení, dlouhodobý stres i nerovnováha mezi prací a soukromým životem. Tyto faktory mohou vést k vyhoření, poklesu výkonnosti, ztrátě motivace, a dokonce ke zdravotním problémům. Jak vyhoření předcházet a co může udělat šéf?

„Když dojde k vyhoření, znamená to, že člověk vydává příliš mnoho energie, ale další nenabírá. Lidé často investují energii do okolí nebo právě do práce. Pokud ale nemají vlastní zdroj, který nezávisí na jiných lidech ani vnějších okolnostech, vede to k vyčerpání nebo syndromu vyhoření,“ řekla Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto, kte-

rá se zabývá vzděláváním a rozvojem majitelů a manažerů menších a středních firem. V práci se projevuje snížená kvalita vykonávané činnosti, dochází ke zvýšené absenci z důvodu nemoci. V běžném životě jsme unavení, nic nás netěší. Vyhoření tak má vážné důsledky nejen pro jednotlivce, ale i pro firmy. „Pokud má pracovník nad sebou opravdu kvalitního šéfa, troufnu si tvrdit, že k vyhoření ani dojít nemůže,“ uvedla Irena Vrbová. Někdo zakazuje práci přesčas, jiný organizuje školení o zvládnutí stresu. Mezi benefity se objevuje nabídka psychologické péče. Pro zaměstnance je důležité uznání jejich úsilí a úspěchů. Vyhoření se většinou netýká lidí, kteří nežijí pouze svojí prací. „Platí zde rčení, že se nevyplácí vše vsadit na jednu kartu. Člověk může

mít fáze, kdy dává práci vše, ale nemělo by se to stát celoživotní mantrou,“ doplnila Irena Vrbová. Nejspokojenější jsou zaměstnanci, kterým práce dává smysl a umí najít balanc. V posledních letech proběhla velká změna u zakladatelů firem. „Podnikatelé, kteří zřizovali své firmy v 90. letech a zkraje nového tisíciletí, byli svojí činností tak naplněni, že zapomněli na všechny své koníčky, nebo dokonce rodiny. Někteří už hledají nástupce, ale cítí, že odchodem z firmy by ztratili sami sebe. Předání podniku je pak velmi komplikované, protože zakladatel se bojí od firmy odputat. O odchodu sice mluví, ale ve skutečnosti nechce. Neumí si představit jiný smysl života. Situace pak není jednoduchá ani pro nástupce, kteří se nechtějí upracovat,“ vysvětlila Irena Vrbová. (tz)

Při správě vil dbáme na autenticitu majitelů

Dovolená v Chorvatsku už dávno není jen o paštikách v kempu. Oblíbená turistická destinace se rychle rozvíjí a nabízí i moderní rezorty, které je možné navštívit během celého roku. Patří k nim také Bužez nedaleko města Drage a národního parku Kornati, který si oblíbila i řada celebrit a digitálních nomádů. Jednu z vil si zde můžete pronajmout i vy, stačí se podívat na portál Bužez.eu, který provozuje majitel několika vil a správce části rezortu Jakub Čejka. Jak se mu daří reagovat na požadavky majitelů? A co podle něj nejčastěji oceňují hosté?

Proč jste se rozhodl pro rezort právě v Chorvatsku? A jak dlouho už ho provozujete?

Do Chorvatska jsem s rodiči jezdil odmalička, takže jsem k té zemi měl vztah. A nyní už se tam vše rozvíjí. Bužez je navíc na krásném místě na dosah od národního parku Kornati a dalších přírodních zajímavostí i turistických atrakcí. Když jsem tam zamířil poprvé, rezort se teprve plánoval, ale přesto mě uchvátil genius loci toho místa. Před pěti lety tam tedy naše firma koupila první vilu – č. 7 a každý rok přikoupila jednu další. Náš poslední projekt je vila 54 z minulého roku a celkem jich teď máme 20. Kromě toho se ale staráme i o vily ostatních, a to prostřednictvím systému Bužez.eu, který nabízí jednak správu vil pro majitele, a jednak ubytování pro turisty.

Nejvíce klientů máme v obou směrech z Česka, ale i z Polska nebo Rakouska. Důležité je, že i když vilu spravujeme, chceme zanechat majiteli plnou autenticitu. Nejde nám čistě o provizi, ale chceme, aby měl ten člověk stále radost z toho, že si našel vilu a splnil si sen o podnikání na pláži. Domy tedy spojujeme se jmény jejich majitelů a oni to to oceňují. To znamená, že nejde jen o vilu číslo X, ale děláme facility management se vším všudy v souladu s potřebami vlastníků i návštěvníků.

Co všechno správa takového ubytovacího zařízení obnáší?

Hlavní je neustálá pozornost, péče o zákazníky a komunikace s nimi. Sami opravdu děláme téměř vše, včetně například právních služeb, ale i údržby a oprav. Teď jsme například pro-

váděli detailnější revizi, která probíhá vždy na jaře a na podzim. Kromě svých vlastních vil obsluhujeme dalších 12–15 domů, takže máme komunikačně i marketingově dost napilno. Nedělám pochopitelně všechno sám, mám několik spolupracovníků, ale i tak každý měsíc do rezortu jezdím, abych zkontroloval, že všechno funguje, jak má. Osobní kontakt je zkrátka nutností, jako v každém podnikání.

Je možné si vilu i koupit, nebo jen pronajmout? A jak se pohybují ceny?

Primárně domy pronajímáme, to je náš core business. Občas se ale nějaká vila prodává. Z 90 % kvůli tomu, že majitel nemá čas na údržbu. A právě teď se jedna vila uvolnila, pokud by tedy měl někdo ze čtenářů zájem, rád předám více informací. Je ale potřeba jednat rychle, protože kupce většinou najdeme zhruba do měsíce.

Cena pronájmu se odvíjí od sezóny. Nejlevnější je samozřejmě ubytování v zimě a pak máme ještě vedlejší a hlavní sezónu. A zároveň samozřejmě zohledňujeme svátky. Peak v létě je velký, ale i tak se snažíme o přívětivé ceny. Já třeba nejraději jezdím do Bužez v říjnu a v listopadu, a pak v březnu. Často tam trávím i Silvestra, kdy je krásných 15 °C. Pobyt v rezortu tedy může být zajímavý celoročně, zvlášť, když si vyberete vilu se saunou a jacuzzi. Na cyklovýlety nebo návštěvy okolních atrakcí je naopak chladnější počasí i lepší.

Obsazenost rezortu přes zimu je asi menší... Daří se vám hosty nalákat na nižší ceny?

Ano, v létě je plno a přes zimu máme také třeba 30–40 % kapacity obsazených. Neměli jsme ale tolik času na marketing. Pokud se na to příští rok zaměříme, věřím, že zaplníme více než polovinu, možná i 60 % míst. Vedou samozřejmě vily s vířivkami, ale i ostatní jsou skvěle vybavené, mají kvalitní wi-fi připojení, moderní sound systém, televizi i Playstation a jsou vyhřívány. Hodně se jezdí na kola, a na elektrokola, anebo lidé chtějí jen změnit prostředí, aby měli klid na práci.

Bužez si oblíbily i známé osobnosti. Co si nejvíce chválí?

Ano, jezdí k nám i řada českých celebrit, například Kristýna Kohoutová, Luděk Šmehlík, Nicol Švantnerová, Veronika Kopřivová nebo Taťána Kuchařová. A velmi rádi se k nám vrací i manželé Hejlíkovi. Všichni si chválí hlavně výborný přístup k moři, design vil a dojezdovou vzdálenost k atrakcím v okolí. Do



Jakub Čejka



národních parků Krka a Kornati je to od nás autem opravdu pár minut, a blízko je i Zadar nebo Šibenik.

A další výhody oproti klasickým hotelům a rezortům?

Dále je to přirozená ohraničenost a bezpečnost celého rezortu, který je díky tomu vhodný i pro děti. Vybavenost vil je také skvělá, řekl bych na chorvatské poměry nadstandardní, takže není vůbec problém pracovat z pláže. Kolem Bužez jsou útesy, které poskytují příjemné soukromí a pláže nejsou přeplněné. Z 95 % tam narazíte jen na návštěvníky rezortu. Vily jsou v mírném svahu a celý rezort je pěkně členitý, v takovém amfiteátrovém stylu. I z vil dál od moře je tedy vidět na pláž a na ostrovy národního parku Kornati. Navíc nemusíte chodit nikam daleko přes rušnou ulici a brát si s sebou svačinu na celý den. Máte tam svoje zázemí a vše je blízko.

Kdo navrhl designovou podobu rezortu?

Autorem je slovinská firma Oikos, která má svůj specifický styl. Fasáda je dělaná ze severského smrku – z opalovaného dřeva, které má

typickou bílošedou barvu a nazývá se yakisugi. Nejsou to žádné tiny housy, ale opravdu dřevostavby s nádhernými vitrážovými okny a velkou terasou. A po celém rezortu rostou nádherné oleandry a olivovníky. Ve většině případů jsou vily uzpůsobené pro čtyři až šest osob, mají nádherné koupelny, zabudované skříně i moderní nábytek a doplňky. Vše, včetně gauče, lamp nebo kuchyně, přitom pochází od designových evropských značek, které pracují jen s velmi kvalitními materiály.

Co si představit pod deklarovanou udržitelností?

V první řadě je výhodou skvělá izolace a promyšlený systém klimatizace, díky kterému je ve vilách příjemně v zimě i v létě. Celý rezort si zakládá na tom, aby byl udržitelný, abychom třídili odpad a vše bylo energeticky účinné. Časem plánujeme jít i cestou solárních panelů apod., ale to je spíš hudba budoucnosti. Už nyní nás ale zajímá zahradní kultura, v okolí vil vysazujeme olivovníky a oleandry, a napomáháme tak obnově přírody. Nepovažujeme se za striktní ekology, ale majitelé rezortu jsou ze střední a západní Evropy a mají v tomto směru hodně pokrokové názory, což samo-

zřejmě vítáme. Dále je v plánu i půjčovna elektrokol.

Chystáte rozšíření rezortu nebo plánujete podobných projektů do budoucna více?

Ano, teď budeme v rámci Chorvatska spouštět více projektů, půjde o další služby v rámci této země, tedy například support při zakládání firem a pořízení nemovitostí. Už nyní s naší advokátní kanceláří spolupracujeme s partnerskou pobočkou v Záhřebu a jsme schopni tam zajistit i marketing. V každém případě je to návazný projekt, který by se měl spouštět zhruba během dvou měsíců.

Na jaké novinky se mohou návštěvníci těšit?

Konkrétně v Bužez se plánujeme více zaměřit na děti a sportovní aktivity i v rámci rezortu, abychom motivovali ještě větší množství lidí. A dále chceme rozšířit spolupráci s atrakcemi v blízkosti. Jde třeba o zábavní park Dalmatia Land, kde už teď mají naši hosté 10% slevu, a pak to jsou i restaurace a kavárny s nižšími cenami a různými dalšími výhodami speciálně pro nás.

připravila Dana Halušková



Padělky stále na scéně

Padělané peníze stále existují, 3539 českých bankovek a mincí v celkové hodnotě 5,648 miliónu korun označila loni za padělek Česká národní banka. Nejvíc jich, stejně jako v minulosti, bylo v Praze, a to 1019. Následovaly Klatovy s 298 padělků a Karlovy Vary s 273 falešnými penězi. Více než mince se padělaly bankovky, zvýšil se i počet nepravých dvacetikorun. Meziročně ČNB zadržela o 2419 padělků víc.

V roce 2023 zadržela Česká národní banka celkem 3539 kusů padělaných a pozměněných bankovek a mincí. Z tohoto počtu bylo 2146 kusů bankovek a 1393 kusů mincí. „České bankovky a mince jsou velmi dobře

chráněné před možností padělání a jejich ochranné prvky plní svou bezpečnostní funkci velmi dobře,“ řekla členka bankovní rady Karina Kubelková, která dohlíží na činnost sekce peněžní České národní banky.

Tisíce kusů bankovek

ČNB v roce 2023 označila za padělek 2135 kusů českých bankovek v celkové hodnotě 5,6 miliónu korun. Ve více než polovině případů šlo o dvoutisícikoruny (57 %), následovaly pětistícikoruny (28 %) a tisícikoruny (9 %). Nejvíce, osm z deseti falešných bankovek (1728 kusů), experti ČNB zařadili do 4. stupně nebezpečnosti z celkem pětistupňové škály (hodnotí se jako ve škole, tj. 5 je nejhorší). Takové padělky buď vůbec neměly ochranné prvky, nebo je neuměle napodobovaly. Následovaly bankovky s chybnou orientací líce a rubu, jednobarevné či jednostranné kopie. Těchto bankovek patřících do 5. stupně nebezpečnosti loni ČNB zadržela celkem 395. ČNB zadržela také 11 pozměněných bankovek, tedy pravých peněz upravených na vyšší číselnou a/nebo slovní hodnotu. V pěti případech šlo o stokoruny, ve třech o dvoustekoruny, dvakrát se zachytila pozměněná tisícovka a jednou bankovka v nominální hodnotě 500 Kč. Také v případech pozměněných bankovek vždy šlo o nepříliš kvalitní zpracování. „Lidé si sami mohou snadno ověřit pravost svých bankovek ve třech krocích: bankovky se dotknout, podívat se na ni proti světlu a sklopit ji. Rozdíl mezi bankovkovým papírem vyrobeným z bavlny a tím běžným kancelářským, na kterém bývají padělky zpravidla tištěny. Lze poznat již při uchopení bankovky do ruky,“ popsala, jak poznat padělky, Karina Kubelková a doplnila: „Pravá bankovka je navíc vytištěná více tiskovými technikami, mezi kterými je i hlubotisk, proto nikdy není zcela hladká na dotek. Pohledem proti světlu je u pravých bankovek viditelný vodoznak, ochranný okénkový proužek a soutisková



Karina Kubelková (vlevo)

značka. Při sklopení pravé bankovky lze vidět několik opticky proměnlivých barevných prvků.“

Dvacetikoruny mají zvlněnou hranu

ČNB v roce 2023 zadržela 1393 dvacetikorun v celkové hodnotě 27 860 Kč. Padělek lze rozeznat ražbou reliéfu, která se od středu k okrajům mince zhoršuje. Hrana padělaných dvacetikorun je zvlněná a mince má na hraně zřetelné rýhy. Jde o kvalitní padělky mincí české měny.

Napodobeniny z loňska

ČNB v roce 2023 zadržela také 1033 napodobenin bankovek a mincí. Šlo například o divadelní a filmové rekvizity, reklamní a upomínkové předměty, učební pomůcky, poukázky na slevy zboží a služeb aj. Tedy kopie peněz, které se nevyráběly kvůli uvedení do oběhu.

Falešná eura a americké dolary

Loni ČNB v Česku zachytila také 766 kusů padělaných a pozměněných zahraničních bankovek a mincí. Nejčastěji šlo o falešná eura (525 kusů) a americké dolary (238 kusů). Padělky eur byly většinou ve 3. stupni nebezpečnosti, padělky dolarů většinou ve 2. stupni nebezpečnosti. Obecně se falešné zahraniční peníze dlouhodobě vyznačují vyšší kvalitou zpracování.

Padělání peněz i úmyslné uvedení do oběhu je trestné. Podezřelými bankovkami a mincemi nelze platit a je nutné je odevzdat Policii ČR nebo bankám, které zajistí předání ČNB k analýze pravosti. Lidé mají právo peníze, o kterých se domnívají, že jsou falešné, odmítnout převzít. Padělky se totiž zadržují bez náhrady. (tz)

O padělcích informovali v březnu na tiskové konferenci v Praze odborníci z České národní banky. Při této příležitosti jsem se Kariny Kubelkové, členky bankovní rady České národní banky, zeptala:

Vznikají padělky českých bankovek v ČR, nebo i v cizině?

Padělky českých peněz se vyrábějí jak u nás, tak v zahraničí.

Je mezi padělateli v naší zemi také žena?

Netušíme.

Nachází se v Čechách padělků méně než v jiných zemích, potažmo v EU?

U nás je padělků méně, česká měna není pro padělatele tak atraktivní jako jiné měny.

Eva Brixí

TERMINOLOGIE

- **Padělané peníze** – kopie peněz vyrobené za účelem uvedení do oběhu místo pravých peněz
- **Pozměněné peníze** – pravé peníze upravené na vyšší číselnou a/nebo slovní hodnotu
- **Napodobeniny** – reprodukce peněz vyrobené za jiným účelem než uvedení do oběhu

PADĚLANÉ A POZMĚNĚNÉ ČESKÉ BANKOVKY A MINCE

	2022	2023
Celkem	1120	3539
• z oběhu	973	2927
• před oběhem	147	612

ČNB v roce 2023 na území České republiky zadržela

3539

padělaných a pozměněných českých bankovek a mincí.

PADĚLANÉ A POZMĚNĚNÉ ČESKÉ BANKOVKY

ČNB v roce 2023 zadržela **2135** padělaných a **11** pozměněných bankovek české měny v celkové hodnotě **5,6 mil. Kč**.

Nejčastěji padělané nominály:

2000

57 % (1217 ks)

5000

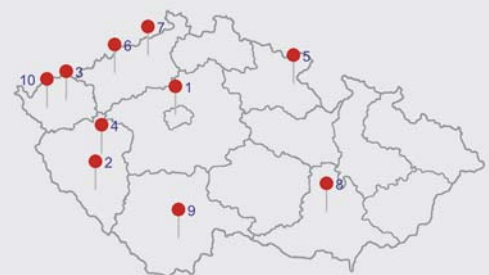
28 % (590 ks)

1000

9 % (190 ks)

NEJČASTĚJŠÍ MÍSTA ZADRŽENÍ

1. Praha	1019 ks
2. Klatovy	298 ks
3. Karlovy Vary	273 ks
4. Plzeň	168 ks
5. Náchod	121 ks
6. Most	65 ks
7. Ústí nad Labem	42 ks
8. Brno	37 ks
9. České Budějovice	17 ks
10. Sokolov	17 ks



PADĚLKY ČESKÝCH MINCÍ

ČNB v roce 2023 zadržela **1393** padělaných mincí (20 Kč) v hodnotě **27 680 Kč**.

Padělané mince 20 Kč

- Vynikají poměrně kvalitní ražbou, která se směrem od středu k okrajům zhoršuje.
- Magnetickými vlastnostmi zhruba odpovídají pravým mincím 20 Kč.
- Většina zařízení na zpracování mincí padělky rozpozná a následně zadržuje.
- Lze je rozpoznat i pouhým okem, a to vzhledem k nedokonalé ražbě.

To si nikdo neumí představit

Příchod Obecné umělé inteligence (AGI) na úrovni člověka bude bezpochyby představovat zásadní zlom v dějinách lidstva a přinese dalekosáhlé změny v ekonomice a oblasti informačních technologií. AGI zcela přetvoří způsob, jakým pracujeme, komunikujeme a žijeme. Co to ale bude vlastně znamenat? O tom se rozprávěl David Strejc, jednatel společnosti Apertia Tech s.r.o. a architekt lowcode AutoERP:



David Strejc

Mohou společnosti přizpůsobit své obchodní modely a strategie pro příchod AGI tak, aby maximalizovaly její přínosy a minimalizovaly negativní dopady na pracovní trh a ekonomiku?

Toto si nikdo neumí představit. Sleduji poslední pár měsíců YouTube scénu, od majitelů AI firem po YouTubery specializující se na AI problematiku, a je to jedna z nejčastějších otázek. Z minulosti vyplývá, že nástup technologie vytvořil vždy další pozice. „Hloupejší“ práci začaly dělat stroje, lidé se přesunuli o úroveň výše a začali se zabývat další „sofistikovanější“ činností. S nástupem AGI bohužel toto pravděpodobně odpadá, protože není moc prostor pro „sofistikovanější“ práci. Mluví se v souvislosti s AGI o několika věcech, které mohou nastat dříve než samotná AGI. Mluví se například o One Man Content – lidé budou tvořit obsah sami pro sebe. Proč chodit do kina na nějaký blockbuster, když si příběh v podobné kvalitě vytvořím sám. V současnosti jsem to zkoušel s napsáním knihy způsobem, že jsem knihu v podstatě četl, ale diktoval jsem AI, jak chci, aby pokračovala. A párkrát jsem se skutečně málem sesunul na zem smíchy. A bavilo mě to šileně.

Mluví se také o miliardových firmách vlastněných jedním člověkem. Ze zkušenosti a z historie víme, že mnoho firem bylo založeno a v podstatě taženo jedním člověkem. Jeho vízí, jeho energií, nápadem, zápal. Ostatní mu dělali více méně asistentky. Představte si, že můžete najímat asistentky do nekonečna a každá pracuje 24/7 365. Toto je v podstatě AGI. Jaký to celkově bude mít dopad? Pravděpodobně nepodmíněný příjem, zdanění práce AI a robotů, celkový posun společnosti směrem, o kterém teď mnoho nevíme stejně tak jako jsme si nedokázali před deseti lety představit takzvané influencery, kteří momentálně vládou mladé generaci.

A nejnovější trendy v oblasti vývoje AGI?

Jeden z trendů je takzvaný multimodal AI. Z textů a učení AI na textech se firmy vydávají dále, protože se zjistilo, že lidstvo nevyprodukovalo dostatek textů, které by mohly AI naučit dost. Nyní se AI ubírá směrem učení se z videí (firmy to popírají, ale pravděpodobně konzumuje kompletně celý YouTube, TikTok, Instagram atd.). Další trend a trend tohoto roku je učení AI v prostoru her. Hry jsou kvalitou svých enginů

a zpracování velmi blízko realitě a Google a další společnosti trénují specializované modely v prostředí her. Zjistilo se totiž, že následně takto vytrénované modely mohou celkem obstojně fungovat v reálném světě.

No a hlavní rozdíly mezi úzkou umělou inteligencí (ANI) a AGI? A jak ovlivňují naše přístupy k vývoji?

Prvním problémem je, že nikdo nemá přesnou definici AGI. AGI podle shod odborníků sama o sobě bude mít několik stupňů, než přejde k takzvané ASI – Artificial Super Intelligence. Elon Musk žaluje OpenAI právě z důvodu, kdy tvrdí, že Microsoft si koupil veškerá práva na ANI (cokoli před AGI), ale OpenAI prý už v současnosti v laboratorních něco obdobného AGI má. Jde o postupný vývoj a dle mého výzkumu pravděpodobně nebude nástup AGI jako výbuch jaderné bomby, jak si ho možná někteří představují. Existují modely toho, jak roste zhruba inteligence ChatGPT vůči porovnání s mozky a inteligencí lidí a zvířat. Jestli se nemýlím, jsme teď na úrovni kočky. ChatGPT 3.5 byla na úrovni myši. Jde o přirovnání takzvaných parametrů v pojetí AI vůči počtu synapsí v mozku. Magické číslo je sto biliónů. Tolik má mít lidský mozek synapsí. Momentálně, jestli se opět nepletu, jsme veřejně na jednom biliónu synapsí.

Přiblížíte potenciál AGI pro změnu způsobu, jakým komunikujeme s technologiemi? Ovlivní to každodenní život lidí?

Vize předních odborníků, majitelů největších firem a dalších je, že se náš způsob ovládání počítače a technologií dost posune směrem k chatu. Jak lidé momentálně chatují s ChatGPT v jednom okně, budou čím dál více takto ovládat celkově počítač a popřípadě další technologie. Z vlastní zkušenosti nyní mnohem více než kdy dříve počítači diktuji, co chci napsat a nechat si odpovědět AI – v mém případě jde o kódy programů. Je to mnohem rychlejší a z mého pohledu efektivnější.

S nástupem AGI opět nikdo neví, co bude. Celkově je nástup AGI předpokládán v tomto desetiletí. Podle slov Sama Altmana rok 2029, podle interních leaknutých dokumentů z OpenAI teoreticky rok 2027. Podle vyjádření Elona Muska bude v roce 2025 na konci roku AI chytřejší než každý jednotlivý člověk na planetě. Nejde podle něj ale ještě o AGI. AGI je dle jeho tvrzení AI chytřejší než všichni lidé na planetě dohromady. Tato změna ovlivní náš život asi stejným způsobem, jakým ovlivnilo život lidí zavedení elektrického proudu. S jedním malým rozdílem. Zavedení elektriny a vývoj lednic, praček, televizí, počítačů, a následně AI trvalo dohromady téměř století. Vše



ilustrace Pixabay

založeno na elektřině. Nástup AGI bude trvat měsíce. Asi chápete rozdíl.

Svou roli mohou hrát vzdělávací instituce a organizace při přípravě studentů na novou realitu pracovního trhu s AGI... Nebo je to jinak?

Bude to znít hloupě, ale žádnou. Jak chcete ovlivnit něco, co ví všechno, co je dostupné na internetu, a odpovídá vám to v reálném čase, a dokonce to už v současnosti umí mluvit téměř nerozeznatelně od člověka?

Claude 3 umí splnit testy na úrovni střední školy, a to takové, které zadávají odborníci, řekněme, na biologii. Jejich kolegové, například učitelé matematiky, nejsou schopni tento test splnit ani s použitím internetu. Claude 3 jej dává. AGI je plánována tak, že bude hledat léky na rakovinu, zdroje energie, biologický výzkum a další. Je to dost nepředstavitelné. Ale bohužel, nebo bohudík, jde o realitu.

Které aspekty vzdělávacích systémů by měly být automatizovány pomocí AGI a které by měly zůstat v rukou člověka?

V rukou lidí musí zůstat pouze trénink malých dětí téměř od narození v tom, že cokoliv vidí na internetu a v technologiích, nemusí být reálné. Ať to vypadá reálně, jak chce. A toto samozřejmě bude platit i o odpovědích AGI. V současnosti AI takzvaně halucinuje. Vymýšlí si. AGI může mít své důvody, proč bude odpovídat lži. Ať už bezpečnostní, nebo etické. Rovněž nikdo nebude vědět, co přesně technologické firmy AGI zadaly jako nepřekročitelné hranice etiky, řekněme. Čili se bude muset jakýkoli výzkum a odpovědi AGI ověřovat. Pravděpodobně ale vznikne několik AGI v podobnou dobu. Každý technologický gigant bude patrně mít svou AGI. Pak lze ověřovat odpovědi u různých AGI.

Dokážete alespoň nastínit role, které by podle vás měla AGI hrát ve vývoji v následujících deseti letech?

Představte si nevyčerpateľného pracovníka pracujícího nepřetržitě. Navíc má takovou

hezkou vlastnost, že se skutečně umí naklonovat. Hláška: „Kéž bych se mohl naklonovat“ v případě majitelů firem se stane realitou. V současnosti je na vzestupu trend takzvaných AI agentů – virtuálních robotů, kteří si povídají sami mezi sebou a plní úkoly. Příklad je platforma Autogen od Microsoftu nebo před pár dny z mého oboru oznámený Delvin. První AI skutečný programátor, který zcela autonomně řeší zadané úkoly z Githubu. Má již



úspěšnost 12 % bez asistence. Opět – je to něco nepředstavitelného. Je to zároveň pravděpodobně jeden z důvodů, proč ještě nemáme veřejně ChatGPT 5. Firmy samy ví, i když třeba mají takovou AI připravenou, že musejí dát lidstvu alespoň minimální čas se připravit.

Největší rizika a výzvy spojené s příchodem AGI do oblasti IT a ekonomiky?

Bohužel, nebo opět bohudík, se nástup AGI pojí s nástupem robotů. Tesla, které jako jediné z mála firem na světě věřím, že je schopna něco takového zrealizovat, začne během příštího roku prodávat své humanoidní roboty. Lze se na ně podívat na YouTube. Skladníci?

Proč. Dělníci na stavbě? Uklízečky? Sami si asi odpovězte, kdo všechno může být nahrazen těmito stroji. Toto je možné pouze s rozvojem AI. Nebyl pro nás problém robotika, ale software pro takovéto stroje. Nyní se obojí spojuje a je to rychlejší, než se asi u nás v kotlině bohému zdá. Stačí sledovat zahraniční YouTube z USA.

Jaké konkrétní oblasti nejpravděpodobněji zažijí explozivní růst a proč?

Explozivní růst zažijí stoprocentně výrobci chipů. Už teď Nvidia zdesetinásobil svou hodnotu a křivka asi ještě poroste. Na AGI totiž Sam Altman shání investici sedm biliónů dolarů. Ano – jde o 140 biliónů korun. HDP České republiky je, myslím, něco okolo šesti biliónů korun. Stačí vám tato informace? Lze to dohledat. Pravděpodobně jde právě o investice do chipů a celkové infrastruktury pro AGI, která je dle čísel nepředstavitelná.

A pak si vybavte další oblast. Takzvaný One Man Content, o kterém jsem již psal. Lidé budou tvořit filmy, hry, zábavu – sami pro sebe, a popřípadě pro úzký okruh přátel a známých nebo rodiny. Sám se asi půjdu podívat na film v kvalitě Hollywoodu, jehož scénář nadiktuje můj syn AGI za pár hodin nebo dnů a ona to vyrobí.

Popsal byste klíčové dovednosti programátorů v éře AGI?

Zbudou v podstatě pouze programátoři AI. Ostatní se posunou do rolí analytiků a případně konzultantů procesů ve firmách, protože kód jako takový bude psát AI. Již v tomto roce se oblast automatizovaného programování posouvá o několik úrovní výše. Čili klíčové dovednosti a znalosti nelze přesně předpovědět. Určitě to bude kreativita, nahlížení na problémy z lidského hlediska vůči hledisku strojů, analytické myšlení.

Ale moje oblíbená hláška na závěr: hloupější to nebude. Myšleno AI. Zkuste si popovídat s Claude 3, o kterém se vedou diskuze, jestli už náhodou není trochu vědom si sám sebe.

připravila agentura KašparPR

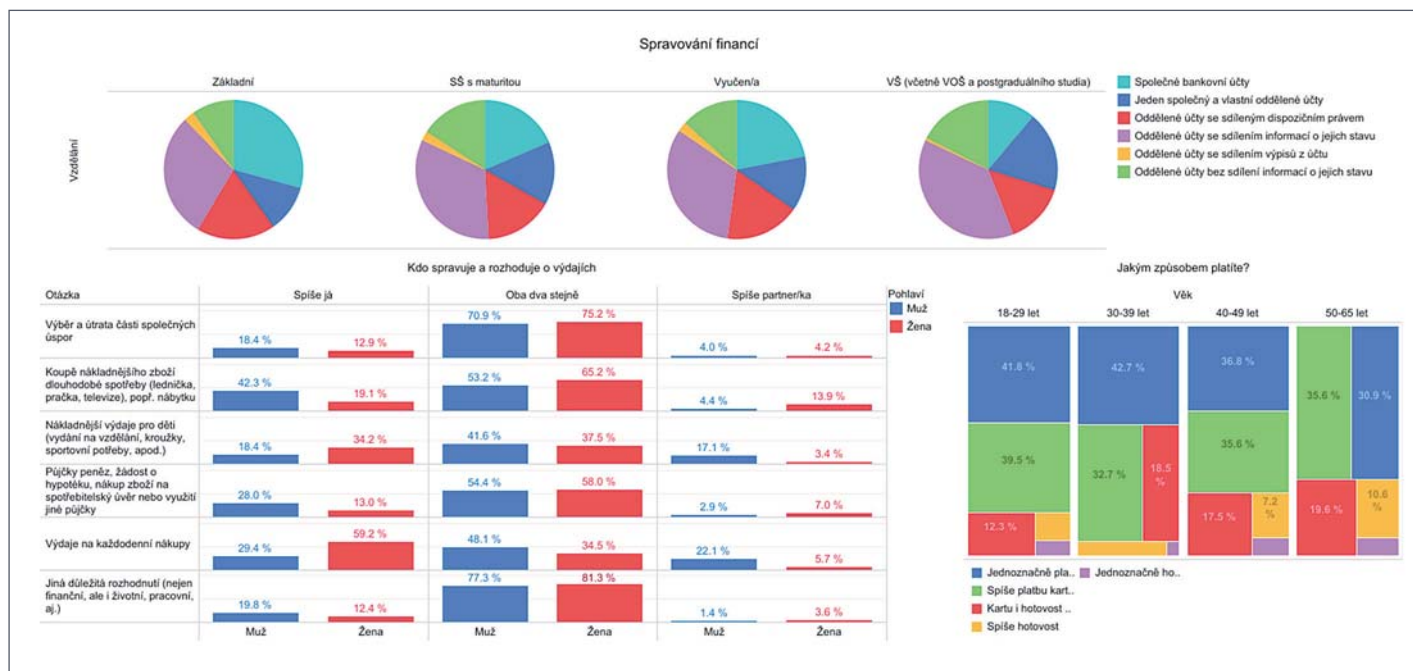
Muži nepřiznají pořízení elektroniky, ženy se nechlubí koupí oblečení

Nadpoloviční většina českých párů považuje příjmy domácnosti za společné. Naopak pětina Čechů před svým partnerem některé z nich tají. A nepřiznávají ani veškeré výdaje. Muži se nejčastěji nesvěřují s pořízením elektroniky, ženy pak s nákupem oblečení či bot. Vyplývá to z průzkumu Indexu prosperity a finančního zdraví Čechů, který společně realizují Česká spořitelna, portál datové žurnalistiky Evropa v datech a Sociologický ústav AV ČR. Z průzkumu dále vyplývá, že je v současné době s vlastní finanční situací nespokojena třetina Čechů. Aby snížili své výdaje, omezují nejčastěji návštěvu restauračních zařízení.

Přes 80 % Čechů žijících v domácnosti s partnerem se nespolehá pouze na jediný společný účet a disponuje i vlastními prostředky. Na 15 % Čechů se svým partnerem dokonce ne-

sdílí informace o stavu svého účtu a téměř stejné procento české populace má k dispozici vlastní fond či účet, o kterém jejich partner vůbec neví. Nadpoloviční většina z nás přitom

považuje veškeré příjmy domácnosti za společné. „Z našich výzkumů víme, že pro řadu lidí jsou peníze soukromým a citlivým tématem, o kterém je nepříjemné mluvit. Na druhou stranu si téměř polovina dotázaných Čechů uvědomuje, že pokud sdílí informace o svém finančním zdraví s bankovním poradcem, partnerem nebo někým blízkým z rodiny, rozšiřuje si znalosti a získává inspiraci, jak lépe hospodařit s financemi,“ řekla Monika Hrubá, která má na starost strategii finančního zdraví v České spořitelně, a dodala: „V poslední době vidíme u klientů rostoucí zájem o finanční témata a využívání nových nástrojů pro zlepšování finančního zdraví v mobilním bankovníctví. Digitální poradenství je proto



ideální cestou pro klienty, kteří se o financích neradi baví napřímo.“

Výši příjmů svého partnera zná dle svých slov 84 % mužů i žen, téměř pětina z obou skupin ale svému protějšku v minulosti zatajila nějaký mimořádný příjem. Častěji tuto skutečnost před partnerkami nezminili muži. Ti si také častěji berou půjčky, o kterých jejich protějšek neví.

Každý tají něco jiného

Podobně často jako mimořádné příjmy před sebou partneři podle posledního průzkumu Indexu prosperity a finančního zdraví tají i některé výdaje. „Ačkoliv to může působit stereotypně, data z průzkumu mluví jasně. Zatímco muži častěji tají výdaje na elektroniku či úpravu nebo doplňky do auta, ženy bez vědomí partnera výrazně častěji utrácejí za oblečení, boty nebo kosmetiku,“ upozornil Tomáš Odstrčil, šéfredaktor Evropy v datech. V případě utajení výdajů za oblečení a boty jde o poměr 1,4 % mužů a 22,5 % žen z populace. Utajené výdaje mohou v extrémních případech vést až k exekučnímu řízení, které je pro partnery často šokem. „Není výjimečným jevem, že manželé dlužníků reagují s překvapením, že za trvání jejich manželství vznikl dluh, který je dokonce exekučně vymáhán. V takovém případě pravidelně vyslovují nesouhlas se vznikem dluhu. V určitých případech může takový nesouhlas vést k omezení postihu majetku ve společném jmění manželů,“ vysvětlil Jan Mlynářčík, prezident Exekutorské komory ČR. V případě otázky, co před svým partnerem utajila, zvolila část populace možnost „nechci odpovídat“. Takto postupovalo 28 % žen a takřka 37 % mužů. Podle Jany Pěchové, vedoucí komunikace a fundraisingu organizace Apeiro, může vést utajování výdajů ve vztahu k závažným problémům: „Každá utajovaná informace může být riziková, protože narušuje důvěru ve vztahu. Finanční situace je jedna z klíčových oblastí, kde by partneři neměli mít tajnosti.“

Partneři řeší většinu výdajů společně

Většina českých párů ale výdaje řeší i platí společně. Výjimkou jsou např. každodenní nákupy, které podle respondentů průzkumu obstarávají ve větší míře spíše ženy. Ty mají dle svých slov častěji na starosti i větší výdaje pro děti. Naopak na mužích je pak koupě nákladnějšího zboží dlouhodobé spotřeby, jako je elektronika či nábytek.

Třetina Čechů není spokojena s finanční situací domácnosti

S finanční situací vlastní domácnosti, ať už jde o příjmy, úspory, schopnost splácet půjčky, či připravenost na nečekané výdaje, je podle vlastního hodnocení spíše spokojena nadpoloviční většina Čechů. Zhruba třetina respondentů je velmi či spíše nespokojena a u zbytku nepřevažuje ani jedna z možností.

„Naše analýzy ukazují, že stěžejními faktory ovlivňujícími finanční spokojenost Čechů, jsou výše příjmů domácnosti a to, jak s nimi vycházejí, stejně jako schopnost vytvářet si finanční rezervu. Splácení hypotéky či placení nájmu finanční spokojenost významně nesnižuje. Obecně jsou se svou finanční situací spokojenější lidé žijící s partnerem či partnerkou a svobodní než rozvedení a ovdovělí,“ uvedla Kamila Fialová ze Sociologického ústavu Akademie věd.

Pokud jde ale o to, jak Češi vycházejí se svými příjmy, je stále co zlepšovat. „V tomto srovnání jsou vidět rozdíly mezi různou úrovní vzdělání. Zatímco lidé se základním vzděláním vycházejí s příjmy s alespoň menšími obtížemi v 64 % případů, u absolventů vysokých škol převažují v poměru 3 : 2 spíše bezproblémové stavy,“ argumentoval Tomáš Odstrčil. Vzdělání je zásadním faktorem i u výše čistých příjmů domácnosti. Zatímco respondenti se základním vzděláním uvádějí nejčastěji čistý příjem domácnosti do 40 000 Kč, u vysokoškoláků částka nejčastěji přesahuje 60 000.

Odpovídají tomu i náklady, které mají právě absolventi vysokých škol nejvyšší.

Nejvíce se omezují návštěvy restaurací

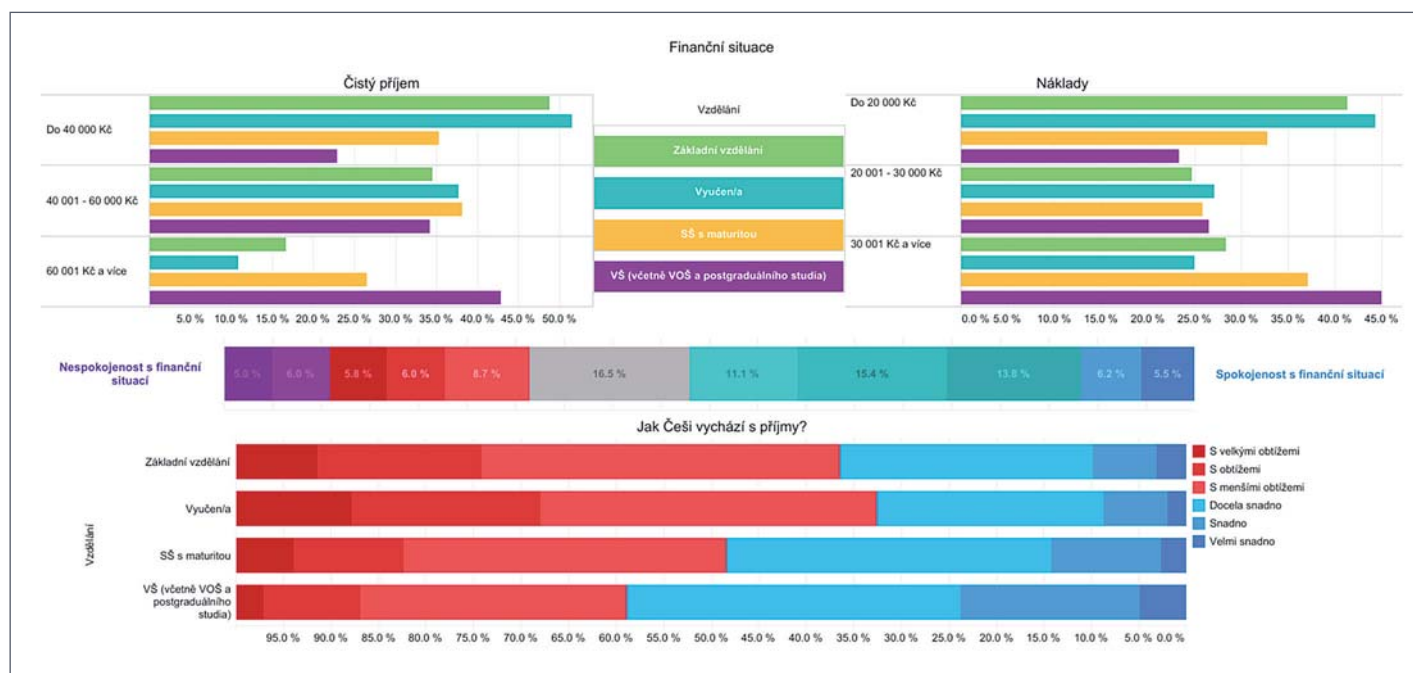
Snižování nákladů postupuje celou českou společností. Alespoň o elementární snahu ušetřit usiluje až 84 % české populace. Nepřekvapivě se nejvíce snaží šetřit ti, kteří si na konci měsíce musí půjčovat peníze, aby vůbec vyšli, a ti, kteří musí sahat do svých úspor.

Nejvíce Češi omezují návštěvy restaurací a kupování jídla mimo domov. Výrazná je ale i snaha o snižování výdajů za bydlení, topení a spotřebu energie a vody. Více než třetina respondentů pak zvolila i střídmejší utrácení za potraviny, nápoje či drogerii.

„Z údajů o objemu kartových transakcí za rok 2023 není na první pohled patrný trend snižování útrat v restauracích. Objem plateb v restauracích za loňský rok totiž meziročně vzrostl o zhruba 30 %. Útraty se tedy zvýšily i navzdory inflaci, která za loňský rok v kategorii stravování a ubytování činila 14,2 %. Na objem kartových transakcí má však vliv také stále častější využívání platby kartou, což se projevuje růstem počtu plateb. Z údajů o průměrné výši útraty kartou v restauracích je pak vidět, že průměrná útrata v loňském roce meziročně poklesla o zhruba 2 %, tedy, že lidé v restauracích utrácejí méně,“ komentovala Tereza Hrtúsová, analytička České spořitelny.

Přehled nad svými financemi

Aby měli Češi o svých financích přehled, a mohli tak spořít efektivně, kontrolují stav svého účtu nejčastěji pomocí internetového či mobilního bankovníctví. Přesto má však velmi dobrý přehled o vlastních financích dle svých slov jen 56,5 % respondentů. Nejjistější jsou si Češi ve věku 50–65 let. Minimálně jednou týdně sleduje svůj zůstatek na účtu na 81 % Čechů. (tz)





Tomáškvarky není jen slovní hříčka

Firma Tomáš Hudera a syn z Prahy překvapuje. Každou chvíli nějakou novinkou, neobvyklostí, potěšením nejen pro labužníky. Onehdy jsem si v její prodejně koupila báječnou návykovku. Pikantní škvarky s ještě pikantnějším názvem Tomáškvarky. Tomáš Hudera a Tomáškvarky. Název, který se počítá. Ne každý výrobce po-

travin totiž ví, jak trefit pozornost zákazníka. Jmenovaná společnost si na tom několikrát dala záležet. Třeba fermentovaný salám Huderák s vlašskými ořechy. Jméno má pravě a trefně. Chlouba, která šíří slávu českých uzenářů. Kořeněné škvarky mne zvědavost donutila záhy okusit. Je to název. Něco, co jsem netušila, že může škádlit smysly. Chuťovka objevů pro výjimečné chvíle.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Jak změny počasí ovlivňují nakupování

Letošní zima byla druhou nejteplejší v historii měření Českého hydrometeorologického ústavu. Únor 2024 byl podle dostupných dat nejteplejším od roku 1961. Fenomén dřívějšího nástupu jara v posledních rocích ovlivňuje nákupní chování Čechů, a toho si všímají jednotlivá nákupní centra, která reagují dosud neobvyklým posunem jarní sezóny ještě před Velikonocemi. Příkladem může být outletové centrum Fashion Arena Prague Outlet, které připravilo první jarní kampaň již na 11. března. Nové trendy v zákaznickém chování Čechů odrážejí i fakt, že letos se jednotlivé prodejny zásobily jarním sortimentem už o měsíc dříve. „Sezonální módy v Česku se proměňuje, a pokud by měl trend oteplování dále pokračovat, jarní a podzimní sezóna se nám zásadně posune a zkrátí. Ve Fashion Areně na tuto skutečnost reagujeme například strategickou změnou v programu plánovaných akcí pro návštěvníky. Už během března startovaly kampaně, které bychom ještě před dvěma roky směřovali na duben či květen. Takže Spring Shopping Week jsme posunuli na termín od 11. do 17. března,“ řekla Lenka Čapková, ředitelka outletového centra Fashion Arena Prague Outlet. Vědci z Akademie věd ČR ukazují, jak se počasí u nás mění. Průměrná teplota v posledních třech dekadách vzrostla oproti období v letech 1961–1990 o 1,2 °C. Je i méně mrazivých dní. Za posledních 60 let jich přišlo 115. (tz)

partneři www.freshtime.cz



nupreme

www.nustore.cz
www.nupreme.com



aquapalace
HOTEL ***** PRAGUE

www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, duben 2024

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: Bc. Kateřina Šimková, Dana Halušková

Grafický design: Michal Schneidewind

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz

triangl print

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem ■■■

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Česká pražírna výběrové kávy Dos Mundos slaví desáté narozeniny

Nepřehlédnutelná proměna obalů, v nichž káva mří za zákazníky, a také rozhodnutí podělit se o cenné know-how v unikátním online kurzu Kavárenská akademie. Právě tyto dárky provázejí de-

sáté výročí založení značky Dos Mundos. Značky, která je dnes na tuzemském trhu synonymem pro tu nejlepší kávu. „K desátému výročí Dos Mundos jsme cítili potřebu značku designově inovovat a přinést do ní více hravosti a nových impulzů. Logo jsme zachovali a stále také držíme naši hlavní barvu, která k Dos Mundos patří, a to je zlatá. Původní řešení sáčků zahrnovalo samostatný nasouvací papírový rukávek, který ale zvyšoval odpad z našich balení. Nově jsme se proto rozhodli pro obal, který je z jednoho kusu a je plně recyklovatelný. Poprvé také nemáme jen jeden typ sáčku, ale rovnou tři, kterými odlišujeme typy kávy,“ řekla Adéla Zugarová z české pražírny výběrové kávy Dos Mundos.

Základní modrá řada Origins je řadou stálic značky Dos Mundos na espresso i filtrovanou kávu a přináší sto procentní kvalitu jednodruhových arabic. Zelená řada Discovery – to jsou objevitelské edice, tedy kávy nabízející nevšední chuťový zážitek nebo zpracování. Součástí této řady mohou být například různé experimentální fermentace, kávy z netypických zemí nebo kávy, které farmáři dělají v malých lotech. Červená řada zahrnuje limitované edice – raritní kávy poskytující nadstandardní chuťový zážitek. Často jde o kávy dostupné v omezeném množství (například jen jeden pytel/30–60 kg), kávy vybrané do oborových soutěží a vyladěné do každého detailu.



Autorkou obalů káv je designérka Renata Keleş, která se značkou Dos Mundos spolupracuje dlouhodobě. Nechala se inspirovat pestrostí světa výběrové kávy a zemí, odkud tato káva pochází, tedy Afrikou, Střední a Jižní Amerikou. Jejich kultury jsou barevné, hravé a plné folklorních prvků. Novým obalům proto dominuje kombinace abstraktních barevných tahů štětcem, které při bližším pohledu vypadají jako země nebo kontinenty. Zákazníci si nově mohou prohlédnout zrnka v průhledném okénku na dně sáčku a na etiketách najdou informace o zemi, farmáři a chuťovém profilu kávy. Pro ještě více informací o konkrétní farmě či farmáři stačí prokliknout QR kód na zadní straně obalu.

Začít rychleji a bez začátečnických chyb, získat komplexní návod na založení kavárny od A do Z, osvojit si mnoho praktických rad, prověřených tipů a dalších neocenitelných informací pro úspěch v kavárenském světě... Neodolatelná nabídka směřuje od zkušených profesionálů z Dos Mundos ke všem milovníkům kávy a budoucím i stávajícím podnikatelům v oblasti gastronomie. První čtyřměsíční online kurz Kavárenská akademie se rozběhl 1. února a další budou následovat. Nová Kavárenská akademie rozšiřuje nabídku atraktivních kurzů pořádaných pražírnou Dos Mundos. Jejich účastníci se učí správně připravit espresso či filtrovanou kávu, při cuppingu poznávají různé chutě kávy nebo malují srdíčka a rozety na kurzu latte art. V nabídce je také Cupping pro pokročilé nebo Senzorický kurz pro začátečníky i mírně pokročilé. (tz)

Dobře se podniká v Praze 22

Městská část Praha 22 se umístila na špičce letošního ročníku srovnávacího výzkumu Město pro byznys. Mezi 22 městskými částmi se dokázala prosadit vyrovnanými výsledky v obou hlavních kategoriích výzkumu, tedy v podnikatelském prostředí i v přístupu veřejné správy. Další stupně vítězů v rámci Hlavního města Praha doplňují Praha 1 a Praha 14.

Srovnávací výzkum Město pro byznys hodnotí v rámci celého Česka každoročně 205 měst a obcí s rozšířenou působností a 22 městských částí Hlavního města Praha. Výzkum zpracovává analytická agentura Datank. MČ Praha 22 dosáhla vůbec nejlepšího výsledku v mystery testování, které prostřednictvím několika vln fiktivních dotazů podnikatelů směrem k živnostenským úřadům zjišťuje kvalitu a rychlost jejich odpovědí. Potenciálem pro rozvoj podnikání do budoucna je v rámci Prahy vůbec nejnižší index stáří, tedy poměr lidí nad 65 let ku lidem do 14 let věku. Radnici se skvěle daří reagovat na bytovou situaci, alespoň o tom svědčí nejvyšší počet dokončených bytů v přepočtu na tisíc obyvatel, stejně jako nejvyšší počet dokončených bytů ku změně počtu obyvatel. O otevřenosti v přístupu místní radnice hovoří také velmi vysoký scóring úředních hodin, tedy počet úředních hodin, během nichž si mohou



Hana Vagenknechtová

podnikatelé vyřídít vše potřebné například pro rozjezd svého podnikání.

„Každé ocenění, ať se týká společenské odpovědnosti, školství, nebo podnikatelského prostředí, je známkou toho, že v městské části něco velmi dobře funguje. Je to velmi příznivá zpětná vazba. Do naší městské části se stěhuje mnoho mladých lidí, čímž se pěkně rozvíjí také business, ať už z pohledu občana, podnikatelských příležitostí, či podnikání jako takového. To považuji za velmi pozitivní,“ říká místostarostka MČ Praha 22 Hana Vagenknechtová. Městská část Praha 1 zaznamenává v rámci hlavního města nejvyšší počet ekonomických subjektů v přepočtu na tisíc obyvatel, a to jak v kategorii fyzických osob podnikajících, tak

i v kategorii právnických osob. Vysoké hodnoty dosahuje rovněž průměrná plocha dokončených bytů, což adekvátně kopíruje změnu počtu obyvatel v první městské části. Vysoce nadprůměrného výsledku dosáhla radnice v testu elektronické komunikace. Bronz bere MČ Praha 14, která se může pochlubit nadprůměrným počtem živnostníků v přepočtu na počet obyvatel. Vysoce nadprůměrný počet má Praha 14 rovněž dobíjecích stanic pro elektromobily, v přepočtu na sto firem je to dokonce prvenství. Výrazný nárůst počtu obyvatel otevírá možnosti rozvoje podnikání i v příštích letech. Z pohledu podnikatelů dosáhlo skvělé úrovně hodnocení webových stránek městské části, na nichž je v přehledné formě k nalezení vše potřebné pro komunikaci s veřejnou správou.

„Každoroční vyhlásování regionálních výsledků srovnávacího výzkumu Město pro byznys již tradičně patří do programu krajských setkání představitelů Svazu měst a obcí ČR se zástupci místních samospráv. Těší nás jejich zájem, se kterým prezentují svoje města jako moderní místa s širokou nabídkou podnikatelských aktivit. Pro ně samé je důležité i srovnávání a srovnávání s podobně velkými sídlami a sdílení dobrých, ale i špatných praxí. Oceněná města jsou v každém kraji nositeli nových vizí a pokroku, který dokázala přetavit v moderní a život usnadňující projekty,“ řekl předseda Svazu měst a obcí ČR František Lukl. (tz)

Cena zlata raketově stoupá

V posledních dnech cena zlata dramaticky vzrostla a aktuálně atakuje hranici 50 000 Kč za trojskou unci, tedy zhruba 2100 amerických dolarů. Odborníci predikují, že by se do roku 2028 mohla vyšplhat až k hranici 3000 dolarů za unci.

Odhadnout vývoj ceny zlata není nic jednoduchého, ovlivňuje ji totiž hned několik faktorů. „Cena zlata v korunách se odvíjí od toho, jaký je momentální kurz dolaru na burze. Pokud bychom chtěli zjistit, jaká je cena zlata v korunách, je třeba dolar přepočítat podle aktuálního kurzu. Aktuální kurz zlata ovlivňuje hned několik faktorů. Mezi nejvýznamnějšího činitele patří právě kurz amerického dolaru. Kurz zlata v případě znehodnocení dolaru roste, a naopak. Cenu zlata ovlivňuje také vyšší poptávka nebo velmi nízké úrokové sazby, při nichž se nevyplácí mít své peníze uložené v bance. Mezi další činitele patří také inflace, politická či ekonomická krize, popřípadě očekávaný pokles produkce zlata, s čímž souvisí zvýšený zájem o něj. Cena za tuto komoditu je

proměnlivá, ale v dlouhodobém hledisku vykazuje jasný rostoucí trend,“ vysvětlil Roman Pilíšek, ekonom a spoluzakladatel společnosti Zlaté rezervy.

Cena zlata se vyvíjí v osmiletých cyklech a podle odborníků je zlato právě teď na počátku dalšího cyklu. „Trh se zlatem se od 70. let 20. století vyvíjí v dlouhodobých cyklech.

Loňské překonání historického maxima dolarové ceny žlutého kovu potvrdilo, že na konci roku 2022 začal nový zhruba osmiletý cyklus, ve kterém může cena unce zlata stoupnout až na 3000 dolarů. Během osmiletého cyklu cena zlata kolísá, dochází samozřejmě i k poklesům, které je vhodné využít pro nákup,“ řekl Roman Pilíšek, rovněž autor podcastu Redakce Zlaté rezervy, který se věnuje právě osmiletým cyklům a vývoji ceny zlata.

Cena zlata roste převážně prvních pět let osmiletého cyklu, vrchol by měl nastat kolem roku 2028, pak dojde k dlouhodobějšímu klesání ceny a začne nový osmiletý cyklus.

„Vycházíme z dlouhodobých údajů již od roku 1973, kdy začal první osmiletý cyklus. Aktuálně jsme již v sedmém cyklu. Pouze v jednom případě měl cyklus klesající výsledek. Ve zby-



foto Pixabay

ku případů cena zlata vzrostla od 100 do 400 %. S ohledem na stav západních ekonomik a mezinárodní politickou situaci pokládám metu 3000 amerických dolarů za spodní hranici odhadu,“ řekl ekonom.

Ač se o zlatě mluví jako o investici, v pravém slova smyslu to investice není. „Zlato je především uchovatelem hodnoty, jeho hodnota je konstantní. Základní jednotkou je trojská unce – 31,1 gramu. Vždy, když cena zlata roste, ukazuje to mnohé, základní informací je, že peníze ztrácejí hodnotu,“ uzavřel Roman Pilíšek. (tz)

A modern kitchen featuring a combination of materials. The upper cabinets are white with a glossy finish, while the lower cabinets are black with a glossy finish. A section of the lower cabinets is finished with vertical wood slats. A countertop with a light-colored surface holds a potted basil plant in a decorative ceramic pot. To the left, a window with a dark frame looks out onto a green landscape. The wall behind the window is made of grey bricks.

Zakázková dřevovýroba
od mistrů svého oboru

PETROF
design

www.petrofdesign.cz