

červen 2024

fresh[®]
TIME
PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Petr Kobic
Tomáš Hudera
Petr Uhlík
Miroslav Kotík
Tomáš Bělka
Tomáš Kořínek
Ladislav Francouz

BURZA CENNÝCH PAPIRŮ PRAHA, A.S.



Petr Kobic

**Burze se vede
velmi dobře**

rozhovor na stranách 2–3

Burze se vede **velmi dobře**

PX Burza cenných papírů Praha

Informace o užitečnosti investování se prolínají naším životem v posledních letech v daleko větším měřítku, než jsme bývali

zvyklí. Je to pochopitelné. Čím dál větší množství lidí si začíná uvědomovat, že tato činnost by měla provázet naše kroky jako samozřejmost, ať už máme volných peněz dostatek, nebo podstatně méně. Nejen historie dokumentuje, že s investováním rostou firmy, majetek i osobnosti. A není to jen zábava bohatých, jak by se možná mohlo zdát. Ale jde o aktivitu hlavně uvážlivých a přemýšlivých, ba zcela jistě i lidí nadmíru svědomitých a zodpovědných. Generálního ředitele Burzy cenných papírů Petra Koblíce jsem se tedy zeptala:



Petr Koblic

Jak se vede burze letos a jak v porovnání s loňským složitým rokem?

Burze se vede, myslím, velmi dobře. Co se aktivity na trhu týče, tak ta je porovnatelná s rokem loňským, který byl zejména ve znamení aktivity kolem společnosti ČEZ. To se snad již letos našťástí uklidnilo. Investoři, kteří mají

zainvestováno alespoň část svého portfolia na pražské burze, mohou být letos zatím velmi spokojeni. Náš hlavní index, do kterého jsou započítávány i výnosy z dividend, je od počátku roku nějakých 15 % v plusu, čímž překonává všechny indexy z okolních trhů. Další pozitivní zprávou je, že mezi firmami je o kapitálový trh zájem. Máme za sebou celou

řadu pozitivních jednání, která, pevně doufám, v některých případech povedou k listingu.

Pokračuje nárůst objemu obchodů trhu START? Co se děje nyní na této platformě? Dá se vývoj predikovat?

Objemy obchodů na trhu START rostou, i když k tomu vždy dodávám, že denní likvidita na tomto trhu nikdy nebyla primárním cílem. Vždy jsme investorům říkali, že jde tak trochu o formu dostupného venture capital investování, kdy investor do firmy vstupuje s tím, že svou pozici bude nějaký čas držet. Samozřejmě jsem ale rád, že se i na tomto trhu likvidita pomalu tvoří.

Vloni na trh vstoupila jedna nová společnost – mmcité, výrobce městského mobiliáře. Jde o velmi zajímavou firmu, která má globální záběr, byť jde prozatím o malý subjekt. S jeho produkty se lze ale setkat opravdu téměř po celém světě. Dále nám na Prime market z trhu START přestoupily první dva emitenti – Primoco a Gevorkyan. To je pro nás strašně důležitá věc, protože jedním z primárních cílů trhu START bylo právě to, že si na něm budeme „vychovávat“ menší firmy, které poté, co získají primární kapitál a vyrostou, přestoupí na regulovaný trh, kde se o ně mohou začít zajímat i zahraniční investoři.

Malé a střední firmy mají svůj růstový potenciál, ale stále se dusí v byrokracii a nadbytečné administrativě a nechutí příliš riskovat. Promítá se tato jejich sevrženost i do jejich, dejme tomu, chuti rvát se se životem, odvahou růst? Prožívají stagnaci, útlum, třeba i s ohledem na nejistoty, které se současná generace nenaučila ještě zcela chápat? Je obchodování na burze odrazem takové situace? Nebo je to všechno úplně jinak?

Právě jsem se vrátil ze Slovenska, kde jsme měli spolu s bratislavskou burzou seminář pro potenciální emitenty. Naším hostem byl pan Gevorkyan, který na náš trh vstoupil v roce 2022. Jedno z témat naší diskuze bylo právě to, co burza firmám přináší. Pan Gevorkyan to ve svém vystoupení popsal velmi hezky. Říkal, že jej mrzí prakticky jen jediná věc, a to, že IPO neudělal mnohem dříve. Protože to, jakým způsobem to jeho firmu akcelerovalo, kam se za ty necelé dva roky posunula, jak firma vyrostla nejen fakticky, tedy v číslech, ale i „mentálně“, je z jeho pohledu naprosto neuvěřitelné. Porovnával to s dobou, kdy se financoval pouze z vlastních zdrojů v kombinaci s bankovním úvěrem, a jasně řekl, že takovým způsobem by se za svého života nedostal tam, kam se dostal za pouhý rok a půl s ekvitním financováním z burzy. Je to tedy právě o té odvaze vydat se tímto směrem, mít

jasnou ambici, kam bych chtěl svoji firmu posunout, a chuť se na tom všem aktivně podílet. Pak je kapitálový trh tím správným místem, kam se obrátit. Konečně podívejme se, jak toto funguje v USA.

Česká ekonomika podle zkušených odborníků nezažívá zrovna nejlepší časy. Propisuje se soubor pesimistů a optimistů i do burzovních obchodů?

Já osobně si nemyslím, že jsme na tom nějak výrazně špatně. Ano, růst se zpomalil, na nějakou dobu dokonce zastavil, ale nyní se již pomalu vše vrací na původní trajektorii. Měli bychom si uvědomit, že jsme v podstatě ve válce, která ovlivnila a ovlivňuje zejména cenu klíčových energetických komodit, což se propisuje do všech odvětví. Bohužel naše ekonomika, která je spíše výrobní než znalostní, tímto logicky trpí. Už ani nevím, kolikrát jsem za svoji kariéru slyšel, že je potřeba toto nastavení změnit. Zatím se to zjevně nedaří nebo alespoň ne v takové míře. Burza a kapitálový trh je právě místem, kde se zajímavé firmy mohou financovat a růst. Bylo by tedy fajn, kdyby k tomuto účelu byla více využívána.

Co říká vaše dosavadní zkušenost, zajímají se čeští podnikatelé o obchodování na akciovém trhu více než před pár lety, nebo si ještě dávají „na čas“?

Určitě zajímají. Všichni moji známí, kteří mají nějaké svoje podnikání, současně část svého majetku investují na kapitálovém trhu. Myslím si, že v tomto směru je právě v této skupině lidí znalost dobrá. O něco horší to je s povědomím o tom, jak může burza posloužit jejich firmě, tam jistě mezery vidím a snažím se je spolu s kolegy vyplnit tím, že za firmami aktivně chodíme a výhody i nevýhody kapitálového trhu jim trpělivě vysvětlujeme.

Je to tedy právě o té odvaze vydat se tímto směrem, mít jasnou ambici, kam bych chtěl svoji firmu posunout, a chuť se na tom všem aktivně podílet. Pak je kapitálový trh tím správným místem, kam se obrátit.

Jaký je v současnosti zájem o akcie ČEZu? Myslíte, že diskuze na toto téma, včetně výše dividend, dosáhne na začátku léta vrcholu? Nebo bude mírnější než v roce minulém?

O ČEZu toho bylo řečeno a napsáno již tolik, že opravdu nechci dodávat nic víc. Důležitou zprávou je, že ČEZ se z burzy nestahuje, firma dále funguje tak, jak fungovala doposud. Co se výše dividend týče, tak ta již byla oznámena a bude o ní jednat valná hromada. Já osobně bych se přimlůvil za zrušení WFT, které v tuto chvíli již nedává smysl, a stát tím zcela



zbytečně dráždí ostatní akcionáře. To však není tématem pro mne, ale pro vládu.

Jsou i tací šťastlivci, kteří vyhrají v loterii spousty peněz a rozhodují se, co s nimi. Je nákup akcií pro člověka ne příliš znalého vhodnou volbou?

Do akcií a obecně na kapitálovém trhu by měl investovat každý, kdo to myslí se správou svého majetku vážně. Určitě ne vše a určitě ne v jeden okamžik nebo na jednom trhu. Důležitá je diversifikace. Pokud se tímto základním pravidlem investování bude kdokoli řídit, jsem si jistý, že v dlouhodobém horizontu bude úspěšný a bude svůj majetek rozvíjet.

Na webových stránkách máte stručný návod pro ty, kteří se rozhodují k investování. Roste počet zájemců?

Ano roste. Vrchol zájmu o investování jsme zažívali v době covidu. Lidé měli více času na sebevzdělávání, více času trávili doma, měli díky restrikcím omezenou spotřebu, a tím jim v rodinných rozpočtech zbývalo více prostředků, které pak mohli aktivně investovat. Počet investorů ale roste kontinuálně s tím, jak stoupá investiční gramotnost. Každopádně máme v tomto směru ještě stále co dohánět, protože desítky let komunizmu nás velmi zabrzdlily.

A co znamená udržitelné investování? Přitahuje zájem spíše mladší generace než té moudré?

Udržitelné investování je něco, co zažilo velký nástup, budilo mezi všemi obrovská očekávání a byla tomuto způsobu pohledu na investice předikována skvělá budoucnost. Do určité míry se to naplnilo a udržitelné investování si své místo našlo. Na druhou stranu vnímáme trochu vystrážlivění a trochu větší odstup a racionalizaci. Samozřejmě je skvělé a důležité, aby se firmy chovaly maximálně zodpovědně, na stranu druhou je celá řada firem, která z podstaty

toho, co dělají, nikdy nebudou stoprocentně ekologické, ale bez jejichž produkce se společnost neobejde. Určitě by proto nebylo dobré, kdybychom těmto firmám zkomplikovali přístup ke kapitálu. To by nebyl dobrý výsledek.

Může na burzu vstoupit i firma, která podniká v erotickém průmyslu?

Na burzu může vstoupit každá firma, která splní regulatorní podmínky a o jejíž akcie budou mít investoři zájem.

Módním i potřebným trendem je ponoukat ženy, aby efektivněji nakládaly s volnými finančními prostředky, aby je nechaly pracovat. Přibývá tedy českých investorek? Budou úspěšné?

Určitě ano. Tak, jak přibývá investorů obecně, proporcionalně samozřejmě přibývá i žen, které k investování, na rozdíl od mužů, přistupují s větším uvážením. Investování je naprostá nutnost, pokud si chceme zachovat dobrou životní úroveň i v důchodovém věku.

Umělá inteligence si v řadě odvětví klestí cestu k uznání. Jak zasahuje váš obor a nakolik ho ovlivní v brzké budoucnosti? Ulehčí například obchodníkům, ušetří jim čas a nervy?

Ano, zasahuje, a bude se prosazovat i nadále. Již nyní existuje celá řada investičních platforem, které se snaží AI do svého fungování začlenit. Obecně jsou velká očekávání například na poli analýz jednotlivých akciových titulů. Uvidíme. Já si myslím, že role živého člověka i přes nástup AI bude v investování, správě portfolií a poradenství nadále podstatná. Jen bude doplněna o další alternativu a každý se tak bude moci rozhodnout, jaké služby využít. V konečném důsledku to tak je skvělá zpráva pro všechny investory.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi ■■■

Pietro Filipi se vrací na český trh

Česká oděvní značka Pietro Filipi, která v minulosti dobyla srdce mnoha českých mužů a žen, zažije svůj businessový restart. Značku od společnosti KARA Trutnov, respektive investiční skupiny Natland, odkoupila společnost DaniDarx, která vlastní e-shop Trenýrkárna.cz, vyrábí spodní prádlo českých značek Styx a Nedeto, a to vše s podporou investičního partnera SPM.

Značka Pietro Filipi byla založena v roce 1993 Petrem Hendrychem a zanedlouho si získala díky svému sortimentu oděvů a doplňků věrné příznivce mezi muži i ženami. Nejenže značka Pietro Filipi otevřela vlastní prodejny, ale také, po koupi investiční společností C2H, dokonce usilovala o vstup na zahraniční trhy. Avšak z důvodu mnoha souběžně nastalých situací během koronavirové krize se firma dostala do insolvenčního řízení.

Natland získal ochranné známky Pietro Filipi v rámci dražby pořádané insolvenčním správcem poté, co společnost Pietro Filipi zkrachovala. Následně se majitelem známek stala KARA, jejíž nový businessový příběh nastartoval právě Natland ve spolupráci s původním majitelem Zdeňkem Rinthem. Nyní je již tradiční výrobce a prodejce českých kožešnických výrobků KARA znovu etablován na maloobchodním trhu. Pietro Filipi i KARA společně patřily ve stejném období pod zkrachovalý holding C2H.

„Společnost KARA je výborný příklad toho, že pokud máte dobrý tým, značku nebo produkt, je s našimi zkušenostmi a expertizou možné zachraňovat a ozdravovat podnik, který se dostal do potíží. KARA se podařilo ozdravit a po krachu společností Pietro Filipi jsme chtěli zachránit alespoň značku, která měla svou hodnotu. Chtěli jsme zároveň dát příležitost mladým kreativcům a nápadům, jak s takovým brandem dále nakládat,“ řekl Tomáš Raška, zakladatel a majoritní vlastník Natlan-



Zleva: Adam Rožánek, Slavomír Pavlíček, Zdeněk Rinth, Tomáš Raška a Ruslan Skopal

du, do jehož portfolia společnost KARA patří. „Zvažovali jsme dva nebo tři směry, kudy se ubírat, nebylo ale úplně v mých silách znovu zásadně a podstatně oživit KARU a zároveň znovu takřka od základu budovat značku Pietro Filipi. Po dlouhých diskuzích jsme postupně docházeli k názoru, že musíme značku svěřit do profesionálních rukou a pokud možno s českým původem,“ uvedl Zdeněk Rinth, šéf společnosti KARA, a dodal: „Po několika jednáních a poměrně velkém zájmu z trhu nás oslovila vize skupiny DaniDarx, která navíc už měla za sebou zkušenost s restartem jiné značky v minulosti. Ve finálních kolech výběru se nám tak jevila jako ideální partner, který bude schopen značku dále rozvíjet.“

Největší tuzemský e-shop s pánským spodním prádlem Trenýrkárna.cz patří do společnosti DaniDarx a začíná poslední roky významný růst. Majitelé Ruslan Skopal a Adam Rožánek se koncem roku 2022 rozhodli tento růst posílit, a poprvé od založení firmy využít finanční podpory investora. Tím se stala česká investiční skupina SPM, založená Slavomírem Pavlíčkem a Markem

Španělem, která své investice aktivně směřuje do vytváření partnerství s ambiciózními českými podnikateli s prokazatelnými výsledky. „Jsem rád, že i díky naší podpoře získává tradiční česká módní značka Pietro Filipi po turbulentních letech opět stabilní domov. Z mého pohledu si novou šanci prosadit se nejen v České republice, ale i na zahraničních trzích, rozhodně zaslouží. Těšíme se na její další rozvoj v rukou managementu Trenýrkárna.cz, v němž máme dlouhodobě plnou důvěru,“ sdělil Slavomír Pavlíček, partner skupiny SPM Invest s tím, že v zájmu o vstup do firmy hrál důležitou roli fakt, že významnou součástí Trenýrkárna.cz je česká značka Styx, která vyrábí v České republice. Partnerství tak představuje typ investice, který skupina aktivně vyhledává – perspektivní podnikatelé, kteří vybudovali stabilní a ziskový business s jasnou konkurenční výhodou a hledají kapitál pro skokový růst, jenž je podložen jasnou vizí, jak ho dosáhnout. I tento důvod vstupu SPM do Trenýrkárna.cz dokresluje příběh, proč Pietro Filipi zůstává v českých rukou a na český trh produkty této značky vrátí tým Ruslana Skopala a Adama Rožánka: „Získání značky Pietro Filipi je pro nás samozřejmě událostí tohoto roku. V celé firmě jsme nadšení, že jsme dostali od investiční skupiny Natland a společnosti KARA důvěru. Cílem je vrátit českým mužům a ženám značku, kterou měli rádi, a to navíc velice rychle. Obratem jsme připravili první kolekci oblečení Pietro Filipi, jde o pánské boxerky, plavky, dámské kalhotky, ponožky a župany. A tím určitě nechceme končit. Pokud zákazníci vyjádří zájem, a my věříme, že ano, chceme se postupně pouštět do rozšiřování portfolia. Značka Pietro Filipi a její věrní fanoušci, kterých je v ČR mnoho, si to jistě zaslouží.“ (tz)



Ve vínku už mají století

Sto let od vzniku firmy. To je kulaté výročí. A velké. Společnost Hudera a syn s.r.o. ho oslavila letos 27. dubna v Praze 6, v místě, jež není jen sídlem, ale i výrobou, obchodem a jídelnou. V prostorách, které spousta spokojených zákazníků dobře zná. Do prodejny chodí s chutí nakupovat kvalitní a navýsost dobré uzeniny a maso, ale také škvarky nebo vyhlášené paštiky, a do jídelny za rozumnou cenu na oběd.

Na té veselé slávě jsem měla tu čest být. Ochutnat speciality, okusit tu úžasnou, vřelou atmosféru, kterou se zde manželům Hudero-vým podařilo vytvořit. Co mne však zaujalo, byl pohled Tomáše Hudery, majitele, na historii rodinného podnikání, již založil jeho dědeček. A úsilí, které vložil do pátrání po předcích i současnicích, příbuzných proslavené uzenářské rodiny. Vzpomínky a fotografie i střípky z vyprávění ho zavedly na stopu, po níž nyní kráčí on sám.

Podle toho také vznikla již dnes sběratelsky cenná brožura, která podnikání firmy mapuje a dokládá dobovými snímky, památnými písemnostmi, vyprávěním. Když ji Tomáš Hudera přítomným představoval, nezapomněl na nic. Z jeho srdce plynula slova, jimiž hosty pobídnul k zamyšlení nad tím, jaké hodnoty jsou ty pravé, proč je krásné něco umět, jiné zkusit, proč hřeje výhra i dobré sousto. To odpoledne bylo totiž o hrdosti na to, čeho se této firmě podařilo dosáhnout, nač mohl on sám navázat, o znalosti koho se mohl opřít, když připravoval ten či onen výrobek. Jednomu se až nechtělo věřit, kolik erudovaných lidí se zde, u Huderů, sešlo, kolik celebrit kuchařského umění neotálelo s blahopřáním, květinami a dárky. Bylo to památné setkání naplněné veselými i moudrými myšlenkami, pokorou a humorem. Netuším, kolik piva a vína se v to sobotní odpoledne vypilo. Jedno však vím jistě. Tato pre-



Manželé Hudera

zentace lásky k řemeslu, vášně pro nové receptury nebo radost z obohacení trhu pochoutkou nad jiné, to bylo něco. I slzička v koutku oka se zaleskla, bylo proč. A to proto, že si Tomáš Hudera váží štěstí, které ho potkalo. Může pokračovat v práci dědy i otce, navázat na nitku prosperity k dalšímu vzestupu. Vyrábět šunky, jaterničky, klobásky i buřtíky tak, aby z nich měl kupující to pravé potěšení. Aby předávaly strážníkovi poselství kvality a řemeslného umu. Aby byly důkazem, že usilovat o vlastní místo na slunci má stále smysl. A nejen to. In-

spirací k úsměvu a pocitu užitečnosti je jeho druhá životní partnerka, paní Petra. I ona se už na řadě vylepšení v sortimentu podílí. Podařilo se jí trefně pojmenovat některé výrobky, podílela se na jejich chuťovém doladění. Vztah manželský kořenil optimistickou energií, občas si stoupne i za pult. Proč ne? Hrdost na vlastní práci i na úspěch se Hudero-vi neostýchali dát najevo. Vzdali hold tradici, poklonili se těm, v jejichž šlápějích mohou jít. A to je přece krásné...

Eva Brixi



foto Martin Šimek a Kateřina Šimková

Zepter jako moderní a inovativní značka s bohatou historií a tradicí

Milujete luxus? A ještě více kvalitu nade vše? Výrobky, které fungují, a nejen první rok používání? Takové, na které se můžete spolehnout? Pak jistě znáte Zepter. Firmu a značku plnou inovací, stálíci na trhu s bohatou historií a tradicí, která nabízí širokou škálu vysoce jakostních produktů pro zdravý životní styl a komfortní bydlení. Její filozofii a strategii přiblížil Petr Uhlík, obchodní ředitel Zepter International pro ČR:



Prosluli jste u nás prodejem kvalitního nádobí, ale to už je vlastně dávná minulost... Promítají se někdejší zkušenosti i do dnešních aktivit?

Samozřejmě, i když se naše portfolio produktů v průběhu let rozrostlo, naše zkušenosti s prodejem kvalitního nádobí hrají stále důležitou roli. Pořád klademe důraz na vysoký standard výroby a prémiové materiály, ať už jde o kuchyňské produkty, systémy pro úpravu vody, kosmetické přípravky, nebo produkty pro zdraví a wellness. Zkušenosti z minulosti nám pomáhají vybírat ty nejlepší materiály pro vlastní továrny, udržovat přísné kontroly kvality a nabízet zákazníkům produkty, na které se mohou spolehnout.

Jak hodnotíte začátky značky na českém trhu? Byl to agresivní nástup, či cesta pokusů a omylů? Nebo se zrodil úspěch, jež muž nahrálo několik zajímavých okolností?

Naše začátky na českém trhu v 90. letech byly plné dynamiky a inovací. V té době panoval

velký zájem o kvalitní produkty ze západu a Zepter s inovativním přístupem k prodeji a prezentaci produktů dokázal oslovit širokou škálu zákazníků. I když ta cesta nebyla vždy bez překážek, postupně jsme si vybudovali silnou pozici na trhu a stali se synonymem pro kvalitu a luxus.

Cesta zdravého životního stylu, již jste nastoupili, se stala svým způsobem trendovou záležitostí. Přispěl k tomu nyní i covid?

Ano, zájem o zdravý životní styl v posledních letech roste a covidové období tento trend ještě posílilo. Lidé si více uvědomují důležitost zdraví a prevence, a hledají produkty, které jim pomohou žít zdravěji a kvalitněji. Zepter již od počátku nabízel širokou škálu produktů pro zdraví a wellness, které oslovují tuto rostoucí poptávku. Jsme rádi, že lidé více než kdy dřív dávají přednost prevenci a zvyšování imunity před pouhým řešením dopadů nezdravého života. Zepter nabízí mnoho produktů, které jsou právě na imunitu zaměřeny. Ať jsou to přístroje světelné terapie Bio-

ptron, čističky vzduchu TherapyAir nebo doplňky stravy.

Jak si vlastně dnes může zájemce o vaše produkty nakoupit? V tomto směru se, pokud vím, mnohé změnilo...

Dnes nabízíme zákazníkům širokou škálu možností nákupu. Kromě tradičního prodeje přes obchodní zástupce, pobočky či showroomy se zaměřujeme i na online prodej. Náš e-shop umožňuje pohodlný nákup z domova s doručením kamkoliv v České republice. E-shop se nyní stává pracovním nástrojem také našich obchodních zástupců, kteří pomocí něj mohou například registrovat nové členy do BizzClubu, a ti pak využívají mnohých výhod a slev. Každý si tu také může jednoduše domluvit osobní prezentaci vybraného produktu.

Ujal se e-shop dobře?

Ano, přes počáteční porodní bolesti zaznamenáváme neustálý růst online prodeje. E-shop nabízí zákazníkům komfortní nákupní prostředí s přehlednou nabídkou produktů, detailními informacemi a možností platby online. Snažíme se neustále zdokonalovat naše online služby, a usnadňovat tak zákazníkům nákup produktů Zepter. Prvotní pro nás ale vždy byl a zůstává osobní kontakt se zákazníkem, ten prozatím nic plnohodnotně nenahradí.

Stále garantujete mnohaletou záruku podloženou vysokou kvalitou? Nepochybuji o tom spotřebitelé?

Ano, na naše produkty stále poskytujeme nadstandardní záruky, které odrážejí jejich vysokou kvalitu a odolnost. Např. na výrobky z ušlechtilé oceli je to 30 let! Věříme v trvanlivost našich produktů a chceme, aby zákazníci byli spokojeni s jejich dlouhodobým užíváním. I když se někteří spotřebitelé mohou na záruku dívat s jistou skepsí, my si za kvalitou našeho zboží pevně stojíme a nabízíme spotřebitelům jistotu a bezpečí. Ve své práci se často setkávám se zákazníky, kteří nakupovali Zepter nádobí již v 90. letech a téměř všichni ve stejných nádobách připravují zdravé pokrmy i dnes. Pojem udržitelnost je pro nás velmi důležitý, protože se takto chceme chovat i jako moderní společnost 21. století. Aktuální novinkou je například prodloužení záruky na čističky vzduchu TherapyAir na deset let. No řekněte, která společnost si toto může dovolit?



Cestu k udržitelnosti jste prostřednictvím vysokých standardů výroby nastoupili tedy už dávno, dříve, než se o tom začalo mluvit jako o nezbytnosti pro uchování života na planetě. Je to tak? Vsadili jste na zdravý selský rozum i na to, po čem toužily generace babiček: aby výrobek vydržel co nejdéle. Je to tak?

Trvanlivost a udržitelnost jsou pro Zepter klíčové hodnoty již od počátku. Věříme, že produkty by měly být vyrobeny z kvalitních materiálů, s důrazem na detail a s ohledem na životní prostředí. Naše výrobky jsou navrženy tak, aby vydržely co nejdéle, a minimalizovaly se tak dopady na životní prostředí. Tímto přístupem se snažíme naplňovat principy zodpovědné ekonomiky a přispívat k ochraně planety.

Působíte na všech kontinentech, Česká republika byla jedna ze zemí s výsadním postavením. Z jakého důvodu?

Česká republika hrála a stále hraje důležitou roli v expanzi Zepteru na mezinárodní trhy. Spolu s Maďarskem a Slovenskem to byla jedna z prvních zemí mimo Švýcarsko, kde se Zepter etabloval, a stala se tak vzorem pro další země v regionu. Český trh se vyznačuje vysokou mírou kultivovanosti a zájmu o kvalitní produkty, což pomohlo Zepteru vybudovat si silnou pozici a stát se lídrem v oblasti přímého prodeje.

Kde hledáte obchodní zástupce? Je to velmi ceněná profese, a jak je známo, dobrý obchodník je pro každou firmu doslova pokladem...

Obchodní zástupce hledáme aktivně v celé České republice. Zaměřujeme se na talentované a motivované lidi s komunikačními a prezentačními dovednostmi, kteří sdílejí naše hodnoty a chtějí budovat úspěšnou kariéru v dynamické firmě. Nabízíme jim komplexní profesní rozvoj, atraktivní platové ohodnocení a možnost budovat si vlastní ob-

chodní tým. Ale je to přesně jak zmiňujete, jde o poklady, které se nehledají snadno, a to i přesto že nabízíme časovou flexibilitu, nadstandardní výdělky a možnost nakupovat s výraznými slevami. Takže pokud by někdo ze čtenářů chtěl nastartovat svou kariéru nebo prostě jen změnit oblast svého působení, neváhejte se na mě obrátit, rád vám celý systém představím.

Čeho čeští zákazníci nakupují pod značkou Zepter nejvíce?

Nejvíce si oblíbili kuchyňské produkty Zepter, které se vyznačují vysokou kvalitou, multifunkčností a moderním designem. Velmi populární jsou také systémy na čištění vzduchu nebo pro úpravu vody. Dále roste zájem o produkty pro zdraví a wellness, jako jsou doplňky stravy, kosmetika a produkty pro domácí péči. Stálíci a hojně prodávanými produkty jsou přístroje světelné terapie Biopton, které pomáhají vyřešit problémy s bo-

lestí pohybového aparátu, ale také urychlují hojení a zvyšují imunitu. A nesmím zapomenout na ochranné brýle s fullerenovým filtrem, které snižují intenzitu modrého světla, chrání tak oči a dokážou stimulovat hladinu hormonů v našem mozku.

Říká se, že kdo není vidět, neexistuje. Chystáte změny v marketingových aktivitách?

Samozřejmě, vnímáme důležitost viditelnosti a neustále se snažíme posilovat naše marketingové aktivity. Zaměřujeme se nejenom na klasická média, ale také na moderní online marketingové kanály, jako jsou sociální sítě a online reklama. Zároveň se aktivně účastníme prestižních veletrhů a odborných lékařských akcí. Naším cílem je oslovit co nejširší publikum laiků i odborníků a prezentovat Zepter jako moderní a inovativní značku s bohatou historií a tradicí.

ptala se Eva Brixl ■■■



Proč se dvě firmy pustily do her pro nejmenší

Český výrobce her a hraček EFKO-karton právě uvádí na trh ve spolupráci s firmou Betexa novou řadu 12 unikátních vzdělávacích her pro nejmenší děti s názvem KukiKuk. Autorem edice je zkušený autor her Tomáš Bělka, který při jejich tvorbě spolupracoval s pedagogy a dětskými psychology. Hry jsou navrženy s ohledem na potřeby a schopnosti kojenců i batolat. Autorkou moderních kreseb, které provázejí celou řadu, je ilustrátorka Ema Sazama. V nabídce naleznete kontrastní karty pro miminka, lota, pexesa, puzzle a další hry vytvořené na míru batolatům. Vše je kompletně vyrobeno v České republice v režimu normy FSC.



Miroslav Kotík



Tomáš Bělka

„Mnoho maminek se mě na akcích a workshopech často ptalo na pěkné vzdělávací hry pro nejmenší děti, protože ty jim v prodejnách chyběly. Našli jsme odpověď. Vytvořili jsme unikátní sadu her právě pro ty nejmenší a nazvali je KukiKuk. Podařilo se nám sestavit nadšený tým tvůrců a pevně věřím, že se jejich nadšení podaří přenést i na děti a jejich rodiče. Pro malé děti jsou velmi vhodné hry a pomůcky s velkými dílky. Toto jsme měli při vývoji na paměti, a také jsme to zdůraznili v názvech her jako například Věééliké Pexeso. Tvorbou a konzultací s odborníky jsem trávil stovky hodin. Hodně nápomocné mi bylo i zkušené vývojové oddělení firmy EFKO a jejich technologové a designéři,“ uvedl ke vzniku této ojedinelé novinky majitel firmy Betexa Tomáš Bělka.

„To, že je třeba se dětem dostatečně věnovat, není nic nového pod sluncem. Ale ne každý z nás je dětským psychologem, aby jim předkládal pouze takové hračky, na které právě stačí a prospívají jim. S mírnou nadsázkou můžeme použít příměr, že těžko bude vysokoškolákovi k jeho rozvoji platný slabikář, stejně jako prvňáčkově odborná skripta. A podobné je to i s rozvojem miminek. Velkým pomocníkem rodičům pak jsou odborníky navržené speciální dětské hry, které reflektují schopnosti dětí dané věkové skupiny. A přesně tak je navržena řada KukiKuk. Na hrách rodiče ocení srozumitelné rady, v jakém stadiu vývoje dítěte tu kterou hru použít. Mohou tak spolu s dětmi smysluplně strávit společný čas a pozorovat jejich pokroky. Vyrábíme celou edici v režimu přísné

normy FSC. To zaručuje, že jsme použili materiály pocházející pouze ze dřeva z udržitelně spravovaných lesů,“ vysvětlil majitel firmy EFKO-karton Miroslav Kotík. Obou aktérů jsem se zeptala:

odpovídal Miroslav Kotík:

Nikdy by mne nenapadlo, že i pro kojence a batolata lze vyrobit hru. Na jakém principu vaše novinka vznikla?

Většina lidí si představuje, že hry jsou něco v tom smyslu, že máme nějaký herní plán, kartičky, figurky a podobně. Hry pro batolata nemožou pochopitelně obsahovat drobné dílky jednak z bezpečnostních důvodů, ale také proto, že hra musí vždy odpovídat mentálnímu vývoji a zručnosti dítěte. Ale když začnete vytvářet hry pro batolata ještě za pomoci zkušených dětských psychologů, tak už to tak nemožné není. Právě proto jsme se soustředili i na hry, které jsou vhodné pro děti od prvních měsíců věku. Kontrastní obrázky, které tedy jsou z toho pohledu první, jsou spíše pomůckou pro vývoj a rozvoj zraku dítěte. Mají za úkol stimulovat vidění dítěte, které v prvních měsících svého života vnímá pouze černobíle a rozmazaně. Velmi jednoduché černobílé obrázky a následné obrázky s jedním drobným červeným prvkem pomáhají při stimulaci zraku, který je u člověka jeden z absolutně nejdůležitějších smyslů. A jakmile již dítě zhruba v pátém, šestém měsíci začíná mírně vnímat barvy

a prostor, můžeme mu teprve dávat k pozorování a zkoumání barevnější a složitější obrázky. Dítě je začíná zkoumat, chce si je osahat a začíná se u něj rozvíjet hrubá motorika, následně i paměť, jemná motorika, a později pochopitelně i řeč. Celá naše kolekce her KukiKuk je na tato období dítěte zaměřená a přesně k těmto jednotlivým stadiím vývoje dítěte přizpůsobená.

Vždy jste usiloval o to, aby se děti i dospěláci společně uměli pobavit, aby komunikovali, vytvářeli mezi sebou ty nejlepší vztahy třeba u deskových her místo toho, aby potomstvo dostalo jako nejmětší vymoženost světa mobil a rodičům dalo pokoj. Zůstal jste věrný tomuto poslání vaší firmy?

I sebelepší výrobky zaměřené na postupný vývoj dítěte by byly z velké části k ničemu, kdyby je správně a ve správný čas rodiče dětem nedali, ale hlavně si s dětmi nehráli. A to hraní je i to, že dítěti obrázky ukazujete a mluvíte na ně. Vnímání hlasu rodiče, jeho intonace, je nesmírně důležitý prvek při vývoji dítěte. Se starším dítětem už začínáte komunikovat jinak, očekáváte a vnímáte reakci dítěte a je ověřené, že dítě potřebuje také při hře chválit. Tyto věci se někomu zdají nedůležité, někdo zase naopak neví, jak si s tak malým dítětem hrát. Proto máme v každé naší hře malou brožuru, kde se snažíme popsat a vysvětlit, jak jednotlivé hry využít pro hru a komunikaci s našimi potomky.

Co všechno nová sada her pro nejmenší tedy obsahuje? Čím začíná a čím končí? Co vše jste museli nastudovat, vzít v úvahu?

Jak jsem již zmínil, začínáme krabičkou, ve které jsou velké karty na silné lepence. Na kartách jsou černobílé velmi jednoduché kontrastní obrázky, z druhé strany černobílé obrázky již obsahují jeden drobný výrazný prvek v červené barvě. Tyto kartičky jsou důležité zhruba do půl roku dítěte pro vývoj jeho zraku. Dále pokračujeme kartičkami s barevnými obrázky, se kterými jde hrát s dítětem různé hry, pokračujeme na principu hry Loto, Domino, skládání obrázků a různé puzzle dílky. Vše je ale právě navrženo s ohledem na to, že jsme tvořili hry pro tuto věkovou skupinu dětí. Tomu odpovídají velmi dobře zvolené originální ilustrace od české výtvarnice, ale také velikost a síla kartiček. Malé děti potřebují podstatně větší obrázky a pro svoji teprve vyvíjecí se hrubou motoriku i velmi pevné destičky. Proto, abychom zdůraznili pro rodiče tuto unikátnost, použili jsme slovo „Véééliké“ do názvu jednotlivých produktů.

Jaký je zatím ohlas?

Vývoj nového výrobku je poměrně dlouhý proces. Vždy se snažíte ho navrhnout a udělat co možná nejlépe. Pouze tato snaha ale není zárukou, že novinka bude tak pozitivně přijata od spotřebitelů, jak očekáváte. Přesto, že jsme si byli u řady KukiKuk hodně jistí, že se nám to společně podařilo, tak jsme byli hodně napnuti, jaké reakce koncových zákazníků skutečně budou. A musím s radostí říct, že ohlasy jsou možná i lepší, než jsme optimisticky doufali. Chce se mi použít příměr s názvem našich produktů. Zákazníkům se výrobky KukiKuk Véééliké líbí...

Velice ctíte kvalitu, udržitelnost a poctivou českou produkci. Promítlý se tyto požadavky také do vývoje a výroby nových her?

Vždy hodně dbáme na kvalitu naší produkce. Proto také vše vyrábíme u nás v závodě v Novém Veselí, kde jsme schopni si kvalitu uhlídat

a můžeme za ni ručit. U her řady KukiKuk jsme opravdu nešetřili na kvalitních materiálech, spíše jsme postupně při vývoji tuto úroveň ještě zvyšovali i na úkor dalších výrobních nákladů. Obaly, ale i celé výrobky jsou také zhotoveny v režimu FSC. Jsme certifikovanou společností v tomto mezinárodním registru, který svým systémem zaručuje, že produkty vznikly v souladu se zásadami udržitelného lesního hospodaření. Můžete si být tedy jistí, že tyto produkty jsou vyrobeny ze zdrojových materiálů, které mají garantovanou obnovitelnost, a nepodílejí se tedy na ničení naší planety.

odpovídal Tomáš Bělka:

Vyprovokovalo vás něco k vytvoření her pro nejmenší?

Po celou dobu existence naší malé rodinné firmy se snažím stále sledovat aktuální situaci na trhu a porovnávat ji s naším sortimentem a našimi možnostmi. Nejen v České republice, ale i podle zahraničí. Nešlo si nevšimnout, že ve hrách pro nejmenší děti se toho moc neodehrává. Je potřeba si odpovědět na otázku: je to „díra na trhu“? Nebo tento sortiment byl zkoušen jinými firmami, ohlasy byly slabé, a proto je v tomto segmentu poměrně prázdné? Dalším důkladným průzkumem jsem si vytyčil parametry, co by taková řada musela splňovat: jednoduchost a přehlednost pro rodiče, a následně pro děti. Kvalitní materiály a výsledné formáty přizpůsobené malým dětským ručičkám. A hlavně: moderní, jednoduchou, dětem srozumitelnou ilustraci – obrázky přátelské a milé, ale nepodobivé, originální a profesionální. Jednoduše řečeno, ale hůře „splnitelné“.

Podle jakých kritérií jste vybíral ilustrátorku?

Výše jsem popsal základní prvky, které by podle mne měly ilustrace nové řady mít. Bylo mi jasné, že tato část práce na nové řadě bude nejtěžší, a navíc časově naprosto neurčitelná. Snažím se všimnout si zajímavých ilustrátorů a při-

padně je oslovovat průběžně již mnoho let. Nyní jsem se hledání začal věnovat velmi intenzivně. Oslovil jsem se zadáním mnohé dříve navázané kontakty. Hledal jsem různé příklady na internetu, prohlížel jsem si rozličné dětské knihy a časopisy. S některými potenciálními grafiky jsem se sešel, někteří přispěli ukázkami podle nového zadání. Ale stále to nebylo ono. První zhlédnuté práce Emy Sazamy se mně velice líbily, i když nebyly určené primárně dětem. Kontaktoval jsem ji, a trvalo tři měsíce, než jsme se sešli. Ale setkání to bylo důležité. I když Ema patří do generace mých dětí, navázali jsme nebývale vstřícný rozhovor, ve kterém pokračujeme dodnes. Nejdůležitější prvek její práce není jen její velmi vyzrálý a originální styl, ale empatický přístup ke tvorbě, k zadání a stálému vylepšování ilustrací.

Překvapily vás nějaké informace o dětské psychice, vidění, vnímání?

Určitě pro mě byly nové informace ohledně kontrastních obrázků. Asi hlavně proto, že to je poměrně nový trend. Naše spolupracovnice paní Kristýna (speciální pedagožka) nám pak komentovala naše ilustrace a návrhy. Často s velkým nadšením potvrzovala, že námi nastoupený způsob tvorby her pro nejmenší je správný. Její největší přínos je v odborných poznámkách, které používáme v našich Radách pro rodiče. Při vývoji spolu komunikujeme a nasloucháme jejím podnětům, jak podpořit dětské vnímání a vývoj pomocí her a hraček, které chystáme.

Probíhala spolupráce s firmou EFKO podle vašich představ?

Naše spolupráce s firmou EFKO již trvá osmý rok v několika úrovních. Jednak jsme velmi spokojeni s vysokou kvalitou výrobků, komunikací s výrobou a technologií. Spolupracujeme i v distribuci a obchodně, i zde součinnost probíhá, troufám si říci, k oboustranné spokojenosti. Konzultujeme vývoj nových nápadů a je pro mě velmi užitečná poskytovaná zpětná vazba. Všechny části vývoje her provádím hodně osamoceně, a proto je pro mě a konečnou podobu výrobků oponentura širokého zkušeného kolektivu firmy EFKO velmi užitečná.

Bylo na projektu něco hodně překvapivého?

První reakce zákazníků, rodičů s dětmi. Vždy očekáváte u novinek přirozeně s velkým napětím, jaké budou ohlasy. Za prvních zhruba šest týdnů jsem příjemně překvapen nebývale vstřícnými reakcemi na všech akcích, kde jsem hry KukiKuk představil. Názory obchodníků jsou také velmi příznivé, daří se nám postupně domlouvat další prodejní místa, a získávat i nové obchodní partnery. V současné době, kdy je trh s hračkami doslova přesycen, to je příjemné překvapení. Takže pevně doufám, že naši řadě her KukiKuk se opravdu podařilo najít „díru na trhu“.

■ ■ ■ připravila Eva Brixi



Je to skutečně tak, ve višních je melatonin

Když mi do počítače přistála tisková zpráva o tom, že firma Ovocňák začala prodávat višňová povidla, zbystrila jsem. Višně máme totiž u nás v redakci moc rádi a všichni si višňových stromků na zahradě náležitě hledíme. O to víc nás našťovaly letošní mrazy, protože višně nebudou. Ani jedna. A kvetly, panečku, nádherně... Osobně z višni vařím také leccjaké dobroty, tedy z jejich přebytků, ale na povidla jsem si nikdy netroufla. Je to úchvatná magie, která má svá pravidla i kouzla a já jsem až příliš netrpělivá... Proto jsem se pro odpovědi na téma višňová povidla, ale nejen ta, vydala za Tomášem Kořínkem mladším, zakladatelem rodinné firmy Ovocňák:

Novinka, již jste obohatili právě váš sortiment, to jsou švestková povidla a povidla višňová. Což o to, ta ze švestek jsou českou klasikou, ale višňová?

Proč ne? Povidla jsou o tom, jak se vyrábějí. Podle tradičního postupu, kterým je přípravu jeme i my, jde o neslazené extrémně redukované ovoce. Ale nikdo neřekl, že to musejí být jen švestky! Ostatně, už jste někdy měla jablčná povidla? U nás už jsme první várku uvařili a nyní zvažujeme, jestli je na podzim vypustíme. Tak nám držte palce!

Co vás přimělo právě k tomu, abyste začali ta z višni, ovoce, kterému se dostává stále více pozornosti?

Ve vlastních sadech máme skvělé višně, tak proč je kromě moštů, pyré a plátů nepoužít i na povidla? Běžně se to nedělá, protože višně jsou oproti právě švestkám více vodové, takže na povidla jich spotřebujete strašně moc. My třeba zužitkujeme jedno kilo višni na 200 g povidel.

Oproti švestkovým nejsou višňová povidla chuťově tak přímočará. Višně v sobě mají kyselost a trpkost, které jsou v té koncentrované chuti o to výraznější. Ale nás to strašně baví, ta neobvyklá, ojedinělá chuť. Jsou zkrátka taková víc pro dospělé.

A je pravdou, že višně obsahují látku, která navozuje lepší spaní? Pak by mlsání višňových povidel bylo výtečné řešení pro lidi, kteří nemohou usnout...

Je to skutečně tak, ve višních je melatonin, a to v docela vysoké koncentraci. Zároveň jsou bohaté na ovocné cukry, které jsou ale stimulant. Tak těžko říct, zda to bude fungovat, ale jsem pro to, abyste si to zkusila.



Tomáš Kořínek mladší

Jenže višně jsou docela náročné na pěstování, ne každému zahrádkáři se daří mít vzrostlé, plně plodící stromy...

Upřímně zas tak moc náročné nejsou oproti jiným ovocňákům, které máme v sadech. A třeba oproti třešním jsou jednodušší, méně náchylné k chorobám i méně náročné na kvalitu půdy a zálivku. Ale samozřejmě stejně jako další ovocné stromy je potřeba o strom celoročně pečovat, aby byla úroda velká a šťastná.

Na jaké rozloze se vaše sady s višněmi nacházejí? Plánujete je rozšířit? A vyrábět v budoucnu i další dobroty z nich? Třeba takové kompoty mojí babičky, tedy višně v rumu, to byla bašta!

Aktuálně máme 600 stromů a zatím nám pro potřeby naší výroby dostačují a neplánujeme počet zvyšovat. Používáme je do moštů, pyré, ovocných plátků, do povidel a další zatím neplánujeme. Ale schválně říkám „zatím“..

Jaká bude letošní úroda? Nezasáhly vaše pozemky dubnové mrazy?

Zasáhly, samozřejmě. Merunek letos budeme mít kvůli nim jen minimálně, u ostatních se ještě uvidí, vždyť je teprve začátek ovocné sezóny a rozhodovat se bude hlavně podle deště a slunce. Je to zemědělství, nemůžete počítat



s tím, že všechny plodiny budou mít silnou sezónu, to ani není možné. Takže ztráty samozřejmě zamrzí, ale jdeme dál. Snažíme se dlouhodobě sady budovat tak, abychom co nejvíce dokázali předcházet nepřízní počasí, ale před mrazy není jak je chránit, aby to ekonomicky dávalo hlavu a patu. Lze jen diverzifikovat odrůdy, aby nepomrzly všechny, ale to není možné u všeho ovoce.

Vím, že pěstujete jabloně, hrušně, meruňky, švestky, višně, arónii. Chystáte se třeba i na červené jedlé jeřabiny nebo černý bez?

Trochu vás opravím, jabloně zatím nemáme, jablka odebíráme od pěstitelů v okolí.

Oproti švestkovým nejsou višňová povidla chuťově tak přímočará. Višně v sobě mají kyselost a trpkost, které jsou v té koncentrované chuti o to výraznější. Ale nás to strašně baví, ta neobvyklá, ojedinělá chuť. Jsou zkrátka taková víc pro dospělé.

Ale máme ještě 18 000 keřů rakytníku, který jste nejmenovala a kterým poslední roky sady rozšiřujeme. A pak máme tu zmíněnou arónii, což je černý jeřáb, tedy jeřabina, takže tam to souhlasí. Vy asi myslíte ty klasické oranžové, ale to je zbytečné, když máme černou. Na černý bez se zatím nechystáme. Myslím, že těch skoro 28 000 rostlin nás docela zaměstnává už takhle.

Čeští sadaři si ale zoufají, ruší porosty, plody jejich práce jsou často až neprodejné, a to s ohledem na řadu faktorů souvisejících s výkupem, dovozem apod. Vy však ovoce neprodáváte, vše zpracujete sami. Je to cesta, jak ustát toto složité období?

My jsme sady budovali především proto, abychom pro své výrobky měli opravdu kvalitní, české ovoce, kde víme naprosto přesně, jak a s pomocí čeho bylo vypěstované. Neměli jsme nikdy sady primárně pro prodej samotného ovoce. Ale ostatním sadařům se ani nedivím. Náklady na pracovní sílu enormně vzrostly, prodejní ceny však minimálně, když si k tomu přidáte výpadky ve sklizni, třeba kvůli počasí, těžko se pak hledá ekonomika. Sady totiž musíte i tak ostříhat, ošetřit a obnovovat.

Máte velmi aktivní marketing. Jak by asi prodej vypadal bez jeho příspěví?

Děkujeme! Já ale věřím, že Ovocňák už má opravdu pevnou základnu zákazníků, a k tomu se šíří povědomí o něm hlavně mezi maminkami takzvané šeptandou. Takže chci věřit, že marketing pomáhá, ale to nejdůležitější, poctivý a kvalitní produkt, je to, co k nám zákazníky táhne nejvíc. Mimo to se na něj snažíme jít i chytře, třeba skrze naše ovovička, která nejsou odpadem, ale stavebníci a lze si s nimi hrát.

K oblíbeným ovocným plátkům jste přidali ovocné kostky. Jak se ujaly?

Teď bude jejich hlavní sezóna, léto, tak nechci hodnotit před ní. Jsou totiž skvělé na cesty, tábory, výlety... Zatím se prodávají dobře, ale uvidíme, jestli v létě převálčují ty klasické produkty, nebo ne.

Už víte, čím překvapíte před Vánoce?

Již plánujeme, ale zatím neprozrazuji, protože upřímně nevím, který z těch plánů nakonec vyjde.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Odchod do důchodu patří mezi deset nejvíce stresujících životních událostí

Nově mohou lidé ve Vodafonu už šest měsíců před odchodem do důchodu pracovat na částečný úvazek, na účet jim ale bude dál chodit mzda odpovídající plnému úvazku. Novinka je součástí balíčku s podpůrnými benefity, které mají za cíl ulehčit a zpříjemnit lidem přechod k nové životní etapě.

Odchod do důchodu, moment, kdy člověk končí svoji pracovní kariéru, neznámá jen možnost „konečně si odpočinout“, ale jde také o životní změnu, která přináší velké množství stresu. Podle škály, kterou sestavili američtí psychologové T. H. Holmes a R. H. Rahe, patří odchod do důchodu dokonce mezi deset nejvíce stresových situací v životě.

„Člověk najednou přijde o dosavadní denní rutinu a ztratí nebo výrazně omezí velkou část svých sociálních kontaktů, obvykle to pocítí i finančně. Tito lidé pak často plní čekárny praktických lékařů nebo psychologů. Případné dopady na duševní zdraví, které prokazatelně mohou nastat v případě odchodu do penze za nepříznivých podmínek, zmírní například psychologické konzultace a individuální přístup. Lidské psychice prospěje postupný odchod, ne klasický model konce ze dne na den,“ řekla Martina Rašticová, vedoucí Ústavu managementu na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy univerzity v Brně, která se ve své práci zaměřuje mimo jiné na problematiku pracovní psychologie a age managementu. Vodafone nově připravil zaměstnanecký balíček benefitů specificky zaměřený právě na ty,



kteří přechod k penzi teprve čeká. Rozšířil tím v businessovém světě ojedinělou škálu zaměstnaneckých výhod.

Plná mzda i při čtyřdenním týdnu

Půl roku před odchodem na zasloužený odpočinek mohou lidé ve Vodafonu pracovat jen čtyři dny v týdnu, na účet jim ale nadále bude přicházet mzda odpovídající plnému úvazku. Stejně podmínky platí úměrně i pro částečné úvazky. Na tzv. part-time pozice musí firma brát zřetel, od zavedení možnosti zkrácených pracovních poměrů pro všechny pozice před třemi lety totiž nastupuje do Vodafonu každoročně více než 20 % nováčků právě na částečné úvazky.

„Naším kolegům a kolegyním poskytujeme velkou míru flexibility i svobody. Když jsme před pár lety zavedli možnost práce na částeč-

ný úvazek pro všechny pozice, začali se nám hlásit lidé, které bychom jinak na trhu práce nezískali. Věříme a také z praxe vidíme, že důraz na well-being nese ovoce i zaměstnavatelům. Spokojený tým odvede kvalitnější práci, proto v rozšiřování benefitů pokračujeme,“ potvrdila Magdaléna Wavle, viceprezidentka pro oblast lidských zdrojů ve Vodafonu. A dodala: „Pomocí benefitů podporujeme například studující, rodiče, jednotlivce se speciálními zdravotními potřebami, ženy v jejich kariéřním růstu, narovnááme také podmínky pro LGBTQ+ a tak dále. Důchodový balíček naše portfolio dále doplní.“

Speciální tarif i vzdělávací kurzy

Balíček výhod zahrnuje vedle zmiňovaného fázovaného odchodu získání mobilního telefonu se speciálním tarifem Neomezený díky a finanční odměnu. Firemní rozvojová platforma Grow with Vodafone nabízí rovněž kurzy i literaturu zaměřující se mimo jiné právě na přípravu na tuto životní změnu. V neposlední řadě mohou odchozí do důchodu využít i odborných konzultací.

„Jedním z nejdůležitějších faktorů pro spokojené stáří zůstávají vřelé mezilidské vztahy a komunita. My se s našimi seniorními kolegy a kolegyněmi rozhodně nechceme nadobro rozloučit, nadále zůstanou součástí Vodafone rodiny a po odchodu do zasloužené penze se mohou těšit na pravidelné pozvánky na firemní akce,“ podotkla Magdaléna Wavle. „Zároveň se ve firmě díváme na prohloubení mezigenerační spolupráce. Odchozí do důchodu také podporujeme, aby se zapojili do programu Nadace Vodafone Digitální odysea, a pomohli tak starším lidem orientovat se ve světě technologií,“ uzavřela.

(tz)





Romantické podvody:

kyberzločinci kradou nejen srdce svých obětí

První máj, a potažmo celý květen, je tradičně vnímaný jako čas lásky a romancí. Zároveň ale toto období nahrává kyberpodvodníkům, kteří pod příslibem láskyplného vztahu dokážou ze svých obětí vylákat stovky tisíc korun. Jak upozorňují specialisté na oblast bezpečnosti ze společnosti Fortinet, tzv. romantické podvody jsou dnes díky oblibě sociálních sítí a seznamovacích platform stále rozšířenější a spolu s technologickým pokrokem i dokonalejší.

Online seznamovací platformy využívají celosvětově stovky milionů lidí a v případě sociálních sítí je to téměř pět miliard uživatelů. Online prostředí tak podvodníkům nabízí obrovský prostor, kde lovit své oběti. „Na romantických podvodech je nejzrádnější, že se zpočátku jeví relativně nevinně. Útočníci nejprve naváží se svou obětí virtuální vztah, a až po několika týdnech rozehrají manipulační hru s cílem vylákat z oběti peníze,“ vysvětlil Ondřej Štáhlavský, regionální ředitel společnosti Fortinet pro střední a východní Evropu. Útočníci si za své cíle nejčastěji vybírají osoby čerstvě opuštěné, bohaté nebo se špatnou ználostí internetového prostředí. Všechny tyto in-

formace se na sociálních sítích dají snadno dohledat, pokud uživatel nedodrží základní bezpečnostní opatření, jako je nastavení soukromí či zveřejňování citlivých osobních dat. Přestože mezi oběťmi převažují ženy, výjimkou nejsou ani muži.

Podle údajů z Velké Británie bylo za uplynulý rok oznámeno přes 8000 podvodů s celkovou škodou více než 92 milionů liber. V České republice je tento typ podvodů také na vzestupu a v reportovaných případech oběti hlásí ztráty ve výši stovek tisíc korun.

„Rozvoj technologií romantickým podvodníkům nahrává a jejich praktiky jsou čím dál přesvědčivější. Umělá inteligence dnes dokáže vytvořit deepfake fotografie, ale i hlasové a videozáznamy, psát romantické dopisy a vést přesvědčivé konverzace. To vše pak vytvoří dokonalou iluzi, které je snadné podlehnout,“ řekl Ondřej Štáhlavský.

Umělá inteligence ale může fungovat také jako účinná obrana. Analytické nástroje založené na AI dokážou odhalit vzorce v online konverzaci a vydat varování například v případě opakovaných dotazů na osobní údaje nebo žádosti o zaslání peněz. Integraci tohoto typu analýzy do seznamovacích platform a chatovacích služeb by mohlo dojít ke snížení rizika pro uživatele.

„Stejně jako u ostatních typů kyberpodvodů i v tomto případě platí, že nejlepší ochranou je obezřetnost. Uživatelé by si měli důkladně rozmyslet, s kým sdílejí své soukromé informace a osobní fotografie. Při seznamování online je třeba si svůj protějšek alespoň částečně prověřit, účty na sociálních sítích bez historie a s jedinou fotografií jsou jasným varovným

signálem. Pomoci může i zpětné ověření profilové fotografie ve vyhledávači, protože podvodníci často využívají fotky jiných lidí náhodně stažené z internetu,“ shrnul Ondřej Štáhlavský.

Společnost Fortinet shrnuje nejčastější varovné signály, kterých si při online seznamování všimnat:

■ **Tzv. love bombing:** Neustálé komplimenty, nekonečné vyznávání lásky a plánování sňatku po několika týdnech známosti.

■ **Vzdálenost:** Neochota k osobnímu setkání s výmluvou na práci či život v zahraničí, vojenskou misi nebo časté cestování. Vyhýbání se telefonickým a video hovorům.

■ **Žádost o peníze:** Zpočátku nevinné žádosti o drobné částky postupně eskalují ve větší obnosy.

■ **Nevyžádané investiční rady:** Útočníci se často vydávají za zkušené investory a slibují zprostředkovat výhodné investice s vysokým výnosem.

■ **Srdceryvné osudy:** Žádost o finanční pomoc bývá zdůvodněna dramatickými okolnostmi, jako je vážné onemocnění, nehoda, ztráta zaměstnání nebo náklady na návrat ze zahraničí. Útočníci navíc často vysvětlují nedostatek financí tím, že se nemohou dostat ke svým úsporám.

■ **Žádost o intimní fotografie:** Útočníci se z oběti mohou snažit vymámit citlivé fotografie za účelem pozdějšího vydírání.

■ **Viditelné rozdílů ve stylu komunikace:** Na jednom podvodu se může podílet více útočnicků nebo být využita generativní umělá inteligence. (tz)

Pro letní grilovačku špičkové uzeniny i selátko

Kdo by se netěšil na první jarní ohniček a obyčejného buřta na klacku! Je to odvěká zábava mladých i těch, co již něco pamatují. Zkrátka romantika, jak se patří. Začíná se ještě v teplých mikinách a svetrech, v zádech první jarní sluníčko. A pokračuje se, když už paprsky hřejí více až hodně. Grilovačka na zahradě má své velké kouzlo. Je nenapodobitelná svými emocemi, má v sobě sílu dobrodružství, vášně, a skýtá prostor předvést i kus kuchařského umu. S jakým kdo přijde nápadem, o to se nikdo nemusí bát. Jednou je to zajímavá kombinace koření, jindy místo masa jen sýr, ale také třeba hodně zeleniny. No a kdo dá přednost vepřovému, kuřecímu, krůtímu? Kdo zatouží po burgrech nebo zvěřině? A kdo zůstane u klasiky, tedy klobásek na tisíc způsobů? O tom si rozhodnete už sami. Firma Řeznictví a uzenářství Francouz s.r.o. z Chrudimska se na tohle mlsné období připravuje každý rok důkladně. Dokáže odhadnout, čím zákazníka zaujmout, inspirovat. A to je dobře. Protože ten sice hledá stále něco nového, ale na druhou stranu, co si budeme povídat, klasika je klasika... Co na to majitel Ladislav Francouz?



Ladislav Francouz

Grilovací sezóna je tady. Co všechno z vašeho sortimentu patří na gril?

Zákazníci si oblíbili marinované maso, uzené kýty, selátka, krůty, grilovací klobásy, salsicha fresca. No a určitě špekáčky, českou klasiku. Myslím, že si mají u nás z čeho vybrat. Takže hlavně bych rád popřál pěkné léto a aby nechyběla chuť.

Určitě jste připravili i nějakou novinku...

Ano, připravili jsme grilovací klobásu Jalapeños se sýrem. Na reakce spotřebitelů čekáme, ale myslím, že se receptura povedla.

Co naopak v teplejších měsících nevyrobíte, po čem není taková poptávka?

Částečně se přestaly vyrábět jitrnice, kroupy, prejt a zabijačková polévka. Jsou to přece jen pokrmy zimní, takže se spotřebitelům nedivím, že o tyto výrobky nyní tolik zájem nejeví. Vše má svůj čas.

Kde všude může zákazník vaše dobroty koupit?

Prodejnu máme přímo ve Skupicích, pak Sobětuchách, Hlinsku, Slatiňanech, Chrudimi a čtyři prodejny v Pardubicích. Takže v našem regionu jsme zájemcům dobře dostupní, mohou si naše produkty obstarat poměrně blízko svého bydliště nebo pracoviště. Dává nám to takto smysl.

A lze si také zboží dopředu rezervovat, když se zájemci chystají třeba na větší rodinnou slavnost u ohně a pod širým nebem? Jak dlouho dopředu je to nutné? A zavezete, nebo si musí přijet osobně?

Upřesnit objednávku je potřeba tak týden dopředu. Dovezeme také, ale nejsme na to dostatečně zařízení, takže dáváme přednost tomu, aby si zákazníci zboží odvezli sami.

Firmy nyní plánují nejrůznější letní party, setkání s obchodními přáteli, se zaměstnanci, slaví svá výročí. Poskytujete k takovým příležitostem cateringové služby?

Takové služby nenabízíme, ale rádi pomůžeme třeba s výběrem uzenin, paštik, salámů, delikates, z nichž lze připravit i dárkové balíčky. Zaměstnance nebo obchodní přátele, partnery taková pozornost vždycky potěší.

Proslulé jsou vaše uzeniny. Jsou důkazem toho, že se dá vyrábět poctivě, bez všemožných konzervantů. Roste poptávka po takové produkci?

Určitě se dají takové produkty vyrobit. Víím, že lidé dnes hodně kontrolují složení výrobků. Takže poptávka po těch poctivých uzeninách skutečně roste. Myslím si, že

Prodejnu máme přímo ve Skupicích, pak Sobětuchách, Hlinsku, Slatiňanech, Chrudimi a čtyři prodejny v Pardubicích.

všichni uzenáři se snaží ale dělat takový sortiment, kde bude všelijakých přísad co nejméně.

Prodáváte i vlastní hořčice a koření. Nejednou zákazník to jistě oceňuje...

V obchodech máme v nabídce suché i tekuté marinády, ty jdou dobře na odbyt. Když si k tomu přiberete i některou ze tří druhů našich hořčic, garantuji, že budete spokojená.

Vraťme se ke grilování. Marinujete k tomu účelu maso?

Na požádání zákazníka ano, jednak maso marinujeme, ale i připravujeme nasolené části masa, jako jsou kýty, krkovičky, plec. Pro zákazníka je to pak jednodušší...

Selátka na gril také nachystáte?

Určitě ano, zájemců o selátka na gril je dost, hodně si lidé přejí i celé kýty s kostí.

Co vy sám máte z grilu nejraději? Kus vepřového, kuřecí, poctivý špekáček, nebo cuketu?

Já nejsem moc vybíravý, na grilu mám rád vepřové, kuřecí, hovězí a zeleninu.

za odpovědi poděkovala Eva Brix

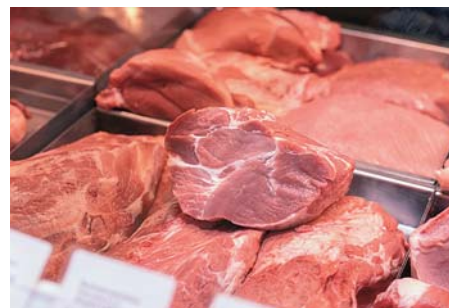


foto Kateřina Šimková

Speciální kapitola letních radovánek: péče o klouby před aktivní dovolenou

Kdo z vás se už vidí na letní dovolené, jak si užívá kilometry zdolané na kole, pěšky nebo na regatě? Kdo z vás se už nemůže dočkat, až díky pohybu uvolní hlavu a pozná nová místa? Jenže náhlá nárazová zátěž může dát vašemu pohybovému aparátu zabrat. Aby tak vaše plány nenarazily, věnujte letos nějaký čas přípravě. Vaše klouby vám za to poděkují a vás nic nezastaví na cestě za zážitky.

Každý zkušený trenér vám poví nepříjemnou pravdu. Když se dá do sportu člověk po delší pauze, pro pohybový aparát to bude pořádný šok. Pokud od volantu nebo z kancelářské židle lidé zbrkle přesedlají na kolo nebo se vrhnou do jiných intenzivních pohybových aktivit, vzniká nejvíce úrazů. Jestli chystáte aktivní dovolenou, ať už s dětmi, nebo přáteli, je nejvyšší čas tělo začít na pravidelný pohyb zvykat. Ale nesoustředte se jen na to, že si zlepšíte fyzickou v jízdě na kole, pokud vás ve volných dnech čekají dlouhé cyklovýlety s náročným stoupáním. Pamatujte na to, že zrovna tak jako dlouhé sezení na židli je pro vaše tělo škodlivá jednostranná zátěž, vlastně jakýkoli stereotyp. Myslete i na kompenzační cvičení a protahování. Kompenzační cviky mají za cíl posílit svalstvo a ty struktury, které běžně ve



svém denním režimu nebo při sportovních aktivitách nezapojujete, a ulehčit těm, které naopak přetěžujete a přepínáte. Prostě byste tělo měli udržet v rovnováze. Je to prevence bolestí a úrazů. Vhodné cviky vám doporučí například fyzioterapeut.

Aktivní dovolená a sportování klade vyšší nároky na vaše stravování. Hýbat se znamená tělo vystavovat vyšší míře fyzického stresu. I v tomto směru je příprava král. A co že váš organizmus potřebuje? Pestrou stravu především. Dostatek vitamínů, minerálů, bílkovin a omega-3 mastných kyselin pro tvorbu látek, které mají značnou antioxidační aktivitu a dokážou tělo regenerovat i po několikadenní sportovní výzvě.

Minerální látky, jako je hořčík, vitamíny A, B12, C, D, polyfenoly z ovoce a zeleniny – ty všechny umí podpořit organizmus po námaze. Vyšší příjem bílkovin pomáhá tělu získávat aminokyseliny na další budování svalových vláken a opravu těch poškozených. Když se intenzivně hýbete třeba při přátelském tenisovém mači, vzniká přirozeně dočasně více metabolických zplodin a volných radikálů. A to je chvíle, kdy se ke slovu potřebují dostat antioxidanty. Někdy může pohyb a přetěžování spustit také lokální zánětlivé procesy v organizmu. Při jejich regulaci hrají roli omega-3 mastné kyseliny.

Průměrná hmotnost žen a mužů v české populaci se za poslední dvě dekády zvýšila. A to je špatná zpráva pro klouby, které se potýkají v důsledku vyšší hmotnosti často s vyšším opotřebením. Pokud jim plánujete ještě nadělit pohybový šok na dovolené, je nejvyšší čas o ně začít pečovat právě nyní.

A co pro ně můžete udělat? Například je vyživovat cíleně. Alespoň tři týdny před plánovaným obdobím zvýšené zátěže si dopřejte kúru,

kteřou se postaráte o jejich kondici. Chybu neuděláte, pokud začnete od kolagenu a kyseliny hyaluronové. Tyto dvě látky jsou přirozenou součástí kloubů, zabezpečují jejich funkčnost a vám lehký krok a radost ze sportu.

Klouby jsou tvořené chrupavkami, synoviální tekutinou, kloubními vazy a synoviální blánkou. Základem chrupavky je kolagen, který tvoří silná vlákna, a zajišťuje tak její pevnost. A právě při vyšší zátěži je ideální kolagen doplňovat. Místo toho, abyste si lámali hlavu s tím, který kolagen pro svůj pohybový aparát zvolit, sáhněte po kolagenních peptidech, které se dokážou přeměnit na všech jedenáct druhů kolagenu, které tělo pro své funkce potřebuje.

A v jaké formě kolagenní peptidy zvolit? V té s co nejčistším složením, na které si pochutnáte. Vybírat můžete z proteinových tyčinek značky Nupreme s příchutí kokos a karamel nebo slaný karamel. Můžete si dopřát pralinky s hořkou čokoládou a kolagenními peptidy Beauty Bons. Nebo můžete zkombinovat snacky s kolagenem rovnou i s Collagen Premium Peptides rovněž od Nupreme, z něhož za pár vteřin vytvoříte kolagenový nápoj, který si lze ochutit podle svého gusta.

A když se ke kolagenu přidá ještě vitamín C, který zabezpečuje jeho správné vstřebávání, či kyselina hyaluronová, jež je přirozenou součástí tekutiny v kloubech, máte pro svůj pohybový aparát partáky pro každou příležitost. Právě kyselina hyaluronová zdaleka není látka jen do kosmetických produktů. Svou schopností navázat na sebe velké množství vody udržuje klouby pružné. Nejúčinnější je v injekční formě, kdy je vpravována přímo do kloubu. Při užívání v kapslích nebo nápojích ji tělo jako látku sobě vlastní zužitkuje tam, kde to potřebuje nejvíce. (tz)

O značce:

Nupreme je ryze česká značka doplňků stravy a potravin. Jejím posláním je vytvářet maximálně prospěšné produkty, v nichž se snoubí přírodní původ a kvalita surovin, nejlepší formy účinných látek s nejvyšší vstřebatelností, čistota složení a nepřekonatelná chuť. Tento celostní přístup k celodennímu systému výživy staví na superpotravinách v biokvalitě, vysoce funkčních pamlscích a vzácných přírodních ingrediencích. Nupreme tak představuje zcela nový koncept výživy budoucnosti pro aktivní a spokojený život bez kompromisů zabalený navíc do atraktivního a moderního designu. Značce záleží na kvalitě a bezpečnosti surovin, proto každou šarži dovezenou ze země mimo EU nechává testovat v českých akreditovaných laboratořích. Aktuální výsledky rozborů jsou dostupné ke stažení na nustore.cz zcela zdarma. Výrobky jsou k dostání v síti drogerií dm, Benu, Lékárna.cz, Alza.cz, mall.cz, Dr. Max, Pilulka, Vivantis, Notino, Prozdрави.cz, Natural Jihlava, Biooo.CZ, Košík.cz, Rohlík.cz, Country Life a také na vlastním e-shopu firmy Nustore.cz.

Náповěda z přírody mírní boreliózu

Kdo se bojí, nesmí do lesa.

V přeneseném slova smyslu by to mohlo platit i pro ty, kteří se děsí zákeřné nemoci, lymfské boreliózy. Jsou lidé, kteří, zejména při procházce hustým porostem, během houbaření či sbírání drobného ovoce, chytí klíště. Stejně tak na vlastní zahradě během pleť záhonků, při výsadbě zeleniny, sekání trávy. Ne vždy se z toho vyvine borelióza, ale stát se to může. Kdo ji prodělal, mohl by vyprávět. Podle majitelky firmy NADĚJE Mgr. Jarmily Podhorné se každým rokem u nás počet případů nákazy lymfskou boreliózou zvyšuje. I nyní jsou počty alarmující. Protože neexistuje žádná vakcína, těžko se člověk preventivně brání. Léčba se provádí prostřednictvím antibiotik, ale i tak mohou následky přetrvávat.

Na pomoc lze volat bylinky. Jejich obdivuhodné vlastnosti dokážou obtíže výrazně zmírnit. Jarmila Podhorná s tím má nepřekonatelné zkušenosti. Boj proti borelióze vlastně zahájil i její podnikatelskou dráhu. Mnoha lidem její výrobky dokázaly, že příroda je vskutku moudrá. A zejména tehdy, když se její náповěda spojí s erudicí člověka, když se její dary správně uchopí a aplikují. Zmírní se tak například po prodělané borelióze vysoká únava či potíže s pohybovým aparátem, nebo často zcela vymizí. Jarmilu Podhornou tehdy před lety zaujalo možné použití tinktury z pupenů topolu k pomoci organismu při této nemoci.

Po zhotovení tinktury dala dvě lahvičky nemocnému a čekala, co se bude dít. Po dvou

měsících pravidelného užívání nastoupil do práce, ale stále přetrvávala únava i nervové problémy. „Tehdy mne napadlo hledat další regenerační prostředky, které by pomohly organismu mírnit a likvidovat následky devastující choroby. Měla jsem velké štěstí, že mne oslovila kapitola o gemmoterapii, regeneraci a léčbě pomocí zárodečných tkání rostlin. Vyrobila jsem první a dodnes základní kúru na doléčení boreliózy. Tato sestava je z našeho sortimentu nejžádanějším seskupením bylinných prostředků, protože člověku nemocnému boreliózou skutečně přináší úlevu,“ vysvětlila Jarmila Podhorná a pokračovala: „Gemmoterapeutika nám mohou pomáhat odstraňovat i její další následky – zánětlivé stavy pomocí olše, třezalky, problémy v nervové soustavě bělotrnem, lípou, šišákem.“

Ne vždy je však vyhráno. Projev boreliózy se vrací, protože borelie bohužel často pře-

trvá v cystách v různých orgánech. „Dnes, když se setkám s případem, že je člověk dlouhodobě unavený, má potíže s pohybovým aparátem, tak předpokládám, že to může způsobovat borelie a do kúry zařadím topol. Pokud se stav po využívání kúry zlepšil, tak vím, že problémy borelie skutečně způsobovala. Dnes již vidím, že borelie v organismu napadá též pokožku, štítnou žlázu, oči, ale nejhorší je postižení nervového systému, může se podílet na vzniku depresí, obrny lícního nervu, poruch paměti a vzniku neuropatií.“

Které bylinky jsou důležité k pomoci organismu při borelióze:

Topol, jasan ztepilý, jalovec obecný, olše lepkavá, javor babyka, jinan dvoulaločný.

„Máme však celou řadu dalších pomocníků proti boreliím, například štetku, andrographis, maralí kořen, ostropestřec, bělotrn, třezalku, bakopu a další,“ vysvětlila Jarmila Podhorná. Takže je celá řada bylin a produktů z nich, které nám při této nemoci mohou pomoci alespoň zmírnit následky. Važme si jejich objevených vlastností.

Abychom borelióze předešli, můžeme využít bylinné prostředky ke zvýšení imunity, vitamíny skupiny B a také repelenty, třeba levandulový Komárek.

ve spolupráci s firmou NADĚJE připravila Eva Brixi



Mgr. Jarmila Podhorná

INZERCE

SiMyCo®

„NALÉZÁME TA NEJLEPŠÍ ŘEŠENÍ
A ÚSPĚŠNĚ STMELUJEME TÝMY“

 Interim Management

 Audit
(HR, Quality, GDPR, Whistleblowing)

 Training&Education
(business, medical, hospitality, industry, gastronomy)



www.simyco.cz



Datová schránka straší

Jakkoli se snažím posilovat odolnost vůči vnějším vlivům, mám nervy na pochodu, když mi přijde SMS, že mi do datové schránky přistála zpráva. A v duši nemám klid, dokud ji neotevřu. Většinou jde o informace „podradné“, leč svůj význam mají. Ale to není podstatné. Červík pochybnosti hlodá vždy. Co když jsem někde něco porušila, překročila, spáchala, aniž o tom vím? Co když na nás přijde kontrola, již se budeme muset věnovat a ztratíme tím spousty času? Co když jsem se překlíkla a firemní peníze poslala jinam? Co když nedorazily na patričná místa odvody, co když jsem zaplatila DPH v jiné částce, než jsem měla? Vidina komplikací mě děsí. Prospědnictvím datové schránky obzvlášť.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtete s námi

Akciový fond UNIQA má nejlepší zhodnocení

Byly zveřejněny výnosy fondů doplňkového penzijního spoření za letošní první kvartál. Vyplývá z nich, že UNIQA Akciový fond přinesl ve sledovaném období nejvyšší výnos, jenž je skoro dvojnásobný v porovnání s průměrem trhu. Fond navázal na vynikající výkonnost z loňska +28,9 %, a v prvním čtvrtletí letošního roku rostl o dalších 13,8 %, což bylo nejvyšší zhodnocení v rámci všech fondů doplňkového penzijního spoření. Průměrné zhodnocení dynamických fondů v Česku v tomto období činilo 7,5 %. Vysoké výkonnosti během prvních tří měsíců roku 2024 bylo dosaženo zejména díky růstu cen akcií v rozvinutém světě, které se v průměru zhodnotily o 9 %. Růst cen na akciových trzích byl podpořen očekáváním postupného uvolňování měnové politiky centrálních bank. Významným faktorem byl rozvoj a implementace AI ve firemních procesech a její postupná monetizace. Mezi významné firmy, které z tohoto trendu dokázaly nejvíce výtěžit a do nichž UNIQA Akciový fond investoval, patří NVIDIA (+90 %), Meta (+43 %) nebo TSMC (+37 %) a ASML (+34 %). Na druhé straně spektra leží technologické giganty Tesla (-26 %) a Apple (-6,7 %), kterým v prvním kvartálu značně poklesly prodeje v Číně. Faktorem, který také podpořil výkonnost zahraničních investic, bylo oslabení měnového kurzu, kdy koruna oslabila o 4,6 % vůči dolaru a o 2,1 % vůči euru. (tz)

partneři www.freshtime.cz



Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, červen 2024

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

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixí-Šimková
e-mail: brixii@iprosperrita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,
e-mail: martin@iprosperrita.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

Firmy se zbavují počítačových expertů

Český pracovní trh v informačních technologiích by podle odhadů mohl pojmout kolem 300 000 lidí. Poptávka po počítačových odbornících stále převyšuje nabídku, přesto některé firmy „ajťáky“ propouštějí. Proč a kdo by se měl o svou práci nejvíce obávat?

Pandemie koronaviru otočila pracovní trh na ruby. Jednou z nejobtížnějších profesí se v roce 2020 stali počítačová experti. Tehdy jich firmy nabíraly desetitisíce. Některé se ale počítačových expertů nyní začínají zbavovat. „Firmy zjistily, že mají více IT zaměstnanců, než aktuálně potřebují, a celosvětová vlna propouštění se projevila i na místním trhu práce. V poslední době se firmy více zaměřují na zvýšení produktivity, například využitím umělé inteligence. Důvody propouštění mohou zahrnovat změny v IT strategii, restrukturalizaci a přehodnocení potřeb pracovní síly v reakci na měnící se tržní podmínky. Ale i přes aktuální ochlazení pracovního trhu stále chybí desetitisíce počítačových expertů. A i když nyní pozorujeme zvýšenou dostupnost pracovních sil na trhu a některé firmy propouštějí nebo omezují nábor, je pravděpodobné, že se situace opět změní, nebude to ale hned. V následujících měsících očekáváme, že vlna propouštění v IT bude pokračovat,“ uvedla Denisa Janatová, ředitelka společnosti smitio.

Zatímco ještě před pár lety firmy nabíraly i méně zkušené kandidáty a samy si je zaučovaly, dnes je situace jiná. „Ajťáci“, kteří nedokážou držet krok s rychlým vývojem technologií, ztrácejí konkurenceschopnost a firmy o ně nemají zájem. „Probíhající automatizace a implementace AI postupně omezí

počet IT specialistů, kteří vykonávají rutinní práci, jako je údržba a správa systémů, zpracování dat a podpora uživatelů. Také bude čím dál nižší poptávka po vývojářích, kteří pracují se zastaralými technologiemi a programovacími jazyky. Je proto důležité, aby se odborníci neustále rozvíjeli a rozšiřovali si obzory v oblasti aktuálních technologií,“ vysvětlila Kateřina Marešová, ředitelka obchodního oddělení a oddělení péče o zákazníky společnosti smitio.

IT odborníci jsou si situace na trhu práce vědomi. Ti zkušení ze svých požadavků ale zatím neslevují. Oproti tomu uchazeči o juniorní pozice už obvykle se svými požadavky na vyšší mzdy ve firmách nespějí. „Zkušenosti profesionálové mají jasnou představu o hodnotě svých znalostí a zkušeností, a prozatím nejsou ochotni snižovat svůj standard. Na druhé straně junioři mají často vysoké nároky na mzdu, které ne vždy odpovídají jejich zkušenostem a odborným schopnostem. Zatímco v minulosti firmy kvůli nedostatku odborníků jejich vysokým nárokům zpravidla vyhověly, dnes už junioři během procesu hledání práce svá očekávání zpravidla přehodnotí a přijmou nižší nabídku,“ řekla Denisa Janatová.

V informačních technologiích převažují zaměstnanecké úvazky. A i forma pracovního poměru může ovlivnit rozhodnutí vedení, zda si zaměstnanec ponechat, či ne. „Zhruba 70 % IT odborníků pracuje v zaměstnaneckém poměru, zbylých 30 % na bázi kontraktů, tedy na IČO. Ovlivnit proces rozvázání pracovního poměru může i typ úvazku. Společnosti obvykle nejprve zkoumají klíčivost a povahu pracovních pozic, a poté se zabývají rozvazováním těch úvazků, které jsou méně klíčové. Při rozhodování o ukončení pracovního poměru se zohledňuje několik faktorů, včetně typu pracovního vztahu, výše mzdy a délky trvání zaměstnání. Rozvázání spolupráce s kontraktory je obvykle jednodušší a levnější než v případě zaměstnanců s plným úvazkem. Proto „ičaři“ odcházejí v první vlně,“ vysvětlila Kateřina Marešová. (tz)



Olomouckým tvarůžkům pomáhají „vyzrálé“ personální posily

Ve společnosti A. W., výrobci tvarůžků pod značkou Olomoucké tvarůžky, již funguje naplno klíčový tým manažerských posil. Generálního ředitele Michala Pavelku doplnil na podzim 2023 vedoucí kvality Rastislav Mikuška a začátkem roku 2024 pak Leoš Kalandra jako vedoucí obchodu a marketingu. Všichni zkušenosti manažeři tak mají za sebou první společný kvartál.



Michal Pavelka



Rastislav Mikuška



Leoš Kalandra

Řízení společnosti A. W., která vyrábí a dodává na trh jediný původně český zrající sýr Olomoucké tvarůžky, má od podzimu 2022 na starosti Ing. Michal Pavelka. Za sebou má více než 20leté zkušenosti na manažerských pozicích v potravinářské branži. Současný generální ředitel společnosti A. W., se sídlem a výrobním závodem v Lošticích u Olomouce, dříve působil ve společnostech Eurest, Trumf International nebo Palírna u zeleného stromu. Michal Pavelka vystudoval obor marketing, ekonomika a management na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. Hovoří anglicky a německy a mezi jeho zájmy patří sport, hudba, cestování a seberozvoj. „Poptávka po Olomouckých tvarůžkách převyšuje naše současné výrobní

kapacity. Strategickou investicí, kterou v současné době připravujeme, je vybudování nových výrobních prostor. Umožní nám to do budoucna navýšit výrobní kapacity přibližně o 70 % s rezervou na další případné rozšíření,“ uvedl Michal Pavelka, generální ředitel a CEO společnosti A. W., výrobce tvarůžků pod značkou Olomoucké tvarůžky.

Dohled nad kvalitou sýru, jehož historie se traduje až do 15. století, převzal od podzimu 2023 nový vedoucí kvality Ing. Rastislav Mikuška, Ph.D. Po ukončení vysokoškolského a postgraduálního vzdělání (Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre) působil v oblasti potravinářství více než 20 let. Začínal pracovat v úseku výroby a postupně přešel k řízení

kvality. Působil v potravinářských provozech společností Hyza, Ilavský spol. s r. o. nebo Berto spol. s r. o. Hovoří anglicky a rusky a ve svém volném čase se věnuje zejména cestování a turistice, poznávání nových míst a lidí. „Naším cílem je dodávat Olomoucké tvarůžky jejich konzumentům i zpracovatelům vždy v perfektní kondici a optimální fázi zrality. Je to závazek, který výrobu tohoto unikátního zrajícího sýra provází již téměř 150 let. Proto je pro mě velkou ctí, že mohu být u toho a hlídat kvalitu této gastronomické legendy,“ řekl Rastislav Mikuška, vedoucí kvality společnosti A. W.

Vedoucím obchodu a marketingu Olomouckých tvarůžků, které mohou od roku 2010 využívat chráněné označení původu, je od ledna 2024 Ing. Leoš Kalandra, MBA. Na vedoucích pozicích v marketingu a obchodu ve společnostech BGS Levi Czech, Trumf International nebo EMOS strávil přes 20 let. Leoš Kalandra absolvoval management výrobních systémů na Vysokém učení technickém v Brně a strategický management na Cambridge Business School. Hovoří anglicky a rusky a ve svém volném čase se věnuje zejména turistice a rodině.

„Chceme stále víc oslovovat mladou spotřebitelskou generaci, kterou můžeme zaujmout například netradičními úpravami tvarůžků nebo důrazem na výživové a fitness benefity jejich konzumace. Naším cílem je i postupné rozšiřování sítě vlastních prodejen, které slouží jako výkladní skříň našeho sortimentu a nabízí zákazníkům nejen celý bohatý sortiment Olomouckých tvarůžků, ale i další pochutiny z nich vyrobené,“ sdělil Leoš Kalandra, vedoucí obchodu a marketingu společnosti A. W. (tz)

O společnosti A. W. spol. s r. o.

Výroba Olomouckých tvarůžků na Hané je doložena již na přelomu 15. a 16. století. Od roku 1876 se Olomoucké tvarůžky vyrábějí v Lošticích. Manufakturní výrobu založil Josef Wessels s manželkou. Název současné společnosti A. W. spol. s r. o. získala firma podle Aloise Wesselse (syna zakladatelů) v roce 1897. Do roku 1914 se stala největším výrobcem tvarůžků. V roce 1930 byla realizována velká přestavba a rozšíření tvarůžkárny na moderní výrobu pod vedením Karla Pivného (zeť Aloise Wesselse). V roce 1991 byla tvarůžkárna v restituci vrácena potomkům původních majitelů. K zásadní obměně technologického zařízení ve výrobě došlo v roce 1997. Evropská komise udělila v roce 2010 Olomouckým tvarůžkům chráněné označení původu. V roce 2014 bylo otevřeno nové Muzeum Olomouckých tvarůžků v Lošticích jako jediné muzeum svého typu v České republice. V současné době společnost A. W. spol. s r. o. zaměstnává okolo 180 lidí, každoročně vyrobí přibližně 2200 tun tvarůžků ve více než třiceti tvarových, chuťových a hmotnostních variantách. Provozuje čtyři podnikové prodejny v Lošticích, Olomouci, Brně a Ostravě.

Olomoucké tvarůžky se vyrábějí z netučného kyselého tvarohu a jsou charakteristické nezaměnitelnou chutí a typickou vůní. Při jejich výrobě se nepoužívají žádná syřidla, barviva, aroma ani stabilizátory, takže se hodí i pro bezlepkovou dietu. Obsahují plnohodnotné bílkoviny, vápník, a díky malému obsahu tuku mají nízkou energetickou hodnotu. Olomoucké tvarůžky jsou jediný původní český sýr a jsou řazeny mezi zrající stolní sýry.



JPF
ŘÍDÍME FIRMY

JSME JPF ŘÍDÍME FIRMY

128

firem v potížích jsme
dostali za **6 měsíců**
na nohy.

279

firmám jsme
zvýšili zisk
během **12 měsíců**.

80

firmám aktuálně
pomáháme plnit
jejich **nemalé cíle**.

JE ČAS POZVEDNOUT I TU VAŠÍ?



603 995 052



www.jpf.cz