

ANATOMIE ÚSPĚCHU

BE
THE **BEST!**

**PRÁVO
JE V NĚČEM
JAKO HUDBA**

Igor Penka

FENOMÉN
Diamanty českého
byznysu

OSOBNOSTI •

VÝZVY •

INSPIRACE

Welcome to Extraordinary Travel

30+ Hotel Brands.
1 Loyalty program.



MARRIOTT
BONVOY[™]

DISCOVER. BOOK. BE REWARDED.



„KRÁČÍ-LI VELKÝ HEREC SMĚREM K HORIZONTU, NEZMENŠUJE SE.“

Jiří Olič, český básník a literární kritik

Je zvláštní, v jakém souladu mohou být hmotný a nehmotný svět, fyzika a filozofie. Fyzika zná pojem horizont událostí, což je hranice oblasti, ze které vyzařované světlo může někdy v budoucnu dosáhnout pozorovatele. Termín definoval dávno v minulém století rakouský fyzik Wolfgang Rindler a týká se černých děr – vymezuje oblast, ze které nemůže uniknout nic, žádný předmět, žádné světlo, žádná informace. Úniková rychlost pod horizontem událostí je totiž větší než rychlost světla. Velikost horizontu událostí definuje Schwarzschildův poloměr.

Aby to ale nebylo tak jednoduché, vstoupil do problému v roce 1974 geniální Stephen Hawking. Nechci se úplně utopit v jeho myšlenkách, neb jsou v zásadě pro laika neuchopitelné, ale když to zjednoduším, pak vyslovil teorii, že gravitačním kolapsem černé díry nevzniká skutečný, ale pouhý zdánlivý horizont událostí. A tedy, že ona klasicky vnímaná černá díra vlastně neexistuje.

Opusťme Stephena, vraťme se k Jiřímu. Jeho bonmot se totiž zdaleka netýká jen herců, to byla jen myšlenka v konkrétní debatě. A snese brutální zobecnění.

Skutečná hodnota, skutečná velikost trvá bez ohledu na horizont, ať již jej chápeme v rovině prostorové či časové. Ty opravdu velké události, myšlenky a činy mají Schwarzschildův poloměr někde v nekonečnu. Ty nicotné naopak někde v řádech nanometrů či nanosekund.

Kam tím mřím? Že je vlastně optika Schwarzschildova řešení poměrně skličující, poměrujeme-li jím běžný všední život. Až příliš často se zabýváme nicotným, místo toho, abychom věnovali čas, pozornost a úsilí skutečným hodnotám. Že jakkoliv mám Stephena Hawkinga v úctě, zdánlivý horizont událostí odmítám. Je jich až příliš kolem nás.

Není to tak dávno, kdy jsme se v debatách v redakci snažili stručně a srozumitelně pojmenovat, jakým tématům se na těchto stránkách chceme věnovat. Tehdy jsem souhlasil s myšlenkou psát především o úspěších, které nekončí před Rozvadovem. Dnes se mi chce s klasikem Járou Cimrmanem zvolat: „A není to málo, Antone Pavloviči?“ Odpovím si sám: Je!

Přál bych nám všem, aby poloměr toho skutečného horizontu našich událostí byl co největší. Aby z těch našich vašich úspěchů v čase ani prostoru nic neubylo. Nehodlám se totiž úplně smířit s myšlenkou, že není nic staršího než včerejší zprávy. A neříkám to zdaleka jen proto, aby bylo o čem psát... ■



Petr Karban
šéfredaktor



VYDÁVÁ: Garden Eleven, Kubánské nám. 1391/11, 100 00 Praha 10, IČO: 25098853, +420735177676 **REDAKČNÍ RADA:** Gabriela Ben Ahmed, Eva Frindtová **ŠÉFREDAKTOR:** Petr Karban, petr.karban@cot.cz **FOTO NA TITULNÍ STRANĚ:** David Kraus **FOTO EDITORIAL:** Aleš Funke **LAYOUT:** Margarita Andrsova **GRAFICKÁ ÚPRAVA A SAZBA:** Margarita Andrsova **PRODUKCE:** Petra Mrázková, Julie Válková **EVENTY:** Lucie Podsedníková, lucie.podsednikova@cot.cz **MARKETING:** Zdeněk Novák, zdenek.novak@cot.cz **KOREKTURY:** Táňa Holasová a Zdeněk Švehla **INZERCE:** COT group, s. r. o., inzerce@cot.cz **UZÁVĚRKA TEXTŮ:** 10. 6. 2024 **DISTRIBUCE:** V tištěné verzi neprodejné, rozšiřováno adresnou distribucí. V elektronické verzi zdarma dostupné prostřednictvím služby www.floowie.com, www.alza.cz/media a na stránkách www.cot.cz **VYCHÁZÍ:** 4x ročně **MÍSTO:** Praha **TOTO ČÍSLO VYŠLO:** 24. 6. 2024 • ISSN 1214-6315 • Evidenční číslo MK ČR E 15014 • Vydavatel neručí za obsah inzerátů.

NEPŘEHLÉDNĚTE

BE THE BEST

LÉTO 2024

06

FENOMÉN

08 DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU
24 UDRŽITELNOST JE VĚCÍ ROZUMU
A SRDCE, NE LEGISLATIVY
50 VÍTĚZIT MOHOU JEN TI PŘIPRAVENÍ

52

OSOBNOSTI

54 PRÁVO JE V NĚČEM JAKO HUDBA
60 JAK SE FOTÍ NADŠENÍ
64 ZAHRÁT PERFEKTNĚ SÓLOVÝ
KONCERT JE JAKO VYLÉZT NA HORU

70

INSPIRACE

72 DOMOV JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ
MÍSTO NA SVĚTĚ
76 VYPRÁVÍME ORIGINALNÍ
PŘÍBĚH CHUTÍ
80 ŽATEC A KRAJINA ŽATECKÉHO
CHMELE



82

VÝZVY

84 PER ASPERA AD ASTRA
86 FIRMY UŽ MAJÍ UDRŽITELNOST
VE SVÉ DNA
88 PRODEJEM SOLÁRŮ TO NEKONČÍ

90

NAŽIVO

92 VÝJIMEČNÝ VEČER V MALOSTRANSKÉ
CITADELE
96 DEBATA S GENERÁLEM

UHRANČIVÁ KRÁSA TECHNOLOGIÍ

Futuristické barevné kombinace, pohled do hlubin vesmíru a zejména nadšení pro ty nejmodernější technologie. To je svět, kterému patří předěly tohoto čísla. Svět ambasadora industrializace stavebnictví a obchodníka Jana Ledvinky, jednatele společnosti Huge Company. Jeho zaměření není bez účelu. Věří, že se mu podaří konkrétně přispět k vyřešení palčivých problémů současnosti, zejména ve stavebnictví a v ekologii.

Lázeňská tradice & dokonalá péče



Mariánské Lázně
Health Spa Hotels
Healing Power of Nature

Telefon: +420 354 655 501-9
E-mail: marienbad@cz.ensanahotels.com
www.ensanahotels.com





FENOMÉN

08

DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU

Kraje Zlínský, Jihomoravský, Vysočina, Plzeňský, Jihočeský, Ústecký a Karlovarský

24

UDRŽITELNOST JE VĚCÍ ROZUMU A SRDCE, NE LEGISLATIVY

Ivan Bařka | Fosfa

28

JSME SILNÍ VE VÝVOJI NOVÝCH PRODUKTŮ

Lukáš Drlík | Zdravé stravování

30

OLOMOUC A OSTRAVA: REGIONY, KTERÉ UDÁVAJÍ SMĚR

Adam Liřka | Leaders Club

Vladan Hlaváč | M.L.S. Holice

Roman Valný | Innomotics

Roman Šperka | Slezská univerzita

Daniel Slíž | Linde Gas, ROC Ropice

Vladimír a Jitka Vitoulovi | Vápenka Vitoul

Jiří Žák | Farmak

Pavel Sedláček | MedicProgress

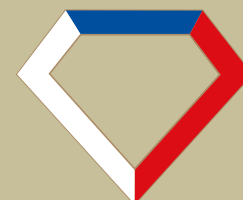
Josef Ťulpík | WTC Písečná

BRIXEN – SÍDLO FIRMY PROGRESS GROUP S VÝROBNÍM ZÁVODEM

Zakořeněný hodnotový systém a požadavek na nejvyšší výkonnost řídí naše každodenní myšlení a jednání uvnitř společnosti i ve vztazích se zákazníky a partnery. To se odráží v našich hodnotách a zajiřtuje, že naše podnikání je vedeno hlubřím smyslem.

DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU 2024

Brno, Plzeň a Ústí nad Labem – to jsou tři města, v nichž již letos byly vyhlášeny a předány ceny třetího ročníku žebříčku Diamanty českého byznysu. Ten si klade za cíl odměňovat ekonomicky úspěšné a stabilní firmy ve všech čtrnácti regionech České republiky.



DIAMANTY
ČESKÉHO BYZNYSU

 Petr Karban  COT group

„Více než čtvrtstoletí se pohybujeme v byznysovém prostředí a víme, že každý sebemenší úspěch je podložen neskutečným úsilím mnoha lidí a firem, o nichž veřejnost často vůbec neví, běžná média přece živí spíše negativní emoce. Shodli jsme se proto před šesti lety v týmu, který organizoval regionální setkání podnikatelů se zástupci vysokých škol a governmentu, že by se hodilo o českých podnikatelích mluvit více v tom dobrém,“ vysvětluje spoluzakladatelka a jednatelka agentury COT group Gabriela Ben Ahmed. „Dnes jsme velmi rádi, že se nám po pandemické pauze podařilo s našimi partnery na první dva ročníky žebříčku Diamanty českého byznysu navázat,“ doplňuje ji druhá spoluzakladatelka a jednatelka Eva Frindtová.

Tradice pokračuje

Letošní ročník navazuje na dva předchozí ročníky soutěže – o pořadí firem rozhoduje Diamantový index, který na základě objektivních ekonomických ukazatelů, jimiž jsou Nárůst tržeb, Nárůst aktiv, ROE a Běžná likvidita, vyčísluje společnost Dun & Bradstreet. Hodnotí se poslední tři roky (v letošním ročníku tedy léta 2020–2022), každý samostatně a každý jinou vahou.

Do žebříčku vstupují pouze společnosti se sídlem v České republice, které splňují obrát 100 mil. Kč až 5 mld. Kč, mají veřejně dostupné účetní závěrky za poslední tři roky a jejich konečný vlastník je minimálně z 49 % český. Kvalitativním kritériem je schopnost firem dostát závazkům, což znamená, že hodnocená společnost nesmí být v likvidaci či insolvenčním řízení a současně nesmí být evidována jako nespolehlivý plátcе/osoba s pohledávkami státu či dalším subjektům. Vyloučeny jsou také firmy působící ve specifických oborech podnikání – finanční instituce, výrobci zbraní, výrobci a distributoři pohonných hmot a paliv, sázkové kanceláře a organizátoři hazardu.



Hodnota nejsou jen peníze

Základní Diamantový žebříček v letošním roce doplnila ještě krajská Síň slávy. „Chtěli jsme vedle ekonomických výsledků ocenit i společenskou odpovědnost, tedy nejrůznější nefinanční aspekty podnikání. Dlouhodobě se věnujeme českému podnikatelskému prostředí a vidíme, co média často opomíjejí – totiž, že ty úspěšné české firmy a jejich majitelé si velmi dobře uvědomují, že nežijí ve vakuu. Starají se o udržení hodnot v čase, někteří podporují tradiční obory, jiní inovují, vychovávají mladé mistry svého oboru, kladou důraz na ochranu přírody a vlastně všechny části svého úspěchu věnují na rozvoj regionů i celou řadu aktivit, na které se ze státní pokladny peněz zákonitě nedostává. Jsme zkrátka přesvědčeni, že i toto zasluhuje ocenění a uznání,“ představuje letošní novinku spoluzakladatelka a jednatelka pořadajcí komunikační agentury COT group Eva Frindtová. Nové jsou v letošním ročníku také ceny – zástupci nejlepších firem si z Brna odvezli originální modrou pyramidu, kterou pro letošní ročník navrhl Zdeněk Lhotský a vyrobilo ji jeho Studio tavené skleněné plastiky v Pelechově. Originální cena – portrét Tomáše Bati uměleckého fotografa Jadrana Šetlíka – bude zdobit firmy, které v Jihočeském a Plzeňském kraji vstoupily do Síň slávy. Seriál Diamanty českého byznysu pokračuje 25. června v Pardubicích, 24. září v Olomouci a zakončen bude 22. října v Praze. ■



Pořadatel



Záštita



Generální partneři



Hlavní partneři



Partneři



Mediální partneři



- 1** 1. místo Zlínský PROROK SPORT, s.r.o.
- 2** 2. místo Zlínský FLORSTYL s.r.o.
- 3** 3. místo Zlínský Czech Wool company s.r.o.
- 4** Síň slávy Zlínský Kovárna VIVA
- 5** Síň slávy Zlínský CEBES a.s.
- 6** Síň slávy Zlínský Lázně Luhačovice, a.s.





5



6

ZLÍNSKÝ KRAJ

1. PROROK SPORT, S.R.O.
2. FLORSTYL S.R.O.
3. CZECH WOOL COMPANY S.R.O.
4. STÍN KOVO S.R.O.
5. LAMBERT ELECTRONIC S.R.O.
6. MOEL, S.R.O.
7. SUMMIT TRADE S.R.O.
8. VAVRYS CZ S.R.O.
9. SOLLAU S.R.O.
10. V OKNO S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

KOVÁRNA VIVA A.S.
 CEBES A.S.
 LÁZNĚ LUHAČOVICE, A.S.





JIHOMORAVSKÝ KRAJ

1. ELECTRONIC WASTE RECYCLING S.R.O.
2. GREEN ENERGY TRADING S.R.O.
3. SOLSOL S.R.O.
4. LORAS, A.S.
5. X PRODUCTION S.R.O.
6. IDPS S.R.O.
7. FLEXTON ITP S.R.O.
8. INSTALA-MONT, S.R.O.
9. CYKLOSPECIALITY S.R.O.
10. ART-SPEED, S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

ZEMĚDĚLSKÁ SPOLEČNOST PETŘÍN S.R.O.
 FOSFA A.S.
 PTÁČEK - VELKOOBCHOD, A.S.

(Poznámka: Zástupci společnosti KUFI INT se omluvili, cenu převzali později.)





- 1** 1. místo Jihomoravský Electronic Waste Recycling s.r.o.
- 2** 2. místo Jihomoravský Green Energy Trading s.r.o
- 3** 3. místo Jihomoravský SOLSOL s.r.o
- 4** Síň slávy Jihomoravský Fosfa a.s.
- 5** Síň slávy Jihomoravský Rhea Holding - Zemědělská společnost PETŘÍN s.r.o.



3



4



5

- 1** 1. místo Vysočina Neosolar, spol. s r.o.
- 2** 2. místo Vysočina raymo s.r.o.
- 3** Síň slávy Vysočina AGROSTROJ Pelhřimov, a.s.
- 4** Síň slávy Vysočina Podzimek a synové s.r.o.
- 5** Síň slávy Vysočina TIPAFROST, a.s.



1



2



3





KRAJ VYSOČINA

1. NEOSOLAR, SPOL. S.R.O.
2. RAYMO S.R.O.
3. MĚSTSKÁ SPRÁVA LESŮ PELHŘIMOV S.R.O.
4. ALPHA AVIATION S.R.O.
5. LESNÍ SPOLEČNOST PRYLOVI S.R.O.
6. KOVO KOUKOLA, S.R.O.
7. LIMID MOHELNO, S.R.O.
8. LESNÍ DRUŽSTVO OBCÍ
9. DMS S.R.O.
10. AVICENTRA S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

TIPAFROST, A.S.
 AGROSTROJ PELHŘIMOV, A.S.
 PODZIMEK A SYNOVÉ S.R.O.

(Poznámka: Zástupci společnosti Městská správa lesů Pelhřimov se omluvili, cenu převzali později.)





PLZEŇSKÝ KRAJ

1. QUIKSET S.R.O.
2. KUFI INT, S.R.O.
3. – 4. LT TRADE S.R.O.
3. – 4. JOHANN HOCHREITER S.R.O.
5. KAŠPERSKOHORSKÉ MĚSTSKÉ LESY S.R.O.
6. BERYKO S.R.O.
7. STAVITELSTVÍ ŠMÍD S.R.O.
8. JIHOZÁPADNÍ DŘEVAŘSKÁ A.S.
9. BETON UNION PLZEŇ S.R.O.
10. COLLOREDO-MANNSFELD SPOL. S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

TANY, SPOL. S.R.O.
 REPLAST HOLDING, SPOL. S.R.O.
 JIHOZÁPADNÍ DŘEVAŘSKÁ A.S.

(Poznámka: Zástupci společnosti KUFI INT se omluvili, cenu převzali později.)



1



2



3



4



- 1 1. místo Plzeňský Quikset s.r.o.
- 2 3. místo Plzeňský JOHANN HOCHREITER s.r.o.
- 3 Síň slávy Plzeňský TANY, spol. s.r.o.
- 4 Síň slávy Plzeňský Jihozápadní dřevařská a.s.
- 5 Síň slávy Plzeňský REPLAST Holding s.r.o.



5

- 1** 1. místo Jihočeský PRODOMOS s.r.o.
- 2** 2. místo Jihočeský GD Druckguss s.r.o.
- 3** 3. místo Jihočeský AGRA GROUP a.s.
- 4** Síň slávy Jihočeský Slatinné lázně Třeboň
- 5** Síň slávy Jihočeský EGE, spol. s.r.o.
- 6** Síň slávy Jihočeský VYKOV s.r.o.





5



6

JIHOČESKÝ KRAJ

1. PRODOMOS S.R.O.
2. GD DRUCKGUSS S.R.O.
3. AGRA GROUP A.S.
4. MIROSLAV DAŇHEL S.R.O.
5. JIRI MODELS A.S.
6. REKKA S.R.O.
7. STEINBAUER LECHNER S.R.O.
8. RAPOL S.R.O.
9. DEMAL SPEDITION S.R.O.
10. VEBA PLYN A.S.

SÍŇ SLÁVY

- SLATINNÉ LÁZNĚ TŘEBOŇ S.R.O.
 EGE, SPOL. S.R.O.
 VYKOV S.R.O.





ÚSTECKÝ KRAJ

1. FILBER GROUP S.R.O.
2. TEMPO PACK S. R. O.
3. EUROMONT LEŠENÍ SPOL. S R.O.
4. REVI PLUS S.R.O.
5. M&K HOME TEXTILE S.R.O.
6. DELTA CHEM S.R.O.
7. FARMA TUŠIMICE S.R.O.
8. CWS S.R.O.
9. ECOPLANET S. R. O.
10. GARDENLINE S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

- SAPRIL S.R.O.
 HIT OFFICE S.R.O.
 PALÍRNA U ZELÉNOHO STROMU A.S.
 METALLPLAST - RECYKLING, SPOL. S R.O.





5

- 1 1. místo Filber Group s.r.o.
- 2 2. místo TEMPO PACK s. r. o.
- 3 3. místo EUROMONT LEŠENÍ spol. s r.o.
- 4 Síň slávy Sapril s.r.o.
- 5 Síň slávy Palírna U Zeleného stromu a.s.
- 6 Síň slávy METALLPLAST - RECYKLING, spol. s r.o.



6



- 1 1. místo AMICA CENTRUM s.r.o.
- 2 Karlovarská společnost Thun 1794 do Síně slávy vstoupila v zastoupení – ředitele Vlastimila Argmana zastoupil jeho dlouholetý kamarád, soused a hokejový parťák. Později cenu odpovědně předal.
- 3 2. místo PAPE-kancelářské potřeby s.r.o.
- 4 Síň slávy Abydos s.r.o.





KARLOVARSKÝ KRAJ

1. AMICA CENTRUM S.R.O.
2. PAPE-KANCELÁŘSKÉ POTŘEBY S.R.O.
3. ABC PACK, S.R.O.
4. HERBONA S.R.O.
5. H A R KOMPLET, S.R.O.
6. EAF PROTECT S.R.O.
7. LASTING SPORT S.R.O.
8. K M K GRANIT, A.S.
9. GALA HOTELS, S.R.O.
10. ABYDOS S.R.O.

SÍŇ SLÁVY

ABYDOS S.R.O.
 THUN 1794 A.S.
 TRITIA SPOL. S R.O.



UDRŽITELNOST JE VĚCÍ ROZUMU A SRDCE, NE LEGISLATIVY

Břeclavský výrobní areál společnosti Fosfa, v místech, kudy vedla stará vídeňská cesta, zdobí od letošního jara alej s desítkami mladých platanů. Sázeli ji profesionálové, ale svůj strom si zasadili i ředitel investiční výstavby Ronald Hatala a generální ředitel Ivan Bařka s manželkou a dětmi. „My už si stín jejich zeleného podloubí neužijeme, ale naše děti ano. To je princip našeho uvažování. Udržitelnost je věcí rozumu a srdce, ne legislativy,“ poznamenává k tomu generální ředitel společnosti Fosfa Ivan Bařka.

✍ Petr Karban 📷 David Kraus

Proč platany?

Kromě toho, že je to krásný strom, je to samozřejmě symbolika. Asi každý slyšel o Hippokratově platanu na Kosu. Platan, to je strom starého Řecka a Mezopotámie, kde platil za symbol krásy, síly a věčnosti. Byl spojován s bohy, často se vyskytoval v blízkosti chrámů a dalších svatých míst. Věřilo se, že platany mají léčivé vlastnosti a že jejich stín chrání před temnými silami. A jeho koruny, když se v aleji spojí, vytvoří doslova chráněnou loď. Díky své odolnosti a schopnosti přizpůsobit se různým prostředím se Platan rozšířil po celém světě – i proto jsem si ho symbolicky vybral. A mimochodem, platanům se v minulosti na Moravě dařilo. Ale sázíme i jiné stromy. Ne proto, že musíme, ale proto, že chceme. Příroda nejenže je dokonalá, ona je i věčná, byla tu před námi a bude tu i po nás. I Einstein se inspiroval přírodou. Čerpat z přírody můžete nejen energii, ale i moudrost. Pro mne osobně je často inspirací, jak řídit firmu. V přírodě je všechno postaveno na službě druhým. Tak to má být ve firmách a vlastně ve všem, co děláme – klíčová je služba. Služba zákazníkovi a také veřejnosti. Ta dává jakékoliv činnosti smysl. To je jedno z největších poselství přírody. A i proto, abychom se stále mohli inspirovat, je naší povinností ji chránit. Byť moje přesvědčení je, že ona si s námi poradí i tehdy, když se k ní nadále budeme chovat tak bezohledně, jak se dnes často chováme.

Udržitelnost, ochrana přírody, to jsou velká témata současné společnosti a silně rezonují i v byznysu...

To ano, ale tvrdím, že tenhle inženýring není nic dobrého a k ničemu nepovede. Když je něco postaveno na nepochopení souvislostí, na ideologiích a utopiích, nemůže to nikam vést a přichází bolest a zoufalství. O tom nás historie přesvědčuje dostatečně. Ale my jsme v Evropě slepí a hluchí, a právě proto to opět zažíváme. A současná evropská civilizace nemůže dopadnout jinak, než dopady v historii jiné vyspělé civilizace, které ztratily svůj smysl a účel. Příroda má jen jednu ideologii. Tou je služba druhým.

Ano, to je velký otazník – jak a kde najít přirozenou rovnováhu mezi ekonomickým a ekologickým pohledem...

Ale ono přece není potřeba ji hledat, ona tu je. Jen ji musíte chtít vidět.

Dobře, tak jinak. Vy jste do Fosfy vstoupil před dvaadvaceti lety a tehdy to určitě nebyla fabrika, která by nějak dbala na ekologii a udržitelnost. A současně to byla fabrika před krachem. Dnes je ve všech směrech zcela jiná. Jak se vám to povedlo, postavit fabriku na nohy ekonomicky a přitom k přírodě nebýt bezohledný?

Vzpomenu na pana profesora Zeleného. Vždycky mi říkal: „Ivane, když chceš něco pochopit, musíš jít vždycky k významu slov.“ A jaký je význam slova ekologie? Základ je z řeckého oikos, což je synonymum pro rodinu a šetrnost. To je odpověď. To, co chcete pro svoji rodinu a svoje děti, musíte umět skloubit s šetrností. Neplýtvat. A možná je zajímavé, že stejně se na byznys dívá japonská filozofie kaizen, kterou ve Fosfě uplatňujeme – ta je v principu zaměřená na snižování a odstraňování plýtvání. Mimochodem, Japonci mají velmi blízký vztah k přírodě, jsou zakladatelé lesní terapie. Takže to, že tady sázíme stromy, má i tuto motivaci. Protože je prokázáno, že když kráčíte mezi stromy, má to na vás blahodárný vliv. A jako Bařovec musím dodat, že to



Ivan Batka je s přírodou spjat od dětství a přírodními zákony se inspiruje i jako podnikatel

Vám se opravdu propojuje ekonomika a ekologie v jedno...

Ano. Ale vy jste se před chvílí ptal, jak těžké bylo přesvědčit o tom lidi. Vlastně nebylo. Když něco děláte opravdu z přesvědčení, lidé vám uvěří. A ti, kteří neuvěří, prostě odejdou. Tak to v životě je, každý má možnost volby. A já ty věci nedělám proto, že by mi to nařídila nějaká legislativa, že bych musel někam něco reportovat. Vyrůstal jsem v Podorličí u babičky, která mi třeba zranění léčila odvarem z chlopice, a ani lékař nechápal, jak je možné, že se mi hluboká rána zacelila rychle a čistě, bez jakéhokoliv šití. Pradědeček byl mistrem v práci se dřevem, dělal troubele fajfky, kde vyvrtání vyžadovalo mimořádnou přesnost a trpělivost a takových mistrů bylo málo. Také mojí mamince vyrobil vábničky, s kterými jsem si pak měl možnost v dětství hrát... Já jsem vyrůstal v těsném sepětí s přírodou, a to mi zůstalo. Dodnes se cítím nejlépe v horách a v lesích se vzrostlými stromy. Tady ve Fosfě jsem viděl prostředí, které trpí. A dnes mám upřímnou radost, když přijde spolupracovník a řekne mi, že se mu mezi těmi novými stromy chodí do práce mnohem radostněji a jak je to pěkné.

Takže nepotřebujete hledat firmy, které udržitelnost ve vaší fabrice vyřeší za vás...

To přece ale nemůže fungovat! Pokud drajverem změny je ideologie, nemůže to vést jinam než k utopení. Evropa se dnes chová sebezničujícím způsobem. Pravidla píší lidé, kteří nikdy nic nevybudovali a nikdy nic neřídili. Mají nulovou zodpovědnost. To je, jako kdyby pravidla silničního provozu psal někdo, kde nejenže nemá řidičák, ale nikdy ani neřídil žádné auto. A to se dnes, bohužel, děje. To je to hloupnutí, dokonalé odtr-

vše již dělali Tomáš i Jan Antonín Baťové, protože ten význam také chápali a dle toho i budovali své podniky a systém podnikového řízení.

Asi lze pochopit, že tenhle vztah k přírodě máte vy. Jak těžké ale bylo přesvědčit lidi? Když pro ně bezpochyby byla a je prioritní výroba a částka na výplatní pásce. A co si budeme povídat, ekologie něco stojí...

Všechno něco stojí. Tenhle pohled, to jsou ve skutečnosti klapky na očích. My ve Fosfě uvažujeme jinak. Znovu zdůrazním, že snižujeme plýtvání. Zlepšujeme procesy. Spotřebováváme méně energií, méně vody, méně vzduchu. Používáme aditivní technologie, které nemají žádný odpad. Takže jsme levnější. Nám inspirace přírodou a její ochrana přináší zisky. Když bych měl být úplně otevřený, mohl bych dokonce říci, že nám vůbec dovoluje přežít. Fosfa prochází dvacetiletou permanentní transformací a součástí té změny je změna prostředí a na ni navazující změna myšlení a kultury. Proto se chováme tak, jak se chováme.

žení od reality. To je to, co vede společenství k přirozenému zániku. Pokud nesloužíte nikomu než sobě a svým potřebám, a pokud platí přírodní zákony, musíte zaniknout. A já věřím, že přírodní zákony platí. Stejně jako zákon služby druhým. My dnes systémově dotujeme mrtvé firmy, o nichž politici rozhodnou, že mají být zachovány, ačkoliv nikomu neslouží a zákazník už dávno rozhodl, že mají zaniknout. To přece nedává smysl. Je to nezdravé a je to v rozporu s přirozeným přírodním procesem a křiví to přirozené tržní fungování.

Vraťme se od politiky a filozofie k těm environmentálním tématům. Sám jste jich zmínil několik, které je pro Fosfu tou největší výzvou?

Těžko říct, já bych to skutečně nechtěl dělit, tou největší výzvou je plýtvání jako takové. Na jednu stranu díky za to, že k tomuto pohledu mnoho firem přivedly drahé energie. Na druhou stranu je přece smrtící, když se někdo rozhodne změnit to, co tu vznikalo a přirozeně se vyvíjelo desítky, možná stovky let, a chce to změnit ze dne na den, aniž by měl odpovídající technické řešení. Já vnímám podnikání jinak. A učí nás to třeba i digitalizace – když budete digitalizovat to staré i s chybami, nevznikne nic lepšího. Vy nejprve musíte v tom starém analogovém principu odstranit všechny neefektivity a pak teprve digitalizovat. Stejně je to s energetikou. Tím největším problémem není druh zdroje, typ paliva, ale neefektivní spotřeba a stabilita dodávek. A já jsem přesvědčen, že ji ve všech podnicích napříč Evropou umíme výrazně snížit. Je to

to, co jsme zažili s energiemi, nás čeká s vodou. Zatím je levná, ale je to nejpálčivější problém světa. A zase, zázračná řešení neexistují. A na tom pracujeme, snižujeme spotřebu, omezujeme plýtvání, recyklujeme. Možná tou největší výzvou nejen pro nás ve Fosfě, ale pro společnost jako takovou, je změna myšlení lidí. Protože když má někdo něčeho dostatek a je to levné a dostupné, je velmi těžké ho přesvědčit, že by se měl chovat šetrně. Nevěřím, že tady pomůže nějaká legislativa. Zakladatel Kaizen institutu Masaaki Imai mě učil, že nejlepší procesy jsou ty, které neexistují. A efektivní jsou ty, ze kterých nelze nic ubrat. Co ale děláme my? Neustále košatíme zákony a naivně věříme, že tím budou lepší ony i společnost. Ale tak to není. Za první republiky se vracely k přepracování zákony, kterým obyčejný člověk nerozuměl. Dnes přijímáme zákony, kterým nerozumějí ani nejlepší právníci a daňoví poradci. To mě děsí.

Zkusme optimističtější závěr...

Já jsem bytostný optimista. Vnímám sice, že společnost, minimálně ta evropská, prochází hlubokou transformací a že její stará podoba pomalu zaniká, ale také vnímám, že ta nová se, byť těžce, rodí. A nemyslím, že je jiná cesta než výchova a vzdělávání. Vráťím se k těm dnes tak moderním třem písmenům ESG... Není to vlastně způsob seberealizace znučeného byrokrata? Ospravedlnění jeho existence? Budou se na mne mnozí asi zlobit, ale já to vnímám jako problém, který neexistuje.

Myslíte, že férové, transparentní jednání je v podnikání přirozené?

Samozřejmě, pokud se budeme bavit o podnikání jako službě. Teď jsme si to ukázali na ekologickém principu a u těch dvou dalších je to stejné. Dnes děti vykřikují, že kapitalismus má zaniknout. Ale my máme socialismus, nikoliv kapitalismus. Kapitalismus nezná dotace a přerozdělování, to je přece socialistický instrument. Kapitalismus je o soutěži, o službě zákazníkovi. Průmysl nepotřebuje úředníka, který by mu říkal, co má dělat. Úředník a stát se mají starat o základní infrastrukturu, bezpečnost, vzdělávání, zdraví a sociální oblast. Ne o podniky. Protože ty se pak zaměřují nikoliv na službu zákazníkovi, ale na službu úředníkovi, který jim poskytuje profit ve formě dotací. To je špatně. Když budete mluvit s ženami, žádná vám neřekne, že chce být v čele podniku, protože je žena. Žádný senior nechce být v čele firmy, protože je nejstarší. Žena ani muž ani věk nejsou přece kategorie, které by označovaly schopnosti. Dnes je velmi moderní prosazovat stejnou mzdu na stejné pozici. Ale mzda přece není hodnotou pozice, je vyjádřením výkonu a přínosu toho kterého pracovníka pro interního a externího zákazníka. Jestli to někdo vnímá jinak, mýlí se. Žádný podnikatel, který to s podnikáním myslí dlouhodobě a vážně, nerozlišuje podle věkových, genderových, náboženských či jiných ideologických kritérií. Pro nás je jediným kritériem schopnost přinášet kvalitní službu zákazníkovi. Tu hledáme. A za tu svým spolupracovníkům platíme. ■

ŽÁDNÝ PODNIKATEL, KTERÝ TO S PODNIKÁNÍM MYSLÍ DLOUHODOBĚ A VÁŽNĚ, NEROZLIŠUJE PODLE VĚKOVÝCH, GENDEROVÝCH, NÁBOŽENSKÝCH ČI JINÝCH IDEOLOGICKÝCH KRITÉRIÍ. JEDINÝM KRITÉRIEM JE SCHOPNOST PŘINÁŠET KVALITNÍ SLUŽBU ZÁKAZNÍKOVÍ.

přece jednoduchá trojčlenka, pokud máte energie čtyřikrát dražší, než má konkurence, musíte čtyřikrát zvýšit efektivitu, abyste zůstal na svém. Ten tlak na energetické úspory je dobrý, ale potřebujete čas na řešení. Ze dne na den to nejde. My na tom pracujeme již řadu let. Naše výroba byla energeticky extrémně náročná, a to mi vadilo. Ale právě proto jsme ještě v době levných energií dokázali snížit jejich spotřebu natolik, že to nedávné zdražení bylo bolestivé, ale ne likvidační. Optimalizovali jsme celou řadu procesů, synchronizovali jsme je, zkrátili, ty nesmyslné jsme zrušili a dnes jsou naše produkty díky tomu levnější než produkty ze zemí, kde mají energie několikrát levnější. To je udržitelnost v praxi, hledání úspor na každém kroku. A bez toho to nepůjde. Pokud si někdo myslí, že to zachrání dotacemi, je to naivita, která jen odsouvá dnešní problém na úkor zadlužování budoucích generací. A obávám se, že

FeelEco

NATURAL CARE

Umění
výjimečnosti

CHRÁNÍ ZDRAVÍ A POKOŽKU

Výjimečné přírodní produkty
pro péči o zdraví, rodinu a domácnost.



e-shop
FeelEco
.com



ROSSMANN



rohlik
.cz





✓ Jakub Jukl
 📷 Zdravé stravování,
 Navařeno, archiv L.
 Drlíka

JSME SILNÍ VE VÝVOJI NOVÝCH PRODUKTŮ

Jídlo je pro Lukáše Drlíka, majitele firem Zdravé stravování, Navařeno a dalších společností, nejen byznysem a vášní, ale i vědou. Letos připravuje pod značkou D-FOOD nový projekt, který propojí síť stávajících gastronomických subjektů a umožní jim další růst.

Pane Drlíku, mohl byste nám na začátek představit své společnosti?

Všechno, co děláme už nyní a co bude i středobodem projektu D-FOOD, lze shrnout do našeho sloganu „All about food“. Tedy vše kolem jídla, od vývoje přes výrobu až po distribuci.

Kdy jste s podnikáním začal?

Začala to vlastně moje manželka. Je vystudovaná nutriční specialista a byla to ona, kdo v roce 2008 založil projekt Zdravé stravování. A když pak odešla na

mateřskou dovolenou, převzal jsem vedení firmy. Já ale neumím dělat věci v malém, takže jsme se „trošku“ rozrostli. Kdysi jsme skutečně začínali vařit pro pár lidí, dnes je to už několik tisíc strávníků denně.

A rozšířili jste i nabídku...

Ano, dnes nabízíme různé stravovací programy pro sportovce, pro lidi v kancelářích i pro kojící maminky, děláme jídlo pro individuální zákazníky i pro hotely či bistra, dokonce i pro armádu. Umíme jídla chlazená, pasterizovaná, sterilovaná a lyofilizovaná... Všechna jsou ale vyrobena z dobrých surovin bez dochucovadel a „éček“. Prostě poctivá jídla. Dnes jsme druhý největší výrobce balených hotových jídel v České republice.

Ted' rozjíždíte nový projekt D-FOOD. Jak by měl fungovat?

V rámci Zdravého stravování vzniklo několik projektů, které se od firmy začaly oddělovat. Ale pořád mezi nimi fungovala vazba a společný důraz na kvalitu i zákaznický servis. S nadcházející změnou v akciové struktuře chceme tento model výrazně rozšířit a spojit pod značkou D-FOOD více firem a naplno využít synergických efektů. Chceme nabízet kvalitní produkt s vysokou přidanou hodnotou, český výrobek, poctivě udělaný, a chceme ho nabízet tady – zní to jako klišé, ale pro nás je to důležité.

Co přesně znamená synergický efekt?

Každá firma musí mít svou kontrolu kvality, své obchodníky i technology. Ale právě tyhle věci mohou být pro více firem společné, a tak dojde k výrazné úspoře. Budujeme silnější obchodní tým, který už dnes funguje i mimo ČR, v Itálii, ve Španělsku i jinde, a rádi bychom expandovali do celé Evropy. Základna by ale měla zůstat u nás. Výhodou naší společnosti je, že jsme hodně silní ve vývoji nových věcí a dokážeme se přizpůsobit trhu.

Opravdu ve vývoji? To je v gastronomii neobvyklý pojem.

Vývojem prochází i kuchyně, jen to není tolik vidět. Když vymýšlíme jídla, klademe důraz na původ receptu a autentičnost, spolupracujeme i se zahraničními kuchaři. Měli jsme tu kuchaře z Indie, z Itálie, vietnamské jídlo nám pomáhal připravovat mezinárodně uznávaný vietnamský kuchař z Prahy. Navíc děláme jídla s prodlouženou trvanlivostí, ovšem bez „éček“ a konzervantů. To vyžaduje technologický výzkum. Musíme najít správný teplotní režim, abychom jídla sterilovali nebo pasterovali, a přitom zůstala chutná. Mám kolem sebe srdcaře, kteří do toho vkládají kus sebe, vymýšlíme sami projekty, a tak vyvíjíme jídlo podle našich zkušeností a potřeb.

S kým budete v rámci projektu D-FOOD spolupracovat?

To je ještě čerstvá věc, máme zajímavého partnera, který má vlastní food projekty, ale zatím o tom nemůžu mluvit. Jen prozradím, že je to firma z České republiky. A společně budeme cílit na organický rozvoj i akvizice dalších společností.

Jaké nové produkty bude projekt D-FOOD nabízet?

Už vloni jsme pořídili novou linku na lyofilizaci, největší v ČR. Na ní vyrábíme nejen sušené ovoce, ale připravujeme i kolekci hotových jídel pro značku Navařeno, chystáme výrobu snacků, sušeného masa jerky i proteinových tyčinek pod brandem D-SNACK, které se obejdou díky lyofilizaci bez zbytečných přidaných látek. Ted' finišujeme, abychom mohli na podzim uvést nové produkty na trh.

Co nabízíte oproti jiným výrobcům zdravé výživy?

Zdůraznil bych odbornost a zákaznický servis. Máme vlastní nutriční tým, který vede moje manželka, a každé jídlo je počítané na míru. Najdete firmy, které dělají jídla líbivější, ale klidně se budu pít, zda jsou nutričně správně spočítaná. U nás každé jídlo napřed propočítáme a teprve pak zařadíme do jídelníčku. Klademe důraz na pestrost, jídla se mohou zopakovat nejdříve po třech měsících. A co se servisu týče, máme i vlastní dopravu, to je unikátní věc, máme tak pod kontrolou celý řetězec od vymyšlení jídla přes jeho přípravu až po doručení zákazníkovi.

Každé jídlo si u vás může zákazník objednat v různé kalorické hodnotě. To je také neobvyklé...

Víte, každý potřebuje jiný přísun živin podle váhy, pohybové aktivity a specifík metabolismu. Máme nutriční poradny v Praze a Brně, kde vám změří bazální metabolismus a doporučí jídlo přímo pro vás. Nebo vám pomůžeme stravovací program zvolit na naší zákaznické lince.

Říkal jste, že jídlo zavážíte sami...

Ano, doručí ho náš řidič, takže vážíme i oblasti, které jiní doručovatelé neobsluhují. Snažíme se naše řidiče vychovávat, aby byli na zákazníky milí. Rádi bychom byli pro zákazníky dlouhodobým partnerem. Vozíme jídlo i mnoha seniorům – často na základě toho, že klienti ve městech jsou s naším jídlem a službami spojeni a objednájí je i pro rodiče.



V plánu máte ale i budování vlastní sítě jídelen, že?

Ano, otevíráme menší veřejné jídelny pro 100–150 lidí denně. Koncept už počítá s absencí „nedostatkových“ kuchařů. Všechna vařená jídla připravujeme centrálně u nás ve Zdravém stravování a pak je rozvážíme. Na místě nám stačí personál, který dokáže jídlo regenerovat a naservírovat podle instrukcí. Inspirovali jsme se u velkých jídelních řetězců, nabízejících všude pevně definovaný produkt o stejné kvalitě. Už v září jsme otevřeli první jídelnu ve Strážnici, pak ve Zlíně, chystáme další v Ostravě. Během pěti let bychom rádi otevřeli 40–50 jídelen po celé republice. V dnešních relacích v ceně asi 130–140 Kč za polévku a hlavní jídlo. Cenu dokážeme udržet centrální produkcí v „cloudové kuchyni“.

Chystáte další akvizice a rozvoj skupiny D-FOOD. Prozradte nám něco ze svých plánů.

Dnes má skupina půlmiliardový obrat. Do tří let bychom chtěli dosáhnout miliardy organickým rozvojem, případně až půl druhé miliardy, pokud se podaří vhodné akvizice. Oslovit chceme hlavně menší a střední firmy, kterým nabízíme přesun části výroby k nám a využití našich distribučních kanálů. Výhodné by to bylo pro obě strany. Řada malých firem má dobré zboží, ale má limity v nákupu, v distribuci i ve výrobě. A v tom všem jim můžeme pomoci. Levněji vyrábět a usnadnit distribuci do velkých řetězců.

Mohl bych vás poprosit o závěrečné shrnutí?

Food byznys je náročný procesně i reputačně. Můžete mít skvělé jídlo ze skvělých surovin, ale pokud vaříte 30 000 porcí denně, vždy se najde někdo, kdo má jiné představy a chuť. Přesto máme jednu výhodu: jídlo je základní lidskou potřebou a ať bude situace jakákoli, jíst se musí.

Projekt D-FOOD je založen na myšlence produktů, kterým rozumíme a jsou nám blízké. A takové obchodní modely mají vždy velkou výhodu i budoucnost. ■

OLOMOUC A OSTRAVA: REGIONY, KTERÉ UDÁVAJÍ SMĚR

Olomoucký kraj si hlavně díky úrodné Hané spojujeme se zemědělstvím, Moravskoslezský kraj pak s těžbou uhlí a těžkým průmyslem. To je ale odlesk minulosti. Zaměstnanost v zemědělství se na Olomoucku neustále snižuje a oblast kolem Ostravy je pak tahounem v zelených technologiích. Podívejme se na některé příklady, jak olomoucký a ostravský region vyhlíží budoucnost.

✍ Daniel Mrázek 📷 Daniel Mrázek

Poněkud zastrčená mezi budovami univerzitního kampusu se schovává lesklá černá budova. Není příliš nápadná, ale patří mezi to nejzajímavější, co tady, na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě Ostrava (VŠB-TUO), najdeme. Jmenuje se CEETe, což je zkratka slov Centrum energetických a environmentálních technologií – explorer. Názorně ukazuje, jak by už v dohledné budoucnosti mohla vypadat energetika a využívání odpadů.

„Barva fasády je dána strukturou fotovoltaických panelů, kterými je budova obložena. Díky tomu je energeticky soběstačná,“ vysvětluje netradiční vzhled Stanislav Mišák, který jako ředitel Centra energetických a environmentálních technologií (CEET) a zároveň vědecký ředitel Energy Lab v projektu REFRESH má tuto budovu na starosti.

Jako velká stavebnice

Vyrážíme na prohlídku a u vchodu si všímám modelu CEETe z lega. Ani trochu to není od věci. I celá budova je vlastně stavebnicí. „Od začátku jsme CEETe projektovali jako velkou modulární stavebnici. Stejně jako lego kostka má svůj typický rozměr i jednotlivé laboratoře a místnosti mají svůj typický rozměr. Proto je budova jednoduše škálovatelná,“ líčí Stanislav Mišák. Kdyby se ukázalo, že je potřeba modifikovat její účel, díky modularitě a škálovatelnosti to bude významně snazší. Časem bychom se měli dočkat takzvaných „klonů CEETe“ s bezvadnou vlastností. Budou totiž rozebratelné a převozní. V praxi to může fungovat tak, že se klon CEETe postaví poblíž skládky, kterou je třeba sanovat, a po dokončení se rozloží na jednotlivé modulární bloky a převezí na nové místo určení.



Užitečná likvidace odpadu

Hlavním úkolem CEETe je předvést technologie vhodné pro cirkulární ekonomiku. Pracuje se tu s obnovitelnými zdroji energie a alternativními palivy, například odpady. Svou prohlídku laboratoří tedy začínáme v hale s plazmovými technologiemi. „Do plazmového reaktoru můžeme dát například směsný komunální odpad, který za velmi vysokých teplot kolem pěti až sedmi tisíc stupňů Celsia zplyňujeme, čímž získáme syntézní plyn, který se následně dočistí s cílem získání vodíku s požadovanou čisto-

„V současnosti přes šest milionů tun odpadu ročně končí na skládkách, což dává velký energetický potenciál. To, co by někde bez užítu leželo, využijeme,“ dodává.

Pro likvidaci jednodruhového, zejména plastového, odpadu se hodí spíše pyrolýza. Princip je podobný jako u zplyňování, jen za výrazně nižších teplot, kolem tří set až sedmi set stupňů Celsia. Výstupní produkt, pyrolýzní plyn, je vhodný jako vstupní palivo pro kogenerační jednotku, která tvoří zdrojovou část pro elektrickou a tepelnou energii. Pyrolýzní olej, druhý z výstupů, je možné použít v petrochemii, jako biopalivo druhé generace, popřípadě pro sezonní akumulaci ve speciálních kotlích na kapalná paliva. Poslední z výstupů termochemické konverze pomocí pyrolýzy, pyrolýzní koks, je využitelný v metalurgii. Celý proces tedy můžeme označit jako bezezbytkový.

Jedním z dalších způsobů, jak vyrobit vodík, je elektrolýza vody. I to vědci v CEETe provádějí, přičemž jako vstupní energii pro elektrolýzu využívají energii z fotovoltaických elektráren ve fasádě a na střešní konstrukci. A co pak s vodíkem dělají? Putuje do zdejší plnicí stanice, kde poslouží vodíkovým autům i autobusům, popřípadě je uložen do palivových článků jako další zdroj elektrické a tepelné energie.

Refresh pro ostravský region

CEETe je součástí rozsáhlého projektu REFRESH, který má díky spolupráci akademického prostředí a soukromého sektoru proměnit Moravskoslezský kraj v zelený a chytrý region. Ostravští vědci se tak zapojili například do mezinárodního projektu na vývoj biopaliv nové generace. Využijí k tomu odpadní biolh, který za působení slunečního záření přemění na pokročilá biopaliva, jako jsou butanol a vodík. Tato biopaliva mají vysoký energetický obsah a jsou kompatibilní se současnými motory a infrastrukturou pro distribuci paliv.

Dalším zajímavým projektem, kterým se ostravští vědci zabývají, je vývoj nového tepelného zásobníku. Půjde o inovativní a cenově dostupné řešení pro ukládání tepelné energie. Díky zvoleným materiálům chtějí dosáhnout vysoké hustoty akumulace tepla a snížit ztráty energie při přenosu tepla tím, že zásobník bude vykrývat tepelné potřeby budovy ve špičkách spotřeby tepelné energie.

Nápadů ale projekt REFRESH přináší mnohem více. Informace najdete na stránce Smaragdova.cz.

Skvělé nápady z Olomouce

Ani olomoučtí vědci nezahálají. Líhni velmi zajímavých nápadů je mimo jiné Český institut výzkumu a pokročilých technologií (CATRIN) Univerzity Palackého, tedy vědecké centrum zaměřené na špičkový výzkum v oblasti nanotechnologií, biotechnologií a biomedicíny. Na uvedení do komerční praxe už například čekají šumivé tablety, které v rekordním čase vyčistí kontaminovanou vodu. „Základem jsou nanočástice kovového železa,“ vysvětluje Jan Filip, který se na vývoji podílel.

A JAK JSOU NA TOM FIRMY?

PŘEDSTAVILI JSME, JAK SE BUDOUCNOST V REGIONECH OLOMOUCE A OSTRAVY CHYSTÁ NA AKADEMICKÉ A VĚDECKÉ PŮDĚ. A JAK SE DAŘÍ K BUDOUCNOSTI SMĚŘOVAT FIRMÁM? TO SE DOZVÍME PŘI DALŠÍM PŘEDÁVÁNÍ OCENĚNÍ DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU. NEJLEPŠÍ FIRMY Z OLOMOUCKÉHO A MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE SI HO PŘEVEZMOU UŽ NA PODZIM.

Tabletu hodí do žluté tekutiny – vody s rozpuštěným šestimocným chromem – velmi toxickým karcinogenem.

Reakce v kádince je okamžitá, jako když do vody hodíte klasickou šumivou tabletu s vitaminy. Žlutá voda rázem zčerná. To kvůli tomu, že nanočástice železa se z tablety rychle uvolňují a rozptýlí se po celém objemu kádinky. Po chvíli čekání Jan Filip bere do rukou kovovou tyč. Ve skutečnosti jde o magnet, přesněji magnetický separátor, který vědec ponoří do vody. „Teď odstraníme již zreagované nanočástice železa. Zredukovaný šestimocný chrom je nyní na povrchu těch částic v podobě nerozpustných hydroxidů trojmocného – již netoxického – chromu,“ popisuje, zatímco pozorují, jak rychle se černá voda stala křišťálově průzračnou.

A využít? „Představte si třeba galvanovnu, kde máte velké nádoby plné toxických látek. Ty se mohou převrhnout nebo prasknout a nebezpečné chemikálie se začnou blížít ke zdrojům pitné vody. Je tedy potřeba rychle zamezit dalšímu šíření,“ uvádí příklad Filip. Zatím se k likvidaci takových havárií používají všelijaké sorbenty. Šumivé tablety by ale podle Filipa oproti dosavadním postupům měly mít několik výhod. Chemikálie nejenže zachytí, ale také zneutralizují, takže už pak nejsou tolik nebezpečné. A pak je tu i ta zmiňovaná rychlost reakce.

Vytištěné senzory i (ne)zebrované brambory

Žhavou novinkou je pak inkoust, díky kterému si snad v blízké budoucnosti téměř každý vytiskne senzor například na zjištění přítomnosti bakterií v těle nebo těžkých kovů ve vodě – a bude mu stačit obyčejná inkoustová tiskárna. Klíčovou součástí elektrochemických senzorů jsou elektrody, pro jejichž výrobu se ukázaly jako velmi vhodné materiály na bázi grafenu, kterému se vědci v CATRIN intenzivně věnují. Technologie je levná, protože na rozdíl od stávajících postupů je díky inkoustovému tisku na tvorbu elektrody potřeba velmi malé množství materiálu. Využití je pestré – od detekce mikrobů, antibiotik, pesticidů, markerů některých nemocí až po škodliviny v životním prostředí. Vědci už jednájí s možnými zájemci o komercializaci.

V úvodu jsme zmínili bohatou zemědělskou historii olomouckého regionu. A tak se podívejme i na některý ze zemědělských výzkumů. Potenciální hrozbou pro evropské brambory je choroba „zebra chip“, která uvnitř hlíz vytváří tmavé nevzhledné proužky. Lidskému zdraví nijak neškodí, ale kdo by si takovou bramboru koupil... Úrodu tato nemoc devastuje zejména v Jižní Americe.

Za nákazou stojí patogen přenášený drobným hmyzem rodu *meria*. Není tak složité, aby se tento hmyz s dovozem zboží z jihomerkického kontinentu dostal do Evropy... Vědci z několika zemí se tak soustředí na to, jak proti této nemoci bojovat. A zapojují se i výzkumníci z CATRIN. Chtějí zjistit, které odrůdy jsou vůči nemoci nejodolnější, i jak úrodu proti nákaze vhodně ošetřit.

Také CATRIN má toho na kontě mnohem více. Přesvědčte se na Catrin.com. ■

POHLED ÚSPĚŠNÝCH MANAŽERŮ ÚSPĚŠNÝCH FIREM NEPOTŘEBUJEME KOLO NA DRUHOU

Adam Liška je mladý manažer, který se řadí do další generace pokračovatelů a lídrů v průmyslu, dnes ředitel ve společnosti Aero Vodochody Aerospace. Je také hybatelem unikátní platformy Leaders club. Ta sdružuje inspirativní české manažery a lídry špičkových, ponejvíce průmyslových firem.



✍ Petr Karban 📷 archiv Aero Vodochody Aerospace

Jak a proč Leaders club?

Založen byl v roce 2023 a navazuje na tradici setkávání lokálních manažerů a leaderů firem, kteří spojují síly, inovují a posouvají hranice nejen své, ale především svých organizací a týmů. Pokud někdo hledá komunitu, která nespočívá pouze ve výměně vizitek, ale také ve vytváření skutečných vztahů a přinášení reálných změn, je u nás na správném místě a ve správný čas.

Setkávají se ale mnozí. Jsou vaše setkání v něčem jiná?

Uvedený formát setkávání je unikátní v tom, že podněcujeme ke změně manažerského myšlení. Každé setkání je unikátní v prostředí, kde se odehrává a především ve skupině regionálních lídrů, kteří se přijdou podělit o své zkušenosti. Od roku 2019, tehdy jsme založili Elite klub Moravskoslezského kraje, aktivně podporujeme myšlenky rozvoje managementu a leadershipu formou sdílení té nejlepší možné exekutivní praxe. S řadou významných manažerů i akademiků reflektujeme potřebné změny k lepší praxi formou přednášek a talků na specifická manažerská témata. V roce 2023 jsme Elite klub rebrandovali na Leaders club, nejen pro regionální úroveň, ale také pro celorepublikové synergie a přirozenou podporu manažerské vzdělanosti. Naše motto je rozvíjet se rozvojem ostatních. A dnes chceme rolovat tuto novou platformu napříč republikou a více se zapojovat do celospolečenských, celoeconomických a celorepublikových témat. Mohu říci, že každé naše setkání je unikátní v tom, že doopravdy dokážeme vést moderované, dynamické a benchmarkové sprint diskuze, které pořád podněcují k zamyšlení se a sdílení této nejlepší načerpané zkušenosti. Není to jen pouhý výklad, strohá přednáška, je to aktivní zapojení všech.



Přes tu snahu o celorepublikový zásah těžiště asi zůstává v Moravskoslezském kraji...

Kořeny má to jádro opravdu na severu Moravy, ale máme členy i z Olomouckého kraje, v současné době jednáme o členství s dalšími významnými českými manažery z dalších regionů. Smyslem pro nás je nebudovat protiváhu dalších platforem, ale být partnerem, který má za cíl budovat manažerskou vzdělanost, rozvíjet CXO's klíčo-

vých firem, rozvíjet strategické spolupráce a být součástí utváření průmyslu pro další generace. Snad se nám naše vize být celorepublikovou platformou daří. My nemáme ambice růst nějak raketově, nám nedává smysl objem, ale inspirativnost. Stojíme o ty, kteří ostatním mají co dát.

Takže o elitu?

To v Česku není moc oblíbené slovo. Zakotvení elitářství má své kladné i záporné stránky. Řekněme, že chceme být vždy platformou špičkových, inspirativních a zkušených českých top manažerů a lídrů s primárním zaměřením na průmyslové podniky. Ale pořád asi těžištěm bude Moravskoslezský kraj. On v tom regionu je vlastně i původní impuls ke vzniku platformy. V určitém období, kdy jsme s klubem, platformou, začínali, a oslovovali top manažery a lídry těchto podniků, jsme museli najít odlišnost, kterou jsme jim do spolupráce nabízeli. Máme tady přece řadu jiných zapojení, ať už Hospodářskou komoru, Svaz průmyslu či jiná další sdružení. Oslovovali jsme všechny věkové kategorie a generace, neboť to byl i náš primární zájem – propojovat a sdílet napříč generacemi. Nám se to podařilo i proto, že z regionu vycházíme a platforma vznikla vlastně zezdola, z niterných potřeb sdružovat se a předávat si zkušenosti, dobré i ty horší.

Když jste zmínil zapojení všech generací, musím říct, že jste mě trochu překvapil, protože jsem čekal docela tvrdý fokus na mladé, dynamické manažery...

Nejsme zaměřeni na objem a nejsme zaměřeni ani omezení věkem. Seniorita nehraje roli. Určující je opravdu reálná zkušenost, inspirativnost a schopnost předat něco ostatním. My to máme nastaveno doopravdy jako v profesionálních týmech, tam

**RADA MLADÝM MANAŽERŮM
MANAŽER MUSÍ ZNÁT PROVOZ. A HLAVNĚ
MANAŽERSKÉ ŘEMESLO. KDYŽ SE PROJDE
FABRIKOU, MUSÍ NEJEN VĚDĚT, DO ČEHO MŮŽE
SÁHNOUT, ON MUSÍ VĚDĚT, DO ČEHO MÁ
SÁHNOUT, ABY DOSÁHL VÝSLEDKŮ. A MUSÍ
TAKÉ ZNÁT TECHNIKY, KTERÉ MU POMOHOU
PŘEKONAT ÚZKÁ MÍSTA. NEHLEDEJTE
NEDOSTATKY A PROBLÉMY VLASTNÍCH FIREM
VE VNĚJŠÍM PROSTŘEDÍ, OBVYKLE JSOU SKRYTY
UVNITŘ. POSTAČÍ PAK POUZE POZOROVAT,
POCHOPIT A NÁSLEDNĚ REAGOVAT.**

Adam Liška

také, má-li to fungovat, musí každý mít tomu druhému co dát, umět poradit a podpořit. Protože naším cílem je rozvíjet dobrou praxi, a tak pomoci českému byznysu. Čím silnější bude každý z nás, tím silnější bude Česko jako celek.

A naopak...

... ano.

Je pravda, že podobné iniciativy jsou v zahraničí celkem běžné, u nás jsem zaregistroval řadu pokusů, ale s výsledky spíše rozpačitými. Máte třeba v zahraničí nějakou spřátelenou, spolupracující platformu?

Hledáme synergie spíše uvnitř a možná byste se divil, kolik třeba menších, ale zajímavých a inspirativních komunit, například think tanků, zde máme. Tam, kde by to dávalo smysl, se chceme pokusit o spolupráci. Příkladem, kde nám vzájemná spolupráce dávala smysl, může být mezinárodní a celosvětově uznávaný Kaizen Institute, s nímž jsme již určitou formu spolupráce navázali. A možná je na místě pokusit se o nějakou formu spolupráce s Hospodářskou komorou, protože víme, že do podobných aktivit jsou vtaženy nadnárodní korporace a velké české firmy, ale ty střední a menší, byť jsou úspěšné a významné, zatím nedokázaly vytvořit žádnou entitu, která by podporovala sdílení dobré praxe. Potřebu takového sdílení ale z jejich okruhu cítíme.

Je hezké, že se neorientujete jen na ty velké kluky z byznysu, ale pojďme konkrétně – co můžete těm menším nabídnout? Kde je ta přidaná hodnota Leaders clubu?

Reálnou přidanou hodnotou je doopravdy smysluplné sdílení té nejlepší načerpané praxe. Když si s námi jednou zažijete čtyřhodinový maraton dynamických kontrolovaných diskuzí, kde musíte v časovém limitu rychle přemýšlet nad tím, co děláte lépe než ostatní, co vůbec neděláte a co uděláte, až se vrátíte zpět... poznáte to sám. Máte své výsledky sdílet ve sprintových prezentacích a následně vidíte uvedené tipy v praxi. To je to nejlepší, co mezi sebou můžeme sdílet. Stále máme totiž snahu objevovat kolo, které již bylo dávno vymyšlené. Přitom postačí jen tyto manažerské principy sdílet, pozorovat a následně je aktivně pustit do našich podniků a týmů.

Což ale zní hodně formálně...

Není to formální, to mi věřte. Protože zásadní podmínka je, že v naší platformě se sdružují výhradně lidé z úrovně CxO, ti skuteční hybatelé změn ve firmách. To jsou ti, kteří vnímají úspěchy i pády, kteří jsou schopni je analyzovat a jsou také schopni popsat svou roli v celém dění, při tvorbě vizí, misí, strategií. Oni mohou říci: „Takto jsem to myslel, takto jsem na tom pracoval, toto a toto bylo dobře a toto naopak.“ A to jsou ty nejcennější poznatky, které nikde jinde nenajdete. To jsou ty inspirace, které nás pak mohou posunout dále. A snažíme se vždy ukotvit v tématech, která jsou aktuální. Výjimečné je to ale v tom, jakým způsobem pracujeme. Od samého začátku v roce 2019 se snažíme o pravidelnost, to je první bod. Druhý bod je, že pracujeme formou dynamických diskuzí ve skupinách. A výsledkem celého běhu je myšlenková mapa s praktickými příklady toho, co a jak lze aplikovat. A třetí bod, vždy podkládáme dané benchmark setkání i tím, co je nutné vidět v reálné praxi, přímo v provozech.

Můžete zmínit nějaké konkrétní téma?

Velmi silné bylo téma stabilizace firmy v covidu, případně řešení jejího cash flow. Co podniky dělaly, aby



dokázaly vybalancovat výpadky dodavatelských řetězců. To bylo hodně inspirativní napříč obory. Zajímavá byla debata zaměřená na tvorbu krátkodobých strategií, na což existuje řada nástrojů, s nimiž se setkáte na školách, ale je skvělé mít možnost porovnat jejich využití v praxi, odhalit jejich limity a přednosti v reálném prostředí. Dále energetická soběstačnost výrobního podniku, aby se postupně stal naprosto nezávislým. Digitalizace v poměrně těžké strojírenské firmě od A do Z. Schopnost angažovat lidi pro záměr vybudování tak výjimečného průmyslového pracovního prostředí, které například zvolili ve Vyncke.

Tím, že se setkáváme kvartálně od roku 2019, tak těch témat již byla spousta. A to, co také děláme, je, že se například po x letech vrátíme k hostiteli zpět a zhodnotíme, zda to, co před pár lety reflektoval jako cestu, skutečně realizoval.

Oblíbeným formátem, opět více v zahraničí, jsou fuck up stories. Jdete i touto cestou, učit se na chybách? Obecně o nich manažeři samozřejmě mluví neradi, ale v uzavřeném kruhu je to jedna z neúčinnějších metod...

Souhlasím a samozřejmě i s těmi negativními zkušenostmi pracujeme. Nemáme je ale jako samostatnou aktivitu, jsou nedílnou součástí té dynamické diskuze v každém běhu. Abyste si to uměl představit, každé téma nejprve někdo otevře popisem toho, co v konkrétním problému jak řešil a od ostatních vyžaduje zpětnou vazbu. A pak se tématem zabýváme ve třech rovinách: co dělám v rámci dané oblasti jinak a lépe, co nedělám vůbec nebo na čem jsem vyhořel a čím jsem se inspiroval, co si mohu odnést a aplikovat. Poslední téma, které jsme řešili na půdě ČEZ, byla energetická soběstačnost průmyslových firem.

Zmínil jste před časem, že byste rádi do platformy přivedli i představitele jiných byznysů. Vaše základna je ale co do vertikál či segmentů poměrně široká. Jak jste to myslel?

Osmdesát procent jsou průmyslové podniky, dokonce většinou v těch tradičních oborech energetika, strojírenství. Ale zbývajících dvacet procent bychom chtěli mít i firmy z oblasti business support, případně expertní, např. již zmíněný Kaizen Institute, který v sobě už z podstaty věcí má zlepšování.

Chápu, že je přínosem pro konkrétní firmu, ale jak funguje v rámci platformy?

To je možná docela zajímavý moment. Obvykle, když se porovnávají firmy, benchmarkují se podobné firmy mezi sebou, častokrát se porovnávají výrobní divize. Prostě se vezmou business units velkého podniku, který má více výrobních podniků a na benchmarkcích se porovnává, který je nejlepší a který má být pak inspirací pro ostatní. My jdeme jinou cestou právě díky Kaizen institutu – protože základní a ty správné principy managementu a leadershipu musí být všude stejné, bez ohledu na obor. Proto srovnáváme všechny naše členy mezi sebou, a to jak ze strojírenství, automotive, energetiky či i samospráv, které jsou pro průmysl taktéž klíčové.

Setkání členů Leaders clubu ve výrobním závodě Innomatics, odštěpný závod Elektromotory Frenštát

Výsledky takového benchmarku mi asi neřeknete...

To je pravidlo naší platformy. Jsou to uzavřená jednání pro členy. A výstupy slouží zase jen jim. Jedinou výjimkou jsou ti, kteří mají skutečný zájem stát se členy platformy, mohou přijít na naše setkání a navímat tu atmosféru a přidanou hodnotu.

A není to škoda? Nezaslouží si i další podniky převzít tu inspiraci?

Já té otázce rozumím, ale už to tady padlo, my chceme udržet platformu jako skutečně platformu určenou pro členy. Nechceme a nebudeme ji devalvovat tím, že bude v jakékoliv podobě dostupná všem. Má svou odlišnost, pro někoho uzavřenost, ale zároveň je otevřená pro vstup právě dalších CXO's. To, co chceme vždy zajistit a chceme respektovat, je právě setkávání se na této úrovni, neboť právě vrcholový manažer ví, že na vrcholu to víc fouká. Ale především často řeší velmi těžká témata, kde by rád slyšel názor, radu dalších takto zkušených manažerů a lídrů. Primární fokus je proto opravdu na hybatele změn, pouze ti dokáží po načerpání té nejlepší manažerské praxe uvést dané věci do pohybu.

Ale jste otevřená platforma...

Jsme otevřená platforma, ale každý nový člen musí být především doporučen některým z členů stávajících. Takže je to vždy nějaké doporučení, výběr a hlasování.

A musí firma udělat nebo splnit ještě něco, aby se stala členem?

Jak jsem říkal, nejde nám o objemy, o dynamický růst, jde nám o kvalitu a o to, aby každý z nových členů byl přínosem a aby byl schopen i ochoten své zkušenosti sdílet. Takže doporučené firmy ještě procházejí společnou diskuzí a roli může hrát řada aspektů.

Dovolíte si, se zkušeností úspěšného manažera a na pozadí diskusí Leaders clubu, zhodnotit dluhy českého podnikatelského sektoru?

Principy efektivního řízení podniků jsou ve své podstatě pořád stejné, jen se evolučně vyvíjejí. Bohužel, v řadě českých podniků vidím jakousi nechuť naskočit na tu trajektorii evoluce, nemají zavedené principy, které byly objeveny již před dvaceti lety. A pak je tu druhý moment, v mnoha firmách ty principy známe, máme, ale snažíme se vymýšlet ještě cosi nad rámec. Objevujeme kolo na druhou, místo toho, abychom se snažili rozhýbat kolo. To jsou dva nešvary, které nás brzdí. Proto bych rád představil na následujících stránkách čtyři inspirativní značky a jejich vůdčí osobnosti. Jsem přesvědčen, že každý z nich nabídne svůj osobitý a inspirativní pohled na řízení podniku. ■

Architekti rodinného bohatství



JAROSLAV
HAVEL



DAVID
NEVEŠLÝ



KATEŘINA
ZYCHOVÁ



PETER
BÁLINT



MICHAL
KLUČÁR



DANIEL
DRAHOTSKÝ



JAKUB
VRBOVSKÝ



BARBORA
VÁVROVÁ

Úspěch spojuje

Unikátní ekosystém pro ochranu a správu majetku – přístup ke špičkovému servisu v oblasti právní ochrany, daňového a účetního poradenství, péče o zdraví, osobní bezpečnosti či ochrany dobrého jména či přístupu k unikátním investičním příležitostem

Přístup k exkluzivnímu a expertnímu know-how předních lokálních a mezinárodních investičních odborníků

15 špičkových investičních profesionálů s mimořádnými zkušenostmi včetně 4 partnerů, jejichž majetek tvoří základ ONE FAMILY OFFICE

Spolupracující tým skupiny pro privátní klienty advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS čítající cca 50 právních, daňových a účetních poradců a infrastruktura více jak 750 spolupracovníků skupiny HAVEL & PARTNERS

Kanceláře v Praze, Brně a Bratislavě, a také přímé zastoupení v Londýně, Dubaji a Frankfurtu, v roce 2024 rozšíření i do Curychu

Profesionální tým, který se společně se správou rizik postará také o splnění všech zákonných povinností včetně administrativy

Kontaktujte nás:

 onefamilyoffice.cz
havelpartners.cz

 onefamilyoffice
havel & partners

 info@onefamilyoffice.cz

POHLED ÚSPĚŠNÝCH MANAŽERŮ ÚSPĚŠNÝCH FIREM MANAŽER NESMÍ BÝT FORMÁLNÍ

M.L.S. Holice v Olomouci je podnik, který na půdorysu Moravských elektrotechnických závodů vznikl před 31 lety jako součást francouzské značky Leroy Somer. Ta dnes patří do japonské nadnárodní skupiny Nidec a divizně je řízena z USA. Tedy zajímavý kulturní mix. Dvanáct let podnik vede Vladan Hlaváč, který s ním zažil i největší krizi – to když před lety odešel největší zákazník a s ním i polovina odbytu.

✍ Petr Karban 📷 archiv M.L.S. Holice

Vy jste nastupoval v podstatě jako krizový manažer...

Dá se to tak říct, i když tehdy to tak nikdo nenazýval. Ale střídal jsem francouzského expata, který tu strávil tři roky, mým úkolem bylo podnik připravit na rozvoj. Ale všechno dopadlo jinak, odešel od nás největší zákazník, do Číny, a s ním i 40 % obratu. Z dvanácti set lidí zůstalo pět set osmdesát. Tedy typická restrukturalizace. Ale následně se nám do Olomouce podařilo přenést výrobu velkých středně a vysokonapěťových generátorů z Rumunska a nahrálo nám, že doba, která přeje digitalizaci, potřebuje energii. Generátory jsou naprosto nezbytné všude tam, kde je nutný provoz 24/7 a není možné riskovat jakékoli výpadky. Což jsou typicky datová centra, která rostou po světě jako houby po dešti. Ta jsou sice v infrastrukturně dobře vybavených místech, ale potřeba mít provoz pokrytý energiemi navzdory všem možným rizikům velí mít vždy v záloze okamžitě dostupné vlastní zdroje energie, tedy generátorové sety, jejichž součástí je náš synchronní generátor. Takže rosteme.

Co bylo v tom zlomovém období, kdy jste přišli o velkou část odbytu, nejdůležitější pro záchranu firmy?

V Evropě doznívala krize, v jejím důsledku docházelo ke změnám. M.L.S., která byla do té doby sice velkou, ale relativně prostou výrobní firmou, dostala příležitost převzít z Francie i určité inženýringové kompetence včetně obchodní podpory. Dnes obstaráváme více než polovinu evropské produkce a fungujeme v rámci Evropy i jako podpůrné technické centrum.

Je to zvláštní pozice, protože jsme francouzská značka, ale dvě francouzské fabriky by bez naší podpory izolovaně už dnes takřka existovat nemohly. A to je něco, o co jsem se v době, kdy odešel Caterpillar, chtěl pokusit, význam českého zázemí posílit. Takže jsem nebyl ten typický krizový manažer, jehož nástrojem jsou škrty. Já jsem se vždy snažil o nějaký rozvoj, hledal jsem příležitost pro budoucnost. Přetvořit fabriku, přilákat nové lidi a dát firmě nový obsah na vyšší úrovni. Rozhodující pro to, že se to povedlo, byla snad nějaká vyšší míra proaktivity. Nečekali jsme, až vedení s něčím přijde, šli jsme my za nimi. Samozřejmě, museli jsme filtrovat požadavky, které přicházely a přicházejí od Francouzů, Američanů i Japonců. Ale to je úkolem managerů, filtrovat informace, v nějaké srozumitelné podobě je předávat lokálnímu týmu a přetvářet v hodnoty. Manažer nikdy nesmí být formálním manažerem, musí být blízko týmům a znát jejich problémy. Jen tak může dávat firmě smysl.

Alfou a omegou pro růst jsou lidé. A to je těžký úkol, v Česku...

Ano, pracovní trh je vyčerpaný, demografická změna hraje čím dál větší roli a pak, bohužel, dnešní mladí mají často nerealistické představy a očekávání. U nás navíc platí, že jsme v dobrém slova smyslu manufaktura, nejsme žádná high-tech firma, podíl ruční práce s potřebou řemeslné zručnosti je tu stále velký. A ta práce občas bolí, není fyzicky úplně jednoduchá. To není něco, kam by se mladí hrnuli.

Má to řešení?

Snažíme se automatizovat, být v našich podmínkách to není úplně snadné, protože vyrábíme produkty do váhy až 10 tun. A snažíme se být více cool... Aktivní jsme ve spolupráci se středními školami, přesvědčit, že výrobní firma není nutně špinavá a že i generátor jako produkt může být zajímavý. Snažíme se digitalizovat, mladí mají rádi touchpad, papír pro ně je exotický. Asi neděláme nic extra jinak, než dělají ostatní. Ale snažíme se změnit i uvnitř.

Jistou odlišnost jsem zaznamenal – nabízíte nejen interní půjčky, což je fajn prvek stabilizace, ale máte pro náročné profese fyzioterapeuta...

Co se týče půjček, tak kolegové z financí, kteří mají na starosti cash flow, to moc rádi nevidí. Ale já jim vždycky říkám, že nějakých tři sta tisíc, které mi ve firmě udr-



**RADA MLADÝM MANAŽERŮM
MĚJTE V SOBĚ DOSTATEČNOU
MÍRU VNITŘNÍ DYNAMIKY,
KTEROU BUDETE MOCI
INSPIROVAT OSTATNÍ. BUĎTE
SOUČÁSTÍ TÝMU, NEŘIĎTE JEJ
VZDÁLENĚ. STAREJTE SE O TO,
ABY LIDÉ V PRÁCI VNÍMALI
JEJÍ SMYSL A CÍTLI SE DOBŘE.**

Vladan Hlaváč

žít solidního kvalifikovaného zaměstnance, rád vydám a úroky si pokryji jinak. Je to vlastně minimální cena. A pokud jde o fyzioterapeuta, tak musím přiznat, že jsme to museli pozastavit a hledáme pro tento benefit nový model. Protože se ukázalo, že lidé nejsou příliš ochotni věnovat takové službě nějaký čas navíc. Uvidíme, nějak se pokusíme to skloubit, ale musím přiznat, že mě to vlastně překvapilo. Čekal bych větší snahu využít zajímavý benefit. Jenže žijeme ve světě, kdy je zvykem často dostat všechno zadarmo a nic pro to neudělat. Jsme trochu pohodlní a nechceme dělat nic navíc. Jak říkám, budeme hledat model, který by zaměstnance zaujal, protože je to jedna z cest, jak potlačit případné negativní dopady fyzicky náročných činností.

Z mého pohledu je to cesta, kterou praktikují špičkové sportovní kluby – chtějí excelentní výkon, ale také vědí, že musí přidat špičkovou relaxaci a rehabilitaci...

Sportovci museli svou pohodlnost už dávno odhodit.

Zažil jste dvě, vlastně tři zcela odlišné byznysové kultury. Váš podnik je součástí francouzské značky, ta ale patřila nejprve americkému a dnes japonskému vlastníkovu. Zaznamenal jste nějaké zásadní rozdíly?

V roce 2017 francouzskou značku koupil japonský korporát Nidec, což je skupina, která vznikla na počátku sedmdesátých let skutečně v garáži v Kjótu, původnímu zakladateli je dnes čtyřiaosmdesát a je dodnes na pozici chairmana. Vyrostla na tom, že nabídla tehdy renomovaným výrobcům pevných disků špičkové motory malých zástavbových rozměrů. Následně se rozhodli expandovat a jsou dodnes

velmi aktivní ve všem, co se týká pohybu, elektrických točivých strojů, motorů, generátorů... Oproti americkému korporátu, který je silně hierarchický, jsme zaměřeni nezvykle šťihle, nemáme žádnou vysokou manažerskou vertikálu, požadavkem je, aby i vyšší management byl běžnou součástí provozu, toho místa, kde se hodnoty vytvářejí. Takže já týdně reportuji člověku, který má na starosti šéfy asi padesáti fabrik napříč celým světem. A znakem toho uspořádání je, že se těšíme i značně míře autonomie. Tedy také odpovědnosti.

To je tak trochu kaizen...

Jednoznačně. Japonská průmyslová kultura ještě násobí to, co provází tu evropskou. A všechno zastřešuje snaha o neustálé zlepšování se.

Co na to ta česká pohodlnost, na kterou už jsme narazili?

Paradoxně, na rozdíl od těch profesí přímých, kde je fluktuace i vinou přehřátého trhu práce relativně vysoká, v těch nepřímých profesích je u nás minimální. Takže snad doklad toho, že naše firma má svého ducha a lidé chtějí být její součástí. ■

POHLED ÚSPĚŠNÝCH MANAŽERŮ ÚSPĚŠNÝCH FIREM NA NIC SI NEHRÁT A JÍT PŘÍKLADEM

Pokud vám název společnosti Innomotics nic neříká, je to tím, že název je sice poměrně nový, ale společnost stojí na pevných základech rodiny Siemens s tradicí téměř dvě stě let. Její doménou jsou nízkonapěťové i vysokonapěťové elektromotory, generátory, převodové motory, měniče pro střední napětí a vřetena – nejen jejich výroba, ale i vývoj. S patnácti tisíci zaměstnanci a zastoupením v devětačtyřiceti zemích po celém světě je silným hráčem na trhu. A její českou pobočku se čtyřmi tisíci zaměstnanci, čtyřmi výrobními závody a zastoupením v šesti českých městech – Brno, Praha, Ostrava, Drásov, Mohelnice a Frenštát pod Radhoštěm – řídí Roman Valný. S frenštátskou fabrikou je spjat celou svou kariéru. Nastoupil sem po průmyslovce jako výrobní dělník na elektrozkoušebnu a navijárnu, vedl zákaznický servis, řídil technologický vývoj i výrobu v partnerském mohelnickém závodě Siemens a od roku 2016 je ředitelem frenštátského závodu. Innomotics v České republice, který se vyčlenil ze Siemens ČR 1. října, vede od začátku května.

Dnes se mluví o disruptivním technologickém a vlastně i společenském vývoji. Jak jej vnímáte vy, po tolika letech ve společnosti Siemens, společnosti špičkové a technologické...

Ano, za těch třicet let, co jsem ve výrobě elektromotorů, došlo k výraznému posunu v oblasti technologií a digitalizace. Ale jak víte, výroba elektromotorů byla ze Siemens vyčleněna do společnosti Innomotics.

Ale jste pořád dcerou Siemensu...

Ano, ale v polovině května byl oznámen záměr o prodeji americkému finančnímu fondu. Jsem rád, že budeme stát pevně na vlastních nohách, se silným finančním zájmem. Samozřejmě, spolupráce se Siemensem poběží dál, ale otevřou se nám dveře k dalšímu rozvoji, dalším zákazníkům a projektům.

Přece jen, investiční fondy ne vždy bývají ideálním vlastníkem. Siemens patrně věděl, kam jde a proč...

Asi ano, ale kupující to ví podle mě taky. Jde o společnost, která hojně investuje právě do průmyslových společností, s velmi dobrými výsledky. Některé lokality, včetně českých, už zástupci nového investora navštívili, měl jsem z nich opravdu dobrý pocit, bylo vidět, že vědí, o čem mluví a že jejich zájem o nás je opravdu hluboký. Ale rozumím vám, Siemens je dvě stě let špičková světová značka s ohromným renomé. Značka Innomotics stojí na bohatých zkušenostech, kvalitních produktech, ale své renomé si na trhu pochopitelně musí vybudovat.

Innomotics jako symbol inovací v pohybu?

Ano, jsou to právě tato dvě slova, innovation a motion – inovace a pohyb. To je přesně naše DNA.

Pojďme se vrátit k těm letům, které jste strávil ve frenštátském závodě. Co se změnilo nejvíce?

Ta fabrika je úplně jiná. Když jsem začínal, montovali jsme motory na dřevěných podlahách, zalitých térem. Dnes je to digitalizovaná automatizovaná fabrika, kam se spousta exkurzí špičkových firem chodí dívat, jak se dělá digitalizace a automatizace ve výrobě, která není úplně sériová.

Počkejte, jestli moje čísla nelžou, pak vyrábíte desítky tisíc motorů ročně. A to je přece sériovka...

Vyrábíme sedmdesát tisíc motorů, z toho asi dvanáct tisíc variant jsou úplně novinky. A přesto, drtivá většina z nich je kusová výroba na přání zákazníka. Ano, něco jsou jednoduché změny typu barva, ale pak jsou i zásadnější rozdíly – jiné brzdy, jiné napětí, speciální příruba... Dodáváme do celého průmyslu a neděláme žádné standardní motory. To bylo v době, kdy jsem začínal, tehdy to byla sériovka. Když jsem zkoušel na elektrozkoušebně, stávalo se, že mi na páse šlo i čtyřicet stejných motorů za sebou. Dnes je každý motor jiný a všichni se tomu musejí umět přizpůsobit. Fabrika má 78 let, dá se říct, že je v důchodovém věku, ale opak je pravdou. Když ji navštívíte, uvidíte, že se jedná o moderní továrnu s digitalizovanou výrobou.

Elektromotory, to je zajímavé téma do energetické diskuze. Jak jsme na tom s účinností?

Ty vysoce účinné jsou okolo 96 %.

Není to na úrovni fyzikálních zákonů a možností?

Je, i kvůli tomu jsme teď u nově vyvinutých produktů zvětšovali aktivní části motoru, jako jsou statorové svazky. V motorech je nyní daleko více materiálu, jako je například měď. A poptávka po maximální účinnosti nás přiměla hledat jinou cestu při vývoji produktů.

Jak vidíte budoucnost? Nahradí v budoucnu elektromotor něco nového?

Myslím, že elektromotory přetrvají. Nemyslím si, že přijde něco převratného, co by je nahradilo. Nyní vyvíjíme nové produkty tak, aby motory byly vysoce účinné a šetřily životní prostředí formou nižší spotřeby elektrické energie. Proto přidáváme k výrobě asynchronních motorů, kde je v rotoru vstříknutý hliník, motory synchronní s permanentními magnety, které potřebují frekvenční měnič a nabízejí lepší možnosti regulace chodu, a tím i úsporu elektrické energie. A samozřejmě vývojové týmy pracují na tom, abychom dostali výkon do menších osových výšek, motory zjednodušili, a tím i ušetřili vstupní materiál.

Dnes často slyším nářky majitelů firem, že vysoké školy jim nedokážou připravit budoucí zaměstnance tak, jak by potřebovali. Vy to nepřímo potvrzujete – otevřeně přiznáváte, že jste vysokou školu absolvoval až ve firmě, při zaměstnání a že to je vaše výhoda. To vás donutil kariérní postup?

Zvenčí to tak možná vypadá, ale ono je to vlastně naopak. Já jsem v určité chvíli cítil, že si potřebuji rozšířit obzory a potřeboval jsem impuls do života.

V podobě vysoké školy?

Víte, já dělal dlouhá léta servis, asi patnáct let, a to jsem se setkával jen se zákazníky, kterým něco nefunguje. Takovou práci nemůžete dělat dlouho, abyste úplně nevyhořel. Chtěl jsem se naučit něco nového a posunout se v rámci firmy na jinou pozici, nejlépe tam, kde bych sám něco vytvářel. Přihlásil jsem se na Vysokou školu báňskou, fakultu metalurgie a materiálového inženýrství, technický obor s podílem ekonomie a řízení firem. Když jsem šel požádat ředitele o volno na každý pátek, řekl mi, že je rád, protože mi to studium chtěl sám navrhnout. Měl se mnou jistý záměr.

V čem byla ta hlavní výhoda, že jste šel na školu z praxe?

Řadu věcí jsem měl osahanych, věděl jsem, o čem se mluví. Vnímál jsem to celé úplně jinak, než kdybych na tutéž školu šel rovnou z průmyslovky. A vnímál jsem to i na svých spolužácích. Přiznávám, že jsem i na střední škole měl problém pochopit teorii, když jsem si ji nemohl osahat v praxi. Praxe je na školách málo, je to jen minimum. Duální systém je mnohem efektivnější. Já jsem měl to štěstí, že jsem si tu praxi dopřál. Aniž bych to tušil.



RADA MLADÝM MANAŽERŮM PROJDĚTE SI FIRMU OD ZÁKLADU, ZKUSTE SI VŠECHNO ODSPODU. JEN TAK BUDETE NA MANAŽERSKOU POZICI OPRAVDU PŘIPRAVENI. BUDE TO SICE CHVÍLI TRVAT, ALE VAŠE TRPĚLIVOST SE VÁM VYPLATÍ.

Roman Valný

Spolupracujete jako firma s vysokými školami?

To je naprosto nezbytné. Kromě běžných forem jdeme cestou student office v Ostravě, protože se ukázalo jako problém dostat studenty technických oborů v době studia k nám do menších měst, kde máme výrobní závody. Přestěhovali jsme proto do Ostravy pár vývojářů a nabídli studentům možnost pracovat na reálných úkolech a projektech. To se osvědčilo a nabídku jsme tak rozšířili i v ostatních oborech. Až pětadevadesát procent těch studentů nakonec dostalo nabídku a nastoupilo k nám po ukončení studia.

Od seniorních manažerů často slyším, že je dost obvyklý pocit, že řídit může každý. Že moc nechceme přijmout fakt, že řízení je dovednost. Možná řemeslo. A má svá pravidla, triky i zákonitosti...

Jednoznačně souhlasím.

Co je pro manažera nezbytná vlastnost?

Umění komunikovat. A přizpůsobovat komunikaci tomu, s kým mluvíte. Jinak budete mluvit s generálním ředitelem, jinak se zákazníkem a jinak s mistrem ve výrobě. Samozřejmě, manažer musí mít strategické myšlení, musí vědět, odkud kam jde, musí umět problémy řešit, i jim předcházet. A pak je nezbytný přirozený leadership. Na nic si nehrát a jít příkladem. Když jsme v jedné firmě, máme společný cíl, jen máme každý jinou roli. Ale všichni musíme svou roli zvládnout. ■

POHLED ÚSPĚŠNÝCH MANAŽERŮ ÚSPĚŠNÝCH FIREM BYZNYS NESMÍ BÝT KONZERVATIVNÍ

Slezská univerzita v Opavě je veřejná vysoká škola univerzitního typu s akreditacemi ve všech stupních studia. Vznikla pod názvem Slezská univerzita 28. září 1991 ze dvou fakult brněnské Masarykovy univerzity, které byly zřízeny o rok dříve. Profiluje se jako vysoká škola zaměřená na praktickou výuku, na sepětí univerzity s praxí. V čele Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné stojí děkan Roman Šperka.

 Petr Karban  archiv SUO

Jste děkanem na fakultě, kterou jste nejprve vystudoval, jako jednu z několika vysokých škol...

Je to tak. Vysokých škol, které jsem zkoušel a nakonec vystudoval, bylo skutečně víc, na Slovensku i v Česku. Je to asi takový znak naší zrychlené doby, mladý člověk začne studovat něco, o čem zjistí, že to asi nebyla ta nejspříhodnější volba a zkouší dále. Nakonec jsem zažil takovou renesanci v programu celoživotního vzdělávání v Karviné, což od Čadce, kde bydlím, není tak daleko. Zkušenost v Karviné byla pro mě zajímavá tím, že nešlo o studium zaměřené na titul, jak to dnes často bývá, ale o studium, které lidem, co už mají třeba svůj byznys, pomáhá rozšířit obzory. Titul nebyla moje ambice, spíš mě lákalo osahat si nové věci ve skupině lidí, kteří už mají nějaký reálný přesah do praxe.

Jak byste vůbec, se svými zkušenostmi, hodnotil české vysoké školství?

Možná nejlepší odpověď bude to, jak se v současnosti snažíme organizovat výuku na fakultě my. Výrazným znakem současného systému je totiž podle mě právě to, že studenti moc nevědí, co mají a mohou od studia očekávat a prostě zkoušejí, chtějí si hlavně užít statut studenta. Studijní neúspěšnost je z toho důvodu na českých školách poměrně vysoká. A to je moment, který se na fakultě snažíme změnit, snažíme se hned při prvním kontaktu se studenty jim ukázat, co mohou očekávat, jaké znalosti a dovednosti jsou na konci studia, aby zbytečně neztráceli čas. Není to o tom, že bychom jim to vyprávěli my, ale snažíme se na fakultu přivést co nejvíce lidí z praxe, podnikatelů, lídrů...

Využíváte nějaké mezinárodní synergie?

Pokud jde o mezinárodní spolupráci, díváme se na západ od našich hranic. Tam vidíme úroveň kvality

a zkušenosti na té výši, kde bychom se chtěli pohybovat. V loňském roce se nám podařilo stát se členem seskupení STARS EU, což je jedna z evropských univerzitních aliancí, kde s dalšími osmi univerzitami převážně ze západní Evropy tvoříme jeden celek a snažíme se vzájemně podporovat a inspirovat.

Nakolik vaše fakulta kopíruje studium západního stříhu, které bývá zakončeno titulem MBA?

Tento formát vzdělávání je u nás spíše okrajový. Jedná se o doplněk vzdělání pro lídry firem. Zaměřujeme se hlavně na klasické vysokoškolské studium ve třech stupních – bakalářské, navazující magisterské a doktorské. My v Česku to máme ještě složitější v tom, že se obory dělí na akademické a profesní. A v této struktuře se Slezská univerzita pohybuje právě na té straně profesního studia, jsme v tomto ohledu lídrem mezi českými univerzitami.

V čem jsou hlavní znaky profesního univerzitního vzdělávání?

Především v podílu praxe. Profesně orientované studium se musí maximálně blížit potřebám firem a trhu. Teoretická složka, to klasické memorování, je tak trochu na boční koleji. U nás je vysoký podíl cvičení a seminářů za účasti odborníků z praxe. A studenti mají také výrazně větší časovou dotaci na odbornou praxi ve firmách. Rád bych proto využil tuto příležitost a na tomto místě oslovil kolegy ve firmách, odkud často slyším názor, že spolupráce se školami nic nepřináší, že jsou nepružné, neschopné reflektovat potřeby firem a budou si i nadále vychovávat studenty po svém, bez ohledu na potřeby trhu. Není to tak. Pojdte s námi své potřeby konzultovat, jsme otevření, umíme vám naslouchat a umíme profily absolventů přizpůsobit vašim požadavkům. Budeme velmi rádi, když budeme studijní programy designovat společně, protože to bude zárukou, že naše práce bude mít smysl.

Může mít spolupráce s firmami ve vašem případě také podobu těsnějšího společného zapojení do vědecké práce a výzkumu?

To je přesně jádro spolupráce s firmami. Já jsem toho názoru, že si nemůžeme jen nárokovat experty z firem, abychom obohatili vlastní studijní programy, ale že musíme firmám také něco nabídnout. A služby z oblasti smluvního výzkumu také firmám i municipalitám nabízíme. Na nich se pak vedle akademických pracovníků univerzity podílejí samozřejmě i naši studenti. To vše v rámci Institutu interdisciplinárního výzkumu a v programu Business Gate. Nedílnou součástí takové spolupráce jsou i stáže pro

**RADA MLADÝM MANAŽERŮM
NEJDŮLEŽITĚJŠÍ VLASTNOSTÍ
BUDOUCÍHO PODNIKATELE JE
PODNIKAVOST, SCHOPNOST
PŘETAVIT NÁPAD NA
ZISK. COŽ ALE ZNAMENÁ
TAKÉ OCHOTU RISKOVAT,
VYSTOUPIT Z VLASTNÍ
KOMFORTNÍ ZÓNY, SNĚST
I KRITICKOU ZPĚTNOU VAZBU.
A NESMÍRNĚ DŮLEŽITÁ JE TAKÉ
ODOLNOST, SCHOPNOST SE PO
PÁDU ZVEDNOUT A JÍT DÁL.**

Roman Šperka



naše pedagogy, protože oni musejí udržovat své kompetence a není lepší cesty, než stáže ve firmách, kde je sepětí s reálným prostředím nejsilnější a neúčinnější.

Vy jste dnes děkanem, ale v minulosti jste i podnikal, máte v životopisu IT firmu i stavební firmu...

Všechno jste odhodil, nebo jste ještě někde aktivní?

Vždy jsem k byznysu inklinoval, byl jsem k tomu směřován i rodinou, takže jsem zkoušel podnikat už na střední škole společně se spolužákem, tehdy v programování podnikových aplikací. Ale bohužel neměli jsme dostatečný finanční kapitál na rozvoj, takže jsem přesedlal na obor bližší rodině, to bylo stavebnictví. Po nějaké době jsem z tohoto byznysu odešel, a to zejména vinou znechucení z doby na přelomu tisíciletí, kdy to v Česku i na Slovensku zkoušela řada podvodníků, kteří neplatili vystavené faktury. Byznys byl tehdy pro ně zlatonosný Klondike. Ale rodinná stavební firma přečkala všechny výzvy až dodnes, nepůsobím v ní, nemám tam žádnou majetkovou účast, ale tu a tam bratrovi a rodičům samozřejmě radím, když je to potřeba, zejména tehdy, pokud se jedná o mezinárodní operace.

Dnes je vaše téma optimalizace firemních procesů. Když se tak rozhlédnete po českých firmách, co byste zařadil mezi největší nedostatky?

Neochota zkoušet nové věci, nové technologie. České prostředí je trochu konzervativní. Proto jsou firmy se zahraniční účastí nebo managementem většinou s implementací nových technologií dále. Možná nejviditelnější je to u nových projektů na zelené louce. Nebo na

vztahu k fenoménu AI, kde české firmy jej častěji vnímají jako hrozbu, zahraniční spíše jako příležitost. Takže asi ta konzervativnost. U menších podnikatelů je asi pochopitelná, ale obecně ne moc zdravá vzhledem k dalšímu ekonomickému rozvoji.

Proč ji považujete za nezdravou?

Protože všude slyšíme, jak se musíme orientovat na produkci s vyšší přidanou hodnotou. A to je právě věc technologií, právě ty nám umožňují vyvíjet a produkovat výrobky s vyšší přidanou hodnotou. Měli bychom se rozhybat a jít do toho i s jistou mírou rizika, že to nevyjde. A v tomto duchu chceme vychovávat naše studenty. Nejlepší myšlenky opravdu vznikají v garážích. Proto máme specifický studijní program Inovativní podnikání, kde studenti netráví čas v posluchárnách na přednáškách, ale sami studují to, co potřebují pro svoje projekty, konzultují a mají přijít s nápadem, a pokud ten je životaschopný, pak začínají podnikat během studia, starají se o reálný byznys plán a musí vykazovat zisk.

A investice na rozjezd dává kdo?

Na ten si musí vydělat. Běžně vidíme studenty Inovativního podnikání ve městě nebo na fakultních akcích, kde prodávají občerstvení nebo nabízejí různé služby.

A co vaše další plány nebo plány vaší fakulty?

Už několik let připravujeme projekt výstavby nové budovy CEPIS (zkratka anglického názvu Centre for Entrepreneurship, Professional and International Studies). Ta bude poskytovat potřebné a inspirující zázemí pro rozvoj profesních a mezinárodních studií na Obchodně podnikatelské fakultě v Karvině. Ideový záměr projektu byl připraven v období 2019–2020, kdy vrcholily plány příprav nových, inovativních profesních studijních programů, zaměřených na podnikavost, inovace, oblast e-commerce a mezinárodní studia. Myšlenka vybudování výukových prostor v podobě multifunkčního centra podporujícího vzdělávání, podnikání a inovace, se již od počátku těšila podpoře statutárního města Karviná, které projekt jako jeho partner zařadilo do hlavních plánů svého rozvoje. Naš ambicí je přilákat snaživé studenty ve zmíněných oblastech z České republiky i ze zahraničí a podílet se na transformaci našeho regionu. ■

POHLED ÚSPĚŠNÝCH MANAŽERŮ ÚSPĚŠNÝCH FIREM NENÍ DŮVOD MÍT MALÉ SEBEVĚDOMÍ

Linde Gas je česká firma, která sídlí v Praze a je součástí nadnárodní skupiny, jejíž doménou je byznys s technickými plyny. Daniel Slíž má v koncernu na starosti centrum v Ropici, v Moravskoslezském kraji, které se zaměřuje na operation excellence – dálkové řízení, digitalizaci a automatizaci. Ze severní Moravy tak obsluhuje desítky výrobních závodů v celém rozsáhlém regionu od Polska přes Česko, Itálii, Rakousko, Bulharsko, Řecko, Turecko až po Blízký východ a Kazachstán, Uzbekistán...

✍ Petr Karban 📷 archiv Linde Gas, ROC Ropice

To máte na starosti půl Evropy...

Jak se to vezme, geograficky možná ano, ale já nejsem odpovědný za byznys, jen za tu procesní excelenci.

Což převedeno do řeči laika znamená...

... zajištění optimálních procesů výroby pro byznys koncernu a požadavky zákazníků. Zastřešujeme všechny ty dnes tak moderní oblasti, začíná to u cyber security, správy globální technologické sítě, optimalizace a programování řídicích systémů, máme na starosti i zpracování, analýzu a vizualizaci dat pro řadové uživatele i top management. Cílem je neustálé zlepšování, inovace, zvyšování efektivity, optimalizace. To je zhruba polovina týmu, druhá polovina jsou operátoři, kteří výrobní procesy ve všech těch zemích na dálku řídí.

Kolik na to máte lidí?

Zhruba sedmdesát specialistů. Ten tým není velký, snahou je všechno automatizovat a provádět dálkově, aby nároky na lidskou obsluhu byly minimální. A dá se říct, že z devadesáti sedmi procent všechny výrobní technologie jedou vlastně samy, automaticky. Když bych to měl popsat zase trochu srozumitelně, tak výroba plynů, ať už jsou to kyslík, dusík, argon a další, jede třeba týden bez jakéhokoliv zásahu člověka. A když je nutný lidský zásah, je proveden většinou dálkově, z našeho centra.

To zní, přes všechnen technologický pokrok, docela jako sci-fi...

Dnes jsou sítě tak rychlé, že ono je vlastně jedno, jestli řídicí pracovník sedí sto metrů od výrobní jednotky

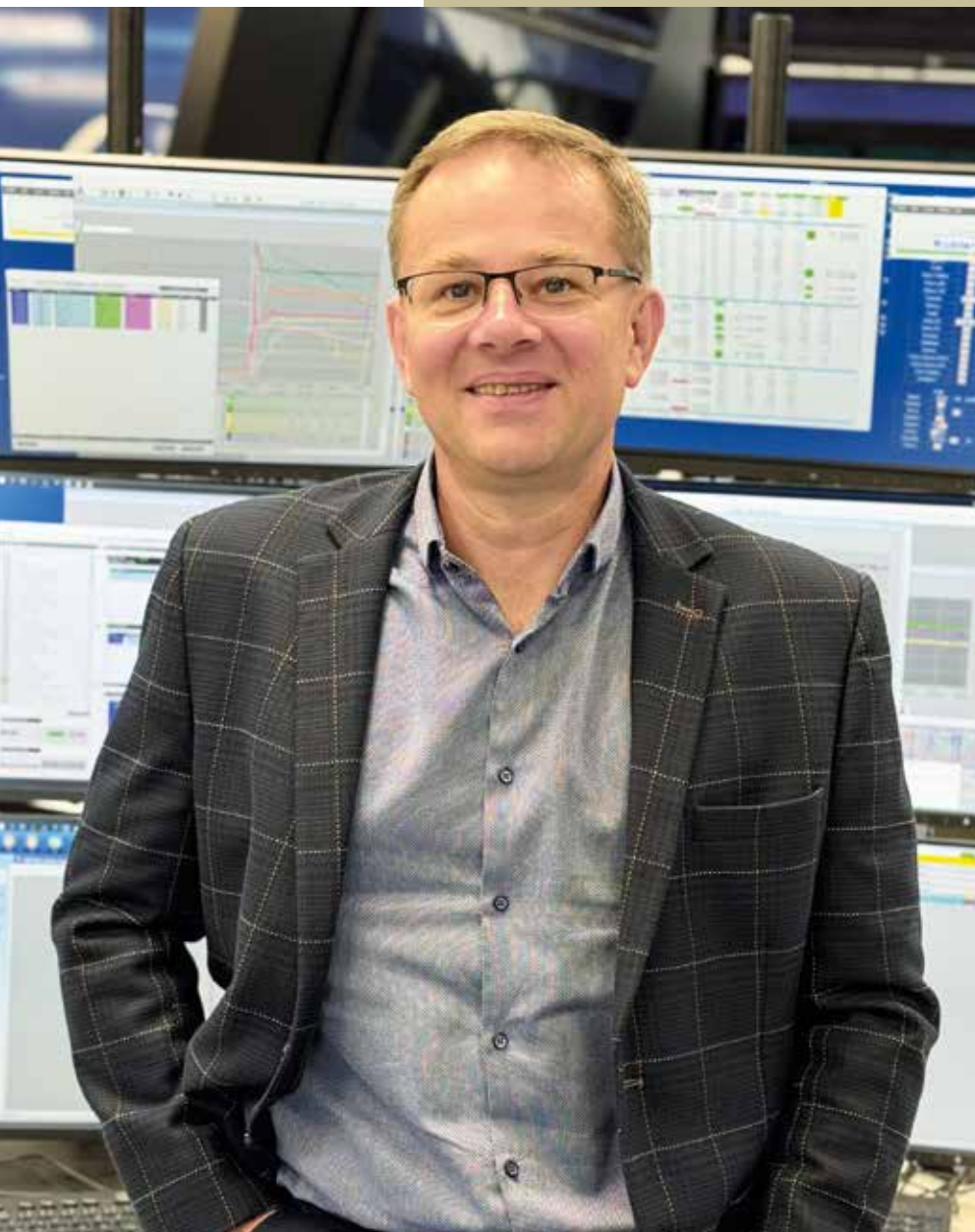
v Kazachstánu nebo čtyři tisíce kilometrů tady v Ropici. Klik je klik. Takže ano, v rámci firmy, která má sedmdesát tisíc zaměstnanců, jsme byli schopni vytvořit tady na severu Moravy centrum, které doslova zajišťuje výrobu. Na dálku.

To, co nabízíte, je vysoce expertní kompetence a není úplně zvykem, že by korporát takovou část své činnosti svěřil malému centru v Česku. Čím jste si vysloužili tu důvěru?

Existují různé verze, oficiální i neoficiální, zkusím vám nabídnout ve zkratce tu realstickou. Třicet let zpátky je Linde středoevropská firma, dodávající technické plyny průmyslu. Postupem času fúzuje s jinými podobnými až do rozměru globální firmy. A ta musí fungovat trochu jinak než firma lokální. Takže po diskuzích v top managementu bylo rozhodnuto, že Linde potřebuje robustní strategii a někdy v roce 2006, 2007 byla schválena globální strategie automatizace a dálkového řízení. A v každé business unit, kterých je po světě několik a jednou z nich je i ten náš široký region, mělo vzniknout centrum pro dálkové řízení výroby. Česko mělo před těmi takřka dvaceti lety v regionu nejvíc výrobních závodů, a tedy i největší význam, takže logicky volba směřovala sem. A nejlepší zázemí z pohledu technických kompetencí nenabízela Praha, která byla a je hlavně sídlem firmy, ale Třinec, kde byla jedna ze zdejších výroby.

Třinec jako technologické centrum?

Vím, zní to možná překvapivě, ale uvědomte si, že ty snahy o dálkové řízení a automatizaci výroby mají kořeny, alespoň v Linde ano, už někdy v devadesátých letech. Technické podmínky, typicky vytáčený internet, ale nebyly tím adekvátním prostředím. Přesto právě v Třinci bylo pár nadšenců, kteří neřízeně, bez nějaké systémové podpory či zadání, tyhle aktivity rozvíjeli, neustále se snažili něco zlepšovat, inovovat, optimalizovat. Takže ukázali, že kompetence mají a že to lze. A tak i přes mrak počáteční nedůvěry padlo rozhodnutí, že centrum vznikne v Ropici a využijeme ty místní zkušenosti. Začínali jsme v pěti, šesti lidech, na úrovni jednoho výrobního závodu. Dnes spolutváříme globální strategii řízení výrobních jednotek a závodů. Můžu se pochlubit, že velká část současných koncernových standardů vzešla od nás. Podobných center je dnes v Linde na světě asi deset, Houston, Kuala Lumpur, Šanghaj...



**RADA MLADÝM MANAŽERŮM
NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ÚKOL
MANAŽERA NEBO LÍDRA,
KTERÝ CHCE S TÝMEM
NĚKAM DOJÍT, JE NECHAT
LIDI HRÁT SI A PRACOVAT
A ZAJIŠŤOVAT JIM K TOMU
PODMÍNKY. JINÝMI SLOVY,
PŘEKÁŽKY ODSTRAŇOVAT,
NE VYTVÁŘET. ZNÍ TO
MOŽNÁ BANÁLNĚ A JAKO
SAMOZŘEJMOST, ALE VĚŘTE,
JE TO OHROMNĚ TĚŽKÉ.**

Daniel Slíž

A Ropice...

Ano. Myslím, že za těch skoro dvacet let jsme svou pozici dostatečně obhájili.

Vzhledem k tomu, že nejste produktem miliardových investic, ale stavěli jste svou pozici od základu, z nuly, tak určitě ano.

Je to tak. Na začátku sice padlo rozhodnutí, ale jak jsem říkal, nebylo podložené žádnou extra důvěrou. V podstatě nám dali pár kanceláří a řekli, že si můžeme začít ty své nápady nějak překlápět do reality a co od toho čekají.

Kde jste sháněli experty?

Když přijel v té době na návštěvu druhý nejvyšší muž koncernu, chtěl, abychom k nám stahovali hotové experty ze zahraničí, z nejrůznějších zemí. Měli jsme tu pestrou paletu národností a nějakou dobu to fungovalo. Až přišel rok 2010, krize a všichni odešli. Jejich cíl byl od samého začátku víc na západě. Skoro nás to položilo, protože jsme v řádu týdnů přišli o padesát procent inženýrských kapacit. Ta situace byla tak kritická, že už se otevřeně uvažovalo o zrušení centra, respektive jeho přesunu do Německa. Tehdy jsme si řekli, že musíme jít cestou domácích odborníků. A vsadili jsme na pětadvacetileté, třicetileté naděje, které jsme utvářeli. I díky tomu má centrum

dnes charakter spíše malé rodinné firmy, možná korporátního startupu. Máme zázemí finančně silné globální společnosti, ale jsme velmi flexibilní. A podařilo se nám přežít krizi. Dnes stojí centrum na lidech, kteří nejsou z půlky světa, ale z okruhu třiceti, čtyřiceti kilometrů. Vývoj nám dává za pravdu.

Ale bylo to dost odvážné...

Asi ano. Víte, my jsme na začátku žádné sebevědomí neměli, my jsme si vlastně jen tak hráli s tím, co nás bavilo, co jsme měli rádi a na čem nám záleželo. Ono to fungovalo. A ukázalo se, že když věříte schopnostem lidí, není důvod mít malé sebevědomí. Ano, jsme jen centrum z malé země. Ale v benchmarcích, které probíhají, jsme byli na druhém a prvním, později už jen na prvním místě. Dnes jsme tak daleko, že když nedávno vznikalo podobné centrum v Mexiku pro Latinskou Ameriku, byli jsme do toho vtaženi jako konzultanti. ■

ÚCTA K PŘEDKŮM, ZODPOVĚDNOST K ZAMĚSTNANCŮM

To jsou dvě důležité hodnoty, které prostupují celé podnikání firmy Vápenka Vitoul s. r. o. O historii, současnosti, a tak trochu i budoucnosti jsme si povídali s majiteli firmy, manželi Jitkou a Ladislavem Vitoulovými. Je příznačné, že jsme spolu hovořili v domě, který před 100 lety postavil dědeček pana Vitoula a v němž rodina žije a z něhož řídí celou firmu i dnes.



✍️ Jakub Jukl 📷 Z archivu rodiny Vitoulových

Vaše firma provozuje vápencový lom u Mladče v Olomouckém kraji. Čím se liší od jiných vápencových lomů v České republice?

LV: Liší se především tím, co mu bylo dáno, jak rád říkám, od Pána Boha. To jest kvalitou geologické suroviny. Ta naše je devonský vápenec s vysokou čistotou od 95 % do 98,9 % CaCO₃.

JV: A důležité také je, že my jsme sice nejmenší ze sedmi vápenek v naší republice, ale jsme jediná česká vápenka. Všechny ostatní mají zahraniční majitele. To se promítá i do intenzity těžby, protože my plánujeme dlouhodobě, nejde nám o to vytěžit vše co nejrychleji a pak se přesunout někam jinam.

Vaše firma zdejší lom provozuje už více než sto let...

LV: Přesně 111 let! Můj dědeček koupil část zdejšího kopce a otevřel tu v březnu 1913 průmyslový lom. V roce 1936 pak předal firmu mému otci Ladislavovi. Tehdy už rodina bydlela v tomhle domě, který tu dědeček nechal postavit v roce 1924. A tady jsem se v roce 1945 narodil, takže pamatuji ještě, když byl tatínek továrníkem - majitelem vápenky. Po znárodnění v roce 1948 ho zde komunisté nechali ještě čtyři roky jako národního správce. A v roce 1952 jsme se museli odstěhovat.

Kdo jiný by měl firmu převzít?

Nepočítal jste tedy s tím, že byste se do lomu mohl někdy vrátit?

LV: Vůbec by mě to nenapadlo. Navíc jsem kvůli „špatnému třídnímu původu“ měl pořád problémy, což vyvrcholilo tím, že mě nevzali na vysokou školu, i když jsem přijímací pohovory udělal. Až v roce 1968, když jsem byl voják základní vojenské služby, mi nabídli, že bych mohl studovat Vojenskou akademii v Brně. V roce 1984 jsem se jako důstojník dostal na mezinárodní misi OSN do Iráku, setkal jsem se tehdy i se Sadámem Husajnem. Pak přišla Sametová revoluce a v roce 1991 restituční zákon a můj otec si o fabriku zažádal – bylo mu tehdy už 85 let. Já jsem byl zrovna na dovolené doma a chystal jsem se vrátit do Iráku. Ale táta mi řekl: „Kdo jiný by to měl převzít než ty?“ Tak jsem se rozhodl skončit v armádě a pokračovat v rodinné tradici.

Paní Vitoulová, napadlo by vás, že jednou budete řídit kamenolom?

JV: Vůbec ne. Já pocházím jen kousek odtud, z Loštic, a vápenku jsem samozřejmě znala. Když jsem tudy jezdila na kole, tak jsem si vždycky říkala „Tady je oken, to bych nechtěla umývat!“ Ale řízením osudu jsme se dali dohromady tady s Ladislavem a on mi jednoho dne navrhl, abych nastoupila do firmy. Začala jsem tu dělat HR, pak i ekonomiku, a nakonec jsem se stala spoluzaměstnatelkou.

LV: Tady si dovolím do toho vstoupit. Velkou roli v tom sehrál covid-19. Byl jsem na tom šest týdnů hodně špatně, za život vděčím právě svojí manželce. Když jsem se uzdravil, došlo mi, že celá firma stojí na mně a kdyby se se mnou něco stalo, všechno skončí – mám zodpovědnost za zaměstnance i za rodinnou tradici. Firmu jsem zdědil a musím ji zase odevzdat. Máme syna, Ladislava nejmladšího, ten to tu jednou převezme, ale pořád ještě studuje. S mojí paní jsme oba jednatelé, i když já jsem oficiálně ředitel.

JV: Bylo to důležité i kvůli zaměstnancům, kteří měli obavy, kdyby se s šéfem v jeho věku něco stalo, tak kdo by jim zajistil další pokračování zaměstnání? Snažíme se firmu budovat na rodinné bázi, na důvěře. Ostatně nejen majitelé firmy si ji předávají z generace na generaci, ale i některé rodiny tu pracují už třetí generaci, většina je z okolních vesnic. Během covidu-19 prošla firma generační obměnou, hodně lidí odešlo do důchodu a nastoupili mladí. A ti potřebovali jistotu, že firma bude pokračovat. No a díky tomu, že jsem spolu-

majitelkou firmy, dostal trochu prostoru i náš syn, který tak nemusí hned po škole nastoupit do firmy.

Je důležité, aby se zaměstnanci měli dobře

Vaši zaměstnanci mají profesní hrdost, zaujaly mě jejich fotografie v hornických uniformách...

JV: Je to tak. Všude slyším, že firmy mají nedostatek zaměstnanců. To my vůbec nepocítujeme, lidé se nám sami hlásí, jsou rádi, že tu mohou pracovat. Vědí, že se o ně dobře staráme.

LV: Když už jsem byl tím vojákem, tak jsem si řekl, že i horníci mají slavnostní uniformy, které jsem nechal pro všechny ušít. Navrhl jsem a nechal ušít i firemní zástavu a napsal naši vlastní vápenickou hymnu. Máme i šest svátečních dnů ve firmě, jako jsou firemní ples v únoru, založení vápenky na sv. Josefa, sportovní den, den horníků, svátek sv. Barbory, nebo moje narozeniny 18. prosince, po nichž následuje částečně celozávodní dovolená. Slavíme je všichni společně a zve me na ně i bývalé zaměstnance.

JV: Naši zaměstnanci dostávají i 13. a 14. plat a každý měsíc příspěvek na důchodové pojištění. Na hornickém plese v únoru máme tombolu, kde je 1. cena All Inclusive dovolená v exotické zemi nebo místě, jako jsou Keňa, Thajsko, Venezuela nebo Dubaj.

Proč taková péče o zaměstnance? To není úplně zvykem...

JV: Protože nám to dělá radost. Když se mají dobře zaměstnanci, máme se dobře i my. A co si máme ještě pořizovat? Co potřebujeme, to máme.

LV: Proč nedopřát radost ostatním? Co my s těmi penězi? Zažil jsem válku, pochopil jsem, co je v životě důležité.

Firmu řídíte oba společně. Jak máte rozdělenou práci a jak se doplňujete?

JV: Standardně je to tak, že já řeším ekonomické věci a manžel ty odborné a provozní. Ale když je služebně pryč, tak i ty provozní věci jsou na mně. Vezmu přílbu a jedu do lomu na čtyřkolce.

Měli bychom být hrdí na své dědictví

O bohaté minulosti firmy se dá dočíst na internetu. Jaká je ale její budoucnost?

JV: Začali jsme obnovou technologií. To jsme museli dělat za chodu, protože stroje jsou v provozu 24 hodin denně. Teď plánujeme zlepšit stav budov a skladů, zkusíme i nějaké dotační programy.

LV: Máme také druhý lom, který připravujeme k provozu, ale zatím stačí ten stávající.

JV: Víte, dnes je těžké plánovat něco do budoucnosti. Je složité říci, jakým směrem se bude všechno vyvíjet, ať už kvůli green dealu nebo umělé inteligenci. Ale těch neznámých je mnohem víc. Předpokládali jsme třeba, že v roce 2024/2025 už přejdou všechny elektrárny a teplárny z uhlí na zemní plyn a nebude potřeba vápenec k odsiřování. Pak přišla válka na Ukrajině a z plynu se stalo drahé a skoro nedostatkové zboží. Takže se dál používá uhlí, a to znamená, že bez vápence se provozy neobejdou.

Mohu vás poprosit o závěrečné slovo?

LV: Důležitá je zodpovědnost za místo, kde žijeme. A to neznamená jen životní prostředí. Snažíme se vycházet se všemi obcemi i organizacemi v okolí naší vápenky. Podporujeme řadu kulturních institucí, třeba Moravské divadlo v Olomouci, kde máme už 100 let nepřetržitě předplacenou lóži, a i během covidu-19 jsme jim pomáhali. V Mladečských jeskyních děláme koncerty, podporujeme Nadaci Olgy Havlové, místní hasičský sbor, fotbalové družstvo...

JV: Prostě měli bychom jako Češi být hrdí na to své dědictví. Mladí jsou dnes draví, ale někdy opomíjejí to, co nám předkové zanechali. A to platí nejen, co se týká těžby, ale i v životě. ■



KLÍČOVÁ ROLE ZA OPONOU

Na krabičkách vystavených v regálech lékáren její název nenajdeme, přesto máme velkou pravděpodobnost, že nám pomůže právě některý z jejich produktů. Patří totiž mezi přední výrobce účinných látek, kteří dodávají své výrobky farmaceutickým firmám po celém světě. Tím posiluje i národní hrdost, protože se nachází v ryze českých rukách. To je olomoucká společnost Farmak, člen skupiny Czech-Gen.

✍ Daniel Mrázek 📷 archiv Farmak

Primárně se soustředí na generická léčiva, tedy léčiva s ukončenou patentovou ochranou. Jejich cílem je nabídnout produkt se stejnou účinnou látkou, jako má originální přípravek, ale v levnější variantě. Díky tomu se dostane k většímu počtu pacientů. Že musí být stejně bezpečné, je naprostou samozřejmostí. „Vyrábíme takzvané API, tedy aktivní léčivé látky, které jsou účinnými složkami finálních léčivých přípravků. Naše výrobky poté dodáváme farmaceutickým firmám, v naší terminologii finalistům. Tyto firmy k naší aktivní látce přidávají potřebné excipienty, tedy pomocné látky, a další komponenty, aby vytvořily finální produkt, třeba tablety nebo kapky, které si pak pod jejich značkou koupíme v lékárnách. Už naše výrobky jsou podrobny přísným testům, aby bylo zajištěno, že splňují všechny požadavky na účinnost a bezpečnost,“ vysvětluje generální ředitel Miroslav Ulrich.

V současném portfoliu má Farmak necelé tři desítky aktivních léčivých látek. „Naším silným oborem je oftalmologie, tedy péče o oči. Svými produkty ale pokrýváme i celou řadu dalších typů onemocnění,“ popisuje. Naprostá většina produkce, přes devadesát procent, míří do zahraničí. „Český farmaceutický trh není tak velký, aby nás uživil. Polovina naší produkce jde do evropských zemí a zásadními trhy jsou pro nás také Severní i Jižní Amerika, Asie a Afrika. V Česku máme pouze několik odběratelů, více se jich tu ani nenachází. Celosvětově jich ale máme bezmála dvě stě,“ vyjmenovává generální ředitel.

Jak je tedy velká pravděpodobnost, že si v lékárně koupíme lék s účinnou látkou vyrobenou ve Farmaku? „Vzhledem k vysokému počtu existujících léčivých přípravků a jen omezenému portfoliu léčivých látek vyráběných ve Farmaku, je pravděpodobnost relativně

nízká. V některých specifických případech je ale přece jen vyšší, například v léčivých přípravcích proti kašli,“ odpovídá Ulrich.

Je pochopitelné, když se člověk nebo obchodní společnost hrdě hlásí ke svým výtvorům. Proto se vtírá otázka, zda Miroslavu Ulrichovi není líto, že na krabičkách léků je uvedený jiný výrobce než ten, který odvedl hlavní práci. „Může to tak vypadat. Nicméně v našem oboru je to běžné v celém světě,“ konstatuje lakonicky.

Odhlování receptur

Na začátku jsme zmínili, že se Farmak zaměřuje na oblast generických léčiv. Patentově nekolizní způsob výroby potřebných léčivých látek přitom musí jeho výzkumníci



JIŘÍ ŽÁK

Ing. Jiří Žák vystudoval v roce 1960 VŠCHT v Pardubicích, obor Technologie a organická chemie látek. Po studiu nastoupil do státního podniku Farmakon jako samostatný výzkumný a vývojový pracovník. V roce 1990 byl zvolen ředitelem státního podniku a v této funkci působil do roku 1995. V roce 1992 byl jedním ze zakladatelů společnosti Farmak, a. s., která v privatizaci vysoutěžila v roce 1996 státní podnik Farmakon. Jiří Žák se stal jejím předsedou představenstva. Několik let působil zároveň jako generální ředitel. V těchto funkcích setrval do konce roku 2021, počínaje rokem 2022 se stal předsedou dozorčí rady. Založil také Nadační fond Czech-Gen, který zahrnuje kromě Farmak, a. s., i ostatní firmy skupiny Czech-Gen.



vynalézt nebo patent na způsob výroby odkoupit, případně se mohou zaměřit na produkty, jejichž patentová ochrana už skončila, a může je tak vyrábět kdokoli. Tedy přesněji – kdokoli, kdo to dokáže. A to vůbec není jednoduché. Kdo chce látku vyrábět, musí sám zjistit jak, a to navíc efektivně. „Aktivně sledujeme, co se na farmaceutickém trhu děje, a vytipováváme látky, kterým za sedm nebo osm let patentová ochrana skončí. V tu chvíli začínáme experimentovat a snažíme se přijít na to, jak je vyrobit. Smyslem je docílit nižší prodejní ceny než u originálního léku, přitom musí být stejně účinný,“ dává Miroslav Ulrich nahlédnout do byznysové strategie.

Důležité je nenechat se odradit neúspěchem. I ten podle generálního ředitele k této činnosti neodmyslitelně patří: „Úmrtnost projektů je značná. Buď se nám levnější způsob výroby objevit nepodaří, případně se změní podmínky na trhu. I proto ale klademe značný důraz na vědu a výzkum. Děláme vše pro to, aby naši odborníci měli skvělé podmínky pro práci, což procento neúspěchů snižuje.“ V současné době se výzkumníkům ve Farmaku daří vyvinout jednu nebo dvě účinné látky ročně. Přáním Miroslava Ulricha je, aby se za pět let toto množství zdvojnásobilo.

Společnost přitom nepochybuje o důležitosti patentů na trhu s léčivými: „Idea je dobře nastavena. Originál by měl být několik let na trhu sám, aby se mu mohly vrátit náklady na výzkum a vývoj, které jsou skutečně významné. Tato exkluzivita by ale neměla trvat neomezeně, proto po nějaké době patentová ochrana vyprší. To je chvíle pro generické firmy, které se na tento okamžik dlouhodobě připravují, a pokud levnější variantu úspěšně naleznou, i originál bude muset jít s cenou dolů. Lék se tak stane dostupnějším a pomůže většímu množství pacientů. To je tím největším celospolečenským benefitem.“

Velká rodina firem

Farmak je největší společností ve skupině Czech-Gen. Roční obrát firmy se pohybuje kolem sedmi set milionů korun a pracují pro ni téměř tři stovky zaměstnanců. Vedle Farmaku do Czech-Genu patří i Farmak Moravia, která se specializuje na kontraktní výrobu dezinfekcí a tekutých kosmetických přípravků. Slibně se rozvíjí MedicProgress, který na zakázku vyrábí kosmetiku. Vynechat nesmíme ani Univit, vyrábějící schválené veterinární přípravky a krmiva. Nově se začíná věnovat i doplňkům stravy. Poněkud odlišné zaměření od ostatních firem má Farmak Gastro, která působí v oblasti závodního stravování a cateringu.

Zakladatelem skupiny Czech-Gen je olomoucký podnikatel Jiří Žák. Téměř celý život má spojený s Farmakem a s jeho předchůdcem, státním podnikem Farmakon, vyrábějícím zejména vitaminy. „Za socialismu jsem dělal spíše sluhu soudruhům ředitelům a náměstkům, což mě po dvaceti sedmi letech přestalo bavit,“ vzpomíná bodře. Z Farmakonu tehdy odešel a splnil si svůj sen ze studentských let – cestoval po Americe, kde se živil fotografováním. Emigrovat nechtěl, ani nemohl, aby nezpůsobil problémy své rodině.

Po sametové revoluci se ale do Farmakonu vrátil, a to přímo do jeho čela. Podnik řídil do privatizace. Farmakon tenkrát patřil do skupiny Spofa, a zatímco ostatní podniky ze Spofy se privatizovaly za zlomek jejich hodnoty, za Farmakon bylo potřeba zaplatit téměř celou účetní hodnotu, přibližně pět set milionů korun. To není málo ani dnes, natož v polovině devadesátých let... Jiří Žák se ale rozhodl do toho jít, vzal si úvěr a v roce 1996 Farmakon se svými společníky zprivatizoval. Měl totiž jasnou vizi. Takto vznikla akciová společnost Farmak. Následující rok ale Moravu postihly katastrofální povodně a ani areálu Farmaku se nevyhnuly. Žákovi společníci nevěřili, že se z obrovských škod firma vzpamatuje, a tak mu své podíly odprodali. Jiří Žák si věřil. Věděl, že nemůže setrvat jen u výroby vitaminů, ale že je třeba zaměřit se i na výrobu API, směřujících na západní trhy, a tím se posunout dál.

Dnes víme, že se mu to podařilo. Astronomický úvěr splatil během sedmi let, vedle Farmaku založil i další firmy, o kterých jsme se zmínili, a ty sjednotil právě ve skupině Czech-Gen. Pochvaluje si, že skupina zůstává kompletně v českých rukách. „Právě kvůli tomu jsme do privatizace šli. Nikdy jsem neměl v plánu Farmak prodat dál. Nemusí přece všechno ovládat cizí kapitál,“ usmívá se.

Jiří Žák nepochybuje, že jeho dílo má před sebou slibnou budoucnost, a hospodářské výsledky mu dávají za pravdu. Fungování firem má navíc usnadnit i nově vytvořený nadační fond. „Fond je zárukou jednak toho, že kompetence a odpovědnost jsou v rukou manažerů, ale také toho, že firmy nemohou být prodány,“ uzavírá Jiří Žák. ■

NENECHAT SE ODRADIT

Někdy máme tendenci úspěšnost firmy měřit podle toho, nakolik úspěchy převažují nad neúspěchy. Takový pohled ale může být hodně ošemetný. Důkazem je olomoucká společnost MedicProgress, další člen skupiny Czech-Gen. Její ředitel Pavel Sedláček bez mrknutí oka přiznává, že do zdárného konce dotáhne asi jen desetinu projektů. Vůbec nemá pocit promarněného času. Vždyť i slepá ulice je cestou a ledacos napoví.

✍ Daniel Mrázek 📷 MedicProgress

MedicProgress na zakázku vyvíjí a vyrábí kosmetické přípravky, doplňky stravy a zdravotnické prostředky. Mezi jeho zákazníky patří jak začínající firmy, které mají ideu a chtějí ji uvést na trh, tak velké obchodní nebo lékárenské řetězce. Jejich požadavky a zadání jsou různá, ale společnost udělá vše pro to, aby byl zákazník spokojen.

Pane řediteli, jednou z vašich firemních hodnot je „poslání pomáhat“. Své podnikání, produkty i činnosti vnímáte jako službu společnosti. Čím?

Pomáháme různým typům zákazníků. Jedním může být koncový zákazník, který si kupuje náš produkt. Protože vyrábíme zejména pro lékárenský trh, mají naše produkty různé

zdravotní benefity, například proti ekzémům, lupénce, bolestivosti kloubů apod. Takže spotřebiteli pomáháme ulevit od jeho obtíží. Kosmetiku si navíc lidé kupují, aby se cítili lépe. Jsme rádi, že i k tomuto pomáháme.

Vy ale s koncovým zákazníkem přicházíte do styku jen sporadicky, protože vaším hlavním záběrem je zakázková výroba pro další firmy.

Ano, zakázková výroba je náš core business. A je to další typ zákazníka, kterému pomáháme. Dotyčná firma nemusí mít třeba potřebnou výrobní technologii, nebo kapacity, popřípadě výrobní nebo vývojové know-how. My touto technologií disponujeme a rádi jim ji poskytneme. Takže pomáháme jejich byznysu. Nebo jsou firmy, které mají know-how v oblasti prodeje a marketingu, ale nechtějí se zabývat výrobou, nechtějí si pořizovat výrobní technologie, a těm pomáháme uvést jejich myšlenku na trh.

Jak to pak probíhá? Co musí mít firemní zákazník už rozmyšlené? Může za vámi jen tak přijít a říct „chci novou mastičku“, nebo musí mít představu jasnější?

Dokážeme si poradit i s tímto hodně neurčitým přáním. Zákazník třeba chce, aby přípravek fungoval na atopický ekzém, byl co nejšetrnější a s minimem konzervačních látek. A chce konkurovat jinému produktu, který už je na trhu a uvede jej jako referenci. To jsou indicie, které nám už mohou stačit. Velkou roli v tom hrají naši vývojáři, kteří připravují koncept a následně vzorky. Zákazník se vyjadřuje ke konzistenci, jak přípravek funguje, jestli ho nedráždí a podobně. Důležité je vyjasnit si i požadované objemy. Ovlivňují významně cenu, ale mohou být zároveň limitní při nákupu určitých specifických surovin nebo obalů. Jsme schopni vyrobit třeba jen tisíc kusů výrobku. Výsledná cena jednoho kusu je pak ale poměrně vysoká – do malého množství kusů musíme rozpočítat náklady na



PAVEL SEDLÁČEK

Po studiích Mendelovy Univerzity v Brně se přes diplomovou práci zaměřenou na methylestery mastných kyselin a jejich vliv na životní prostředí dostal do podniku MILO Olomouc, který v jednom ze svých závodů vyráběl zakázkově barvy na vlasy pro společnost Schwarzkopf.

Výroba kosmetiky se pak už stala jeho životním posláním. Během let se podílel na vývoji a výrobě stovek brandů pro společnost, jako jsou Henkel, Sebapharma, GSK, STADA, Boots a řada dalších. Posledních čtrnáct let buduje zázemí a kapacity společnosti MedicProgress.



přípravu plicních linek, čištění, dezinfekci apod. Proto je samozřejmě ekonomičtější vyrábět větší šarže.

Může se stát, že zákazník při pohledu na výslednou cenu nakonec couvne?

Samozřejmě, a dokonce se to děje hodně často. Mnohdy zjistíme, že naše představy o ceně a o vlastnostech výrobku se radikálně liší od představ zákazníka. Někdy nelze zkombinovat kvůli nestabilitě požadované suroviny nebo je představa o ceně vzhledem k vybraným typům obalů či objemům výroby nedosažitelná. Celková úspěšnost našich projektů se proto pohybuje kolem deseti procent. Proto máme obvykle najednou otevřených několik desítek projektů.

Co takový neúspěch pro vás znamená?

Na první pohled to může vypadat jako ztráta času a nákladů. Já to tak ale nevnímám. I neúspěšné projekty nás posouvají dopředu, mnohdy jich se zákazníkem máme otevřených více a jiný třeba vyjde. Zároveň to stále rozšiřuje naše know-how. Když zákazník přijde s představou, o které víme, že je mylná, hned můžeme hledat jinou cestu.

Jak se vlastně zákazníkům chce platit za projekt, který nevyšel?

Některé jiné společnosti fázi vývoje zpoplatňují a pak skutečně musí zákazníci zaplatit za něco, co nedostanou nebo přesně nesplňuje jejich zadání. My ale jdeme jinou cestou a vývoj, až na výjimky, nabízíme zdarma, na naše riziko. Naším cílem je dospět do finále a nabídnout zákazníkovi produkt, který se mu líbí. Když s námi bude spokojený a my pak pro něj budeme produkt vyrábět dlouhodobě, náklady se nám vrátí. To je naše strategie, ve které vidíme i přidanou hodnotu, kterou zákazníkům nabízíme – případného neúspěchu se bát nemusí.

Ted' už se ale soustředíme na ty úspěšné projekty. Co je potřeba k tomu, aby se produkt nakonec dostal na trh?

Každý kosmetický produkt musí mít zhodnocení bezpečnosti. K tomu slouží podpůrné rozborry, například dermální snášenlivosti, kdy se produkt testuje na dobrovolnících. Zdůrazňuji, že nic netestujeme na zvířatech, to už snad ani nikdo nedělá. Do testování se zapojují dobrovolníci, přičemž musí jít o cílovou skupinu zákazníků. Pokud deklarujeme, že přípravek je vhodný pro citlivou pleť, také dobrovolníci jsou s citlivou pleť. Kromě dermální snášenlivosti se provádí i test konzervační účinnosti. Každý výrobek má svou dobu trvanlivosti, která se u kosmetiky běžně pohybuje kolem dvou nebo tří let. Musíme mít jistotu, že po celou tuto dobu si výrobek zachová své vlastnosti. Dnes už se výrobci snaží do značné míry vyhýbat konzervačním látkám, protože jsou potenciálně dráždivé, a tak se dobré trvanlivosti musí dosahovat správným výrobním postupem. A my tento trend samozřejmě respektujeme.

Jak velký je o vaše služby zájem? Kde se s vašimi produkty setkáme?

Prodáváme hlavně na lékárenském trhu. Často náš výrobek nepoznáte, protože se prodává pod brandem našeho zákazníka. Je to obchodní tajemství, takže ani my nikde nezveřejňujeme, kdo je naším zákazníkem. Co ale říct můžu, je, že aktuálně máme přes čtyřicet zákazníků, a to jak z Česka, tak dalších zemí Evropy. Naše výrobky se prodávají po celé Evropě. Jak už jsem řekl, hlavně v lékárnách, ale v omezené míře je najdete i v drogeriích nebo obchodních řetězcích. Pokud používáte přípravky, které pomáhají s kožními problémy nebo bolavými klouby a jsou emulzního nebo gelového charakteru, máte velmi vysokou pravděpodobnost, že pocházejí od nás.

Jak zásadní jsou pro vás výzkum a vývoj?

Naprosto důležitý. Špičkový výzkum je něco, na čem si zakládáme nejen v MedicProgressu, ale v celé skupině Czech-Gen. Ted' zrovna plánujeme vybudování nového technologického centra, které bude sloužit celé skupině a které nám umožní vyrábět ještě kvalitnější a pokročilejší produkty. Když pomínu výrobu, tak právě ve výzkumu zaměstnáváme nejvíce pracovníků. Spolupracujeme i s vědecko-výzkumnými institucemi, s univerzitami, tady v Olomouci můžu zmínit například Univerzitu Palackého, institut výzkumu a pokročilých technologií CATRIN, v Brně je to výzkumně-vědecké centrum CEITEC a v neposlední řadě Univerzita Pardubice, se kterou máme nyní rozpracován velmi zajímavý projekt na biodegradabilní lactyl lactáty. Snažíme se tak také o transfer poznatků základního výzkumu do komerční praxe. Bez excelentního výzkumu se neobejdeme. ■

SVĚT SE MĚNÍ I TAM, KDE BYCHOM TO NEČEKALI VÍTĚZIT MOHOU JEN TI PŘIPRAVENÍ

S Josefem Ťulpíkem, majitelem společnosti WTC Písečná, o podnikání v čase covidu-19 i o tom, co obchodu přinese umělá inteligence. Ale také o tom, jak staré jsou filmy pro pamětníky a proč v Písečné znají Suez.

✍ Petr Karban

📷 Jakub Hněvkovský a archiv WTC Písečná

Josefe, pár let jsme se neviděli, co se u vás za tu dobu změnilo?

Dovolím si říct, že jsme se významně posunuli. Nejenže jsme dokončili transformaci z fyzické osoby na právnickou, ale poskočili jsem do segmentu středního podniku. Říkám s nadsázkou, že dříve jsme byli velký malý podnik, teď jsme malý střední. Ale věřím, že se v kategorii středního podniku usadíme natrvalo a budeme dále růst. Dnes máme kolem šedesáti lidí, obrát za loňský rok sto třicet milionů a pořád rosteme, přičemž ten růst je dán především exportem, a to je pro mě velká odměna. Dodáváme do deseti zemí, zatím v rámci Evropské unie, ale díváme se i dál a velmi perspektivní je pro nás africký kontinent. Vyvinuli jsme i zcela nový produkt, který by mohl zaplnit jistou mezeru na trhu, jsem zvědav, jak se mu bude dařit.

Jak jste na Písečné prožívali covidové období?

Z pohledu majitele bylo takové dvojnásobné... výroba byla zajištěná, chytla svůj rytmus a přes zvýšenou nemocnost a restriktce jela vlastně bez větších problémů. Ale obchod byl omezen – nebyly veletrhy, nekonala se obchodní jednání, necestovalo se. Chvilí jsem byl nervózní, ale než bychom seděli s rukama v klíně, zkusili jsme něco, o čem jsem sice vůbec nebyl přesvědčen, že by mohlo v našem segmentu fungovat, ale pořád to bylo lepší, než nedělat nic. Přesně tak, přebudovali jsme webové stránky a začali jsme působit na sociálních sítích. Dnes máme takřka všechno ve videích a připravujeme se i na to, abychom byli schopni naplnit online showroomy partnerských prodejců.

Proč jste online modelům nevěřil?

Vyrábíme pro zemědělce, pro komunál, pro automotive, celý byznys byl postaven na osobním kontaktu,

fungovaly veletrhy, dny otevřených dveří, prodejci... Setkávali jsme se osobně, to bylo naše podhoubí pro byznys.

Dvakrát jste použil minulý čas...

Protože musím přiznat, že je to vlastně minulost. Netrvalo to ani tak dlouho a začali se nám ozývat zákazníci, prodejci ze západní Evropy. Že se jim naše produkty líbí a že by si je chtěli objednat. A nebyly to jednotky kusů, byly to milionové obchody. To byla pro nás úplně nová situace, prodávali jsme na dálku někomu, koho jsme ani neviděli, neznali...

Byznys na blind?

To jsme si samozřejmě nemohli dovolit, nastavili jsme velmi tvrdé obchodní podmínky, záloha s doplatkem před expedicí... A přesto to fungovalo. Tři měsíce bylo ticho a pak se ozvali s další objednávkou. Pro mě to bylo něco neuvěřitelného, svět obchodu se i v našem segmentu posunul do roviny, kde jsem si nikdy nemyslel, že by mohl být, čekal bych něco podobného možná u kartáčků na zuby, u spotřebního zboží...



Už je situace v normálu? Veletrhy už se zase konají...

... a náš nový model pokračuje, už tři roky. Pořád mám v sobě takové zvláštní chvění, že prodávám za miliony lidem, které jsem nikdy neviděl. Svět se zkrátka mění. Víte, já nevěřím, že všechny trendy, o nichž se mluví, jsou životaschopné. Zažil jsem dobu, kdy automobilky tvrdily, že budou auta prodávat v obchodních domech. Ale asi budu muset přehodnocovat svůj pohled na svět. Protože ještě více s námi zahýbe umělá inteligence.

Těšíte se na ni, nebo se jí spíše obáváte?

Obava není to správné slovo, ale možná to ani neumím přesně pojmenovat. Jen vnímám, že to bude ohromná výzva pro všechny. I pro nás. My máme občas tady v Česku takový pocit, že se nás ten velký svět netýká. Ani já jsem si nikdy nepřipouštěl, že by vliv na to, co děláme v Písečné, mohlo mít něco, co se děje v Suez. A vidíte, stačila jedna zaklíněná loď a hned jsme to poznali.

Vás to nějak ovlivnilo?

Takřka všechny suroviny a komponenty máme z domácích zdrojů, ale nápravy a pneumatiky dodávají globální řetězce, alternativa bohužel u některých komponentů vůbec neexistuje, výroba Evropu opustila. Tak jsme to pocítili.

Vraťme se k umělé inteligenci...

To bude velmi brzy ohromný fenomén v obchodu. Jsem si jistý, že není daleko doba, kdy bude umět zákazníkům podle jejich požadavků najít ve světě deset dodavatelů toho, co potřebují, všechny porovnat a doporučit ten jednoznačně nejlepší přesně podle váhy kritérií, která si jako zákazník zadáte. Kdo na to bude připravený, bude vítězem.

Budete připraveni?

Děláme pro to všechno. Usilovně pracujeme na digitalizaci vývoje a marketingu a připravujeme se na digitalizaci výrobních procesů. To je u nás extrémně složité, protože jsme zakázková výroba, ale ani nám nezbyvá, než jít cestou, kterou prošlapává automobilový průmysl.



WTC PÍSEČNÁ

RYZE ČESKÁ SPOLEČNOST, VÝROBCE ZEMĚDĚLSKÉ A KOMUNÁLNÍ TECHNIKY. VE VÝROBNÍM ZÁVODU V PÍSEČNÉ MÁ VÝROBA ZEMĚDĚLSKÉ DOPRAVNÍ TECHNIKY TRADICI OD ROKU 1968. DO PORTFOLIA VÝROBY SPOLEČNOSTI AKTUÁLNĚ PATŘÍ TRAKTOROVÉ NÁVĚSY BIG, TRAKTOROVÉ PŘÍVĚSY BSS, TRAKTOROVÉ NOSIČE KONTEJNERŮ PORTÝR, TRAKTOROVÉ PŘEPRAVNÍKY ZVÍŘAT PARDÁL A TRAKTOROVÉ PŘEPRAVNÍKY BALÍKŮ PLT. ZNAČKA JE SYNONYMEM PRO POCTIVOU ZEMĚDĚLSKOU A KOMUNÁLNÍ DOPRAVNÍ TECHNIKU.

Ten v podstatě i pro nás nastavuje standardy. A nejen v procesech, ukazuje nám, jak zásadní jsou inovace.

Na to jsem se chtěl zeptat, zda je u vás na inovace vůbec prostor. Přece jen, ty produkty nejsou nijak sofistikované, jejich síla je v univerzálnosti, jednoduchosti a robustnosti...

Přidaná hodnota ale musí růst i u nás. Novinky v podobě kamer, dálkového ovládání, které automatizuje řadu úkonů, nebo autonomního řízení, pronikají i k nám, samozřejmě přiměřeně k charakteru výrobku. Pořád budou zákazníci, kteří budou potřebovat odvézt kupu hnoje a potřebují jen kus železa na kolech, ale i zemědělství se neskutečně posunuje. Takže vzít plošinu, postavit ji na kola a dát jí bočnice, tedy realita, která platila ještě před pěti, sedmi lety, to je dnes už film pro pamětníky. ■





OSOBNOSTI

54

PRÁVO JE V NĚČEM JAKO HUDBA

Igor Penka | Law Group

60

JAK SE FOTÍ NADŠENÍ

Jadran Šetlík | Galerie Milénium

64

**ZAHRÁT PERFEKTNĚ SÓLOVÝ KONCERT,
JE JAKO VYLÉZT NA HORU**

Daniel Matejča | houslový virtuos

BRIXEN – VSTUPNÍ HALA S CHYTRÝMI STROPNÍMI PANELY A POHLEDOVÝMI STĚNOVÝMI DÍLCI

Technologie nemění starý svět. Ony tvoří svět zcela nový. Svět, který by bez nich nikdy nemohl existovat. Dokáží totiž nemožné. I přenést stavbu do průmyslové výrobní haly. V Česku to zatím není příliš vidět, ale moderní domy mohou být jako stavebnice.

PRÁVO JE V NĚČEM JAKO HUDBA

Igor Penka stojí jako jedna z vůdčích osobností za brněnskou právníckou platformou Law group. Náš rozhovor nebyl jen o evropském a americkém právu, o evropské a americké společnosti, ale také o hudbě, protože Igor ještě na vysoké škole kombinoval právo i hudbu, která nebyla jen koníčkem, vyhrával řadu soutěží a patřil k talentům českého klavíru. Osud ale nejspíš usoudil, že Brno má pianistů dostatek a nasměroval pianistu stoprocentně k právu. A snad jako odpuštěk dopřál moravské metropoli alespoň na čas náhradu – Igorovu manželku, světovou klavíristku Olgu Kern.

✍ Petr Karban 📷 David Kraus

Pan docent Penka je váš otec?

Je, my jsme celá rodina doktorská...

Já jsem si to podobou myslel, ale pravda je, že o něm vím, že je rodilý Brňák, zatímco u vás ve tváři vidím i nemoravské rysy...

A to nejste jediný. Ale i já jsem rodilý Brňák, stejně jako maminka a tatínek. To jen dědeček z maminy strany nám do genů zavál, myslím, trochu jiné rysy než ty čistě jihomoravské...

Vy jste ale měl být původně klavírista...

Byla to moje velká vášeň, hrával jsem dlouho, prakticky od tří let a ano, hrál jsem asi na slušné úrovni, vyhrával jsem různé soutěže a měl jsem být i přijat k docentu Skovajsovi na Janáčkovu akademii. Když ale pan docent nešťastně náhle skonal, nějak se má hudební dráha přerušila, a i když jsem potom ještě nějaký čas pokračoval, skloubit hudbu a právo nešlo, a nakonec jsem dal přednost právu. Klavír ale zůstal mou vášní a součástí mého života.

Vášeň určitě nemůže chybět, když vaše manželka je světová klavíristka...

S Olgou jsme se potkali, když měla v Praze a v Brně před časem koncerty s Českou filharmonií. Pozvali mě David Mareček a Jan Žemla s tím, že to bude stát za to. A měli pravdu, ono to za to stálo, dokonce asi i jinak, než oni mysleli.

Vaše manželka ale žije v New Yorku...

Ano, my jsme taková moderní rodina, já jsem se z New Yorku vrátil včera, manželka odjela na festival do

Virginie. Není to asi úplně nejpraktičtější model, ale zvykli jsme si, máme domov tam i tady, oba hodně cestujeme. Pro mnoho lidí je to model nepochopitelný, ale už jsme si v tom našli rutinu.

Myslíte, že kdyby nedošlo k onomu nečekanému odchodu pana docenta Skovajsy, mělo by Brno o právníka méně?

To je otázka, kterou si také čas od času položím... A neumím na ni odpovědět. Vyloučit to nemohu, protože asi jsem byl opravdu nasměrován ke koncertní dráze. Ale svůj díl viny možná má i náš tehdy poměrně rigidní školský systém, protože skloubit studium práva na Masarykově univerzitě se studiem na brněnské konzervatoři a současně Janáčkově akademii se ukázalo jako naprosto nereálné.

Vy jste tehle nestandardní trojboj zkoušel?

Jo, skončil jsem na právech, měl jsem klíče od klavíru na konzervatoři, cvičil jsem do noci... dělal jsem to rád, klavír jsem miloval a vždycky ho milovat budu.

Možná je lepší, že jste právník, který si občas zahraje, než kdybyste byl klavírista, který fušuje do práva, tam se dá asi udělat víc škody.

V obou těchto profesích je perfektní, když člověk dělá, co umí. Ale mít hudbu jako koníčka je skvělé. Naopak to hodnotit nechci...

Ale napadá mě, že nejste zdaleka jediný. Aniž bych to chtěl srovnávat, Husákovy děti znají zpívajícího právníka Jahelku, ti mladší zase Doktora PP, což je Petr Pečený, přední český expert na autorské právo a také hudebník a muzikálový zpěvák... Má hudba s právem něco společného?

Možná víc, než se na první pohled může zdát. Právo je v mnohém jako hudba. Pochopení struktury a systemizace kauzy nebo skladby, jejich zasazení do nějakého prostředí, intencí a reálií, vytažení toho podstatného z kauzy, dějové linie, podstatné skutečnosti a rozhodné právní okolnosti, to je velmi podobné jako melodické a harmonické linie a motivy, architektura skladby...

Ještě bych dodal interpretace...

Určitě ano.



Vidíte, přitom hudba se tváří jako volnomyšlenkářská a právo jako velmi rigidní...

A to je právě ta vaše poznámka k interpretaci. Hudba je nespoutaná a volnomyšlenkářská, ale na úrovni kompozice. Na úrovni interpreta musíte být vlastně trochu jako právník. Velmi ukázněný, exaktní až lehce rigidní, jste veden záměrem skladatele, zaměřením skladby, časovým zarámováním...

Takže osobnost interpreta je až to poslední?

To poslední určitě ne, ale neměla by být nad tím vším, neměl by exhibovat.

Jedním z rysů, který vidím jako jistou vaši přidanou hodnotu, je mezinárodní přesah, dokonce máte i americkou kancelář...

Není to naše kancelář, máme tam velmi úzce spolupracující tamní kancelář, ale protože moje manželka má americké občanství a já jsem držitelem zelené karty, tak odtud pramení i moje napojení na tu anglosaskou část. Paradoxně, když jsem v advokacii začínal, staral jsem se o německy mluvící klientelu. Na tom stojí i ta ambice zajistit služby s mezinárodním přesahem, angličtina je můj druhý jazyk, německy zvládám právní agendu také, kolegové jsou na tom podobně, takže v těchto dvou jazycích poskytujeme veškeré právní služby na úrovni rodilých mluvčích a certifikovaných překladů. A pokud klient potřebuje, bez problémů zvládneme na komunikativní právní úrovni i francouzštinu a ruštinu.

HUDBA JE NESPOUTANÁ A VOLNOMYŠLENKÁŘSKÁ, ALE NA ÚROVNI KOMPOZICE. NA ÚROVNI INTERPRETA MUSÍTE BÝT VLASTNĚ JAKO PRÁVNÍK. VELMI UKÁZNĚNÝ, EXAKTNÍ AŽ LEHCE RIGIDNÍ, JSTE VEDEN ZÁMĚREM SKLADATELE, ZAMĚŘENÍM SKLADBY, ČASOVÝM ZARÁMOVÁNÍM...

Co vás vedlo k založení tohoto typu kanceláře?

Jako koncipient jsem měl to štěstí, že jsem měl možnost přičichnout k výkonu advokacie v rámci generální praxe i velkého korporátu. Pozitiva i negativa vidím v obou případech, mně ale více vyhovovalo pokusit se přijmout podnikatelské riziko a mít volnější ruku v nasměrování kanceláře a vytvoření vlastní značky. Proto jsem Law group zakládal poměrně brzy, vlastně ještě v takové ne snad punkové, ale ne zcela ucelené podobě. Zakládal jsem ji jako entitu, skupinu jednotlivců, kteří se spojili. A postupem času jsme zjistili, že je to funkční a že nám to vyhovuje. Několik let jsme takto pokračovali a pak došlo k tomu, k čemu dochází...

Rozkol v řadách zakladatelů?

Nenazval bych to rozkolem, ale určitá názorová vyhraněnost vedla k tomu, že jsme se rozdělili, a protože jsem byl iniciátorem té platformy, značka šla se mnou. Následně jsem se spojil s mým spolužákem z gymnázia a Právnícké fakulty v Brně, Martinem Machačem, a kamarádem z tenisu, a rovněž z Právnícké fakulty v Brně, Robertem Grundem, kdy jsme si časem řekli, že bychom značku a platformu mohli oživit do té podoby, ve které se nachází dnes.

Sílí trend, kdy české firmy, které se často orientují na export, potřebují zvládat mezinárodní právní prostor?

Jednoznačně. A také dochází k nárůstu zahraničního kapitálu v českých projektech. V té souvislosti mě možná trochu překvapuje, že vnímám odklon mladých od němčiny – jsme obklopeni Německem, Rakouskem, Lichtenštejnem, Švýcarskem, a přitom němčina jako by se z jazykového vybavení mladých právníků vytrácela. Alespoň tam, kam dohlédnu, mám tuhle zkušenost. A přitom kapitál německy mluvících zemí je tu takřka všude přítomný, jak je vidět i v Brně.

Která z právních kompetencí je pro vaši platformu typická? Máte své signatury?

To míříte k tématu, které nás odlišuje od konkurence – my nejsme a nechceme být kancelář, která dělá všechno. Máme svá specifika a ta jsou spojena s jednotlivými osobnostmi advokátů a jejich týmy. V mém případě je to korporátní a obchodní právo, smluvní systémy, hospodářská soutěž, architektura kontraktačního procesu v rámci větších transakcí a s ohledem na rodinné vazby patří do mé oblasti zájmu i zdravotnické právo. Kolega Grund je specializován na trestní právo, kolega Machač zase na právo civilní.

Ta vaše civilní a trestní linie také není zcela obvyklá...

My jsme si zvykli vnímat právníky především jako byznysový servis, ale ony jsou všechny tři oblasti velmi úzce propojeny. My chceme klientovi vždy nabídnout službu, která bude mít hodnotu jako celek. Stěžejní oblasti práva chceme mít pokryty interně a kvalitně, jednotlivé kauzy vzájemně konzultujeme. A rozhodně neplatí, že jsme platforma pouze pro firmy.

Takže kdo je váš typický klient? Nebo jinak, jaké klienty máte rádi? Nejradši?

Otevřené. Není dobré, když advokát musí skutečnosti objevovat způsoby až vyšetřovacími. Notabene, stavovské předpisy nám vyšetřovací přístup zakazují.

Vy musíte slepě důvěřovat klientovi?

Ne slepě, ale nejsme vyšetřovací orgán. Pochybnosti či nejasnosti má osvětlit v debatě opět jen klient.

Když už jste zmínil úzké propojení mezi jednotlivými oblastmi práva, například mezi tím korporátním a trestním, jak vnímáte institut trestní odpovědnosti právnických osob? Třeba v kontextu práva anglosaského...

Jako velmi potřebný, je pozitivní, že byl zaveden. Ještě je ale dlouhá cesta k tomu, abychom dosáhli efektivity sankčních nástrojů, jak ji zná třeba praxe v USA. Jako největší nedostatek v tomto ohledu vidím, že u nás chybí instrument punitive damages, tedy sankčních škod. Ten v USA zajišťuje, že když v důsledku protiprávního jednání dojde ke škodám, které jsou složité kvantifikovatelné, je právnická osoba hnána velmi rychle a velmi přísně k odpovědnosti a dopad finančně pocítí. U nás se musí prokazovat vždy porušení povinnosti (v trestním právu trestnost jednání) a vznik skutečné škody, příčinná souvislost a zavinění, což často není příliš efektivní a je otázka, zda zavedení punitive damages alespoň v nějaké podobě, samozřejmě reflektující rozdíly naší a anglosaské právní kultury, by nebylo ku prospěchu věci. Já osobně bych velmi uvítal, kdybychom se snažili tu myšlenku alespoň rozpracovat v nějaké odborné diskusi.

Nenaráží to na mantinely unijního práva?

V zásadě ani ne. Unijní právo se nevyjadřuje primárně k vnitřnímu nastavení systému práva členského státu. Notabene, ač nejsem znalcem britského práva, jsem přesvědčen, že i v době, kdy Velká Británie byla členem osmadvacátky, tak punitive damages v nějaké podobě využívala.

Když už jsme se dotkli unijního práva, jaký je váš pohled? Požírám nám transpozice unijního práva naši národní suverenitu?

Ač se kolikrát aplikace unijních směrnic může jevit absurdně, většinou dává smysl. Problém vidím spíše v tom, že celý proces je možná až zbytečně komplikovaný a lidé nemají vůbec pojem o tom, co transpozice unijního práva obnáší. Každý má nezadatelné právo na svůj názor, ale dochází k misinterpretacím a nejasnostem, které nejsou založeny na ne úplně exaktních znalostech.

Není ale složitost legislativy vlastně v zájmu právníků? Přece čím více nejasností, tím větší poptávka po právních službách... Vlastně by to asi nevadilo, problém ale nastává, když jsou nejasnosti tak rozsáhlé, že už se v tom nevyznáte ani vy, právníci. Což se, myslím, často děje a pak nastupuje ta zmíněná interpretace práva...

To je samozřejmě do jisté míry pravda, ale, nalijme si čistého vína, působí to i obtiže. Je problém, když máme

LAW GROUP

Boutique office platforma, kombinující osobní přístup ke klientovi s nekompromisně profesionální kvalitou právních výstupů a celkové reprezentace klienta. V brněnské a pražské kanceláři – v Brně v designových kancelářích domu Omega, v Praze ve stylových prostorách Nového Kolowratského paláce – nabízí prémiové právní poradenství v obchodním, občanském a trestním právu s důrazem na nejvyšší kvalitu a individuální přístup.

V úzkém týmu, efektivně sestaveném podle specializace pro danou věc, je schopna zastupovat často velmi složité a rozsáhlé kauzy, včetně těch s mezinárodním prvkem.

Spojení specializací jednotlivých advokátů v rámci platformy zajišťuje klientům právní služby v řadě právních odvětví se specializací zejména na oblast obchodního, občanského a trestního práva včetně expresních právních služeb jak na území České republiky, tak i v zahraničí. V kauzách s mezinárodním prvkem spolupracuje platforma s kooperujícími advokátními kancelářemi v USA, Německu, Rakousku, Rusku a dalších zemích.

Právní služby nabízí tuzemským i mezinárodním subjektům, nadnárodním korporacím, obchodním společnostem a fyzickým osobám, jakož i dalším právním entitám. Poskytuje je nejen v českém jazyce, ale i anglicky a německy, a to na špičkové úrovni, kterou očekávají rodilí mluvčí. Běžné jsou dvojjazyčné právní výstupy (standardně CZ-ENG, CZ-DE), které umožňují okamžitou zpětnou vazbu i pro zahraniční klienty či účastníky koncernových skupin klientů.

nějaké pravidlo, a to je nějak interpretováno na úrovni Nejvyššího soudu, jinak na úrovni Ústavního soudu a jinak na úrovni Evropského soudu pro lidská práva. A pokud má advokát v takovém prostředí poskytnout kvalifikovanou právní radu, nemusí to vždy být jednoznačné. Jenže klient právě tu jednoznačnou radu žádá, což je pochopitelné. Dále do hry vstupují i překlady. A to zcela pomíjím, že interpretace unijního předpisu může být někdy i vyloženě nesprávná, protože ta pravidla jsou skutečně složitá. Na druhou stranu, náš svět je natolik komplikovaný, že chtít, aby právo bylo jednoduché, je asi nespílitelné přání.

Ale po staletí v našich končinách Bůh vystačil s desaterem, které bylo zcela obecné, a proto srozumitelné. Dnes máme jen podvodů několik druhů, přitom si troufám říct, že podvod je vždycky zase jen podvod... Nezahání nás právní pozitivismus a snaha každý detail řešit zákonem někam do kouta?

Nemyslím si, že by vždy stačilo to obecné pravidlo, protože čím je ono obecnější, tím větší nároky klade právě na tu interpretaci.

Tedy na soudy...

Ano. Nemyslím proto, že když je obecné pravidlo rozpracováno, je to na škodu. Protože zařadit určité konkrétní jednání pod jakkoliv obecné pravidlo je samozřejmě poměrně snadné. Ale složitější je pak už vyvozovat z něho nějaké důsledky a hlavně hledat odlišnosti a podobnosti s jinými kauzami. Nicméně přílišné rozpracování na škodu být už může. A ano, normotvorba je poněkud přehlížena, ono nestačí jen vědět, že je tu nějaká hypotéza, dispozice, sankce, tvorba právních norem vyžaduje hlubší a komplexnější znalosti a zkušenost. To dnes dle mého názoru často chybí.

Co kdybychom z pohledu práva porovnali americké a české právní prostředí? To americké je asi rozvinutější, ale má i své slabiny?

Určitě má. Rozvinutější patrně je, my vycházíme z německé, potažmo rakousko-uherské právní historie, kterou jsme v čase implementovali. Nejsem ale úplně ztotožněn s názorem, že je americké právo ve všem dál. Ono je přizpůsobeno americké mentalitě. Vůbec si například nejsem jistý, že by u nás byly realizovatelné porotní soudy. Ale co je dle mého názoru a zkušenosti jednoznačně dál v porovnání s námi, je rychlost a efektivita řešení. Tam se například se svým nárokem menšího rozsahu (small claim) dostáváte na district court v řádu týdnů, kdy oni vyhodnotí, jestli váš nárok je plausibilní a soudně přezkoumatelný. A pokud je to marginální, se kterou se na soud snad pomalu chodit ani nemá, tak nabídne řešení již na té úrovni. Což ale u nás naráží na personální a strukturální otázku, nemáme tu linii předsoudů...

Co mě jako laika udivuje, je na jedné straně fakt, že přístup k soudu je v USA velmi limitován financemi, což znemožňuje šikanózní zneužití práva, na straně druhé tam je soudní pře svým způsobem národním sportem a můžete vysoudit miliony za to, že na mikrovlnce chybí upozornění, že neslouží k sušení koček.

I mně to někdy přijde až příliš, kolikrát ad absurdum... Ale berme to i tak, že přesvědčit porotu, že za tu chybějící nálepku o kočce má někomu přiklepnout odškodné několik milionů dolarů, to vyžaduje slušný výkon toho advokáta. Kterému americké právo poskytuje prostor k tomu vyniknout. Ale pravda, můj pohled je bližší tomu, že pokud takový prostor slouží k právní exhibici a demonstraci rétorických schopností, není to úplně dobře. Měli bychom se asi blížit spíše spravedlnosti. Byť notoricky známá je věta, že k soudu se nechodí pro spravedlnost, ale pro rozsudek.

Je kromě punitive damages ještě něco, co byste z amerického práva rád do toho našeho adoptoval?

Například způsob, jak jsou rozpracovány orgány obchodních společností a jejich kompetence. Tam je americké právo velmi podrobné a propracované, což pomáhá k vyšší transparentnosti a ochraně společníků a akcionářů, včetně minoritních. Je ovšem otázka, nakolik bychom byli schopni nějaké robustnější úpravy implementovat.

Není sladění minimálně amerického a evropského právního prostředí v zájmu globálního byznysu?

Cítím lehce sugestivní dotaz – a jsem, podobně jako asi vy, přesvědčen, že do jisté míry ano, ale jsou tu i opačné názory, že svébytnost právní kultury má zůstat zachována. On je možná problém v tom, že při rozpracování do detailu by nebyly vždy všechny důsledky příznivé.

On je asi rozdíl mezi sladěním a unifikací... Časté téma posledních měsíců je zneužití významné tržní síly. Jak je tohle téma vnímáno americkým právem?



Tam je toto téma velmi citlivé, už jen vazbou na burzovní svět, a existuje tam celá řada předpisů, které tuto problematiku podrobně upravují. Ale moje znalost tak dalece nesahá. Jen vím, že jsou přísně limitovány i takové detaily, jako je komunikace manažerů bank a investičních společností, protože například jeden email vysoce postaveného manažera dokáže v konečném důsledku rozkolísat trhy...

Ano, ale ty dokáže rozkolísat i jeden tweet Elona Muska... Mění se právo s věkem sociálních sítí?

Velmi se mění. V současnosti vedeme za klienta spor s jednou obrovskou kryptoměnovou platformou, která se zachovala tak, jak si málokdo dokáže vůbec představit. Ze dne na den mu bez u vedení důvodu zmrazila účty s poměrně vysokými objemy kryptoměn. Ta platforma je na internetu, registrované sídlo má na Seychelách, kamennou provozovnu, respektive call centra naleznete, tuším, pouze někde v USA či Hongkongu, jurisdikce je ve Velké Británii... a my se snažíme zahájit soudní spor v Londýně, spolupracujeme v tomto ohledu s významnou londýnskou právní kancelář. Pro přístup k soudu je ale vyžadována záloha na budoucí náklady soudního řízení pro případ prohry a tam se dostáváme k částkám přesahujícím milion liber. To je mimo aktuální reálné možnosti klienta, který byl jedním kryptoměnové platformy od financí odstřižen. A to se vlastně vracím k negativům anglosaského práva, kde prostě platí Money talks. Dokud je máte, je všechno fajn. Ale když je nemáte, není ochrana práv jednotlivce zdaleka taková, jak bychom pokládali v takových kulturách za samozřejmost.

Je nějaká obrana?

To se dostáváme k věčné otázce, jestli má být krypto regulováno, nebo ne. Pokud nebude vůbec regulováno, nebude prostě existovat účinná obrana. To platí pro jakékoliv odvětví. Čímž nehoroju pro přeregulované systémy, krypto určitě nemá být regulováno jako národní měny, to bych popíral jeho existenci, ale je potřeba si uvě-

K NEGATIVŮM ANGLOSASKÉHO PRÁVA ŘADÍM FAKT, ŽE TAM PROSTĚ PLATÍ MONEY TALKS. DOKUD JE MÁTE, JE VŠECHNO FAJN. ALE KDYŽ JE NEMÁTE, NENÍ OCHRANA PRÁV JEDNOTLIVCE ZDALEKA TAKOVÁ, JAK BYCHOM POKLÁDALI V TAKOVÝCH KULTURÁCH ZA SAMOZŘEJMOST.

domit, že kde chybí jakákoliv alespoň minimální regulace, nutně chybí i jen minimální ochrana. Takže jistá regulace provozovatelů kryptoměnových platform a dohled nad jejich činností (nikoli stejně, ale obdobně jak u bankovních institucí) by dle mého názoru zavedeny být měly.

Zajímavým fenoménem je z pohledu právníka jistě i AI...

To jistě ano, a co se týče té diskutované právní ochrany, opět platí totéž, co bylo řečeno před chvílí. Potřebujeme nejprve rozumnou míru právní regulace, abychom mohli nastavit i jistou míru ochrany. Nicméně s kolegou, který se na tuto problematiku specializuje, vedeme debaty a těžko říct, zda vůbec jsou některé aspekty využití či zneužití umělé inteligence vůbec právně účinně postihnutelné. Je velmi složité vůbec navrhnout, jakou formu právní ochrany zvolit. Natož ji uplatnit.

Zase zkusím laický a obecný pohled – pokud kdokoliv využije můj hlas či moji podobu, tedy moje osobnostní vlastnictví, aby sděloval něco, co jsem já nesdělal, chápal bych to jako jednoznačný podvod. Ačkoliv chápu, že bude těžce vyčíslitelná škoda a budou těžko prokazatelné všechny ty právní nezbytnosti...

Ano, je to s největší pravděpodobností zásah do osobnostních práv, potažmo práva duševního vlastnictví, v trestně právním ohledu se může jednat například o poškozování cizích práv... U toho podvodu bych váhal, tam by prokazování naplnění skutkové podstaty podvodu bylo složité, ne-li nemožné. V intencích toho, jak je podvod chápán. Ale nejsem trestněprávním expertem a doufám, že jsem neudělal chybu v úsudku.

Celé mne to vede k otázce, jak složité je pro právo reagovat na tu dynamiku změn...

Extrémně složité. Protože právě rychlost a efektivnost je něco, v čem nás AI válkuje a válcovat bude. A je otázka, jestli jsme vůbec schopni držet krok. Mě osobně trochu děsí ten vývoj. Dnes si sednou dva nejlepší šachisté proti počítači a mají problém zremizovat. A to je jen špička ledovce. Společnost nVidia, která je špičkou ve vývoji, letí na akciovém trhu nahoru. Úkoly, které jsme si mysleli, že AI bude schopno řešit až za x let, jsou dnešní úrovní AI řešeny za pár minut. Až mrazí, když si uvědomíte, že to, co nám v 80. a 90. letech režisér Cameron nabídl jako výsostně sci-fi, je v mnoha ohledech dnešní realitou, tedy až na ten konflikt lidstva a AI, naštěstí.

Pojďme trochu upřednostnit zase člověka. V poslední době jsem zaregistroval debatu nad záměrem umožnit soudům více využívat pro pachatele z řad bílých límečků institut pokuty namísto trestu odnětí svobody. Rozhořela se debata, zda tímto přístupem stát nedevalvuje morální a etické hodnoty, ukotvení celé společnosti. Má právo tu moc? Nakolik vztah viny a trestu utváří společnost?

Významným způsobem, a sahá to do historie jednotlivých kultur. Výborným příkladem je náhled na institut trestu smrti. Evropská civilizace dospěla do stadia, kdy trest smrti, odejmutí života člověka, jakožto projev sankčního mechanismu, je nepřijatelný. A dle mého názoru bychom se neměli vracet zpět. Protiargumenty vnímám, chápu, ale přesto považuji trest smrti za neakceptovatelný a naší kulturou za překonaný.

Je zajímavé, že evropská civilizace má křesťanské kořeny podobně jako americká, ale právě trest smrti je tam vnímán jinak. Čím to, že americké právo, byť bezpochyby vznikalo s přestěhovalci, na základech práva evropského, je tak jiné? Například si velmi dobře dokáže poradit s multikulturními právními problémy, třeba typicky s mnohoženstvím...

No, vidíte, to je zajímavý problém, protože ono se snadno řekne, že když vstupuješ na území cizího státu, musíš být připraven respektovat jeho právní prostředí, ale ono to ne vždy úplně jde. Realita není černobílá, právo zase k černobílé směřovat musí. A pokud jde o odlišnost amerického práva, zase jsme u historických souvislostí, ono se vyvíjelo v jiných podmínkách, s jiným respektem k soukromému vlastnictví. A to jsou rysy, které si v sobě nese. Jen bych nechtěl říkat, že je tím Amerika lepší. Je zkrátka jiná.

Upřímně, naprosto mě šokovalo, právě s ohledem na americkou praxi viny a trestu, když nedávno médii proletěla zpráva, že v USA odhalili v jedné firmě na čtyři tisíce týraných bieglů, chovaných pro laboratorní účely. Nějak jsem měl pocit, že časy Erin Brockovich jsou už pryč, že ten brutálně kořistnický způsob kapitalismu je prostě překonán.

Také si to myslím, a jsem přesvědčen, že tohle je v dnešní USA spíše výjimečný exces. Vidím to v praxi, že společnosti v Evropě i v Americe se mnohem více zajímají, jistě i pod tlakem legislativy, o dopady podnikání na společnost. Ten americký případ je ale důkazem, že to ani dnes není vždy pravidlem. Domnívám se ale, že kontrolní funkce svou roli plní, u nás i tam. Což ostatně dokazuje i odhalení té záležitosti. Rozdílem je, že u nás často selhává ten následek, neumíme efektivně volat k odpovědnosti. V tom je Amerika rozhodně před námi a jsem přesvědčen, že ta společnost s týranými biegly a osoby za ní stojící budou přísně postiženi a mimo jiné to i finančně významně pocítí. A mimochodem, ten film mám také rád... ■

JAK SE FOTÍ NADŠENÍ

Jadran Šetlík léta pracuje na vlastním projektu Galérie Milénium – fotí pro ni portréty významných a úspěšných osobností současnosti. A nyní přichází s projektem zaměřeným na budoucnost – fotí mladé talenty, které spojují dvě věci: mají svůj cíl a mají také svůj vzor. Na jejich portrétech se tak Jadran snaží zachytit především to skryté nadšení.

Valerie Saara
Jadran Šetlík
a Adrian Šetlík



1



2

Jak vznikla myšlenka projektu Junioři ve stopách vzorů?

Začnu tím, že na celém projektu je nejdůležitější jeho filozofie. Motivovat děti a dospívající, aby odložili své mobily, odpoutali se od sociálních sítí, vrátili se do reality a svůj život skutečně žili. Mnohé děti ho naopak neskutečně promarňují. Ještě bohužel neznají hodnotu času, který je neúprosný. Pochopí až později, že čas nezastavíš, potřebuješ ho maximálně využít a stává se tou nejcennější komoditou. Nezbytnou součástí projektu je vizuálně prostřednictvím svých fotografických obrazů představovat veřejnosti a především mladým lidem jejich nadšené vrstevníky, kteří ochotně investují svůj potenciál a čas do něčeho smysluplného. Ať se již jedná o hokej, fotbal, bruslení, tanec, malování, zpěv, bádání, tvorbu či jakékoli další prospěšné aktivity.

Myšlenka projektu vznikla u mne doma během jednoho zcela obyčejného odpoledne. Můj čtrnáctiletý syn Fabián pobíhal po bytě a hledal své sportovní boty na trénink. On vlastně pobíhá neustále. Je neuvěřitelně akční. Vzpomínám si, jak nám paní učitelka v první třídě řekla: „Ten Váš Fabík nepostojí. On i když se hlásí, tak u toho padá ze židličky...“ Dnes aktivně sportuje, vystupuje v muzikálech, hrál v celovečerním filmu a jasně, že počítačové střílečky s kamarády občas také dá. A já jsem si najednou právě v toto odpoledne uvědomil, jaké mám štěstí, že můj syn z devadesáti procent dělá smysluplné věci. Od mnoha svých přátel a známých slyším, jak jsou zoufalí z toho, že jejich děti, zavřené v pokoji, tráví nekonečné hodiny na počítačích nebo mobilu. Prostě žijí na druhé straně té barikády. Bez zájmu o své okolí, v blaženém nicnedělání, a dalo by se vlastně říct bez zájmu o sebe sama. A těmto dětem je nutné ukazovat jejich úspěšné vrstevníky. Zkusit je tím



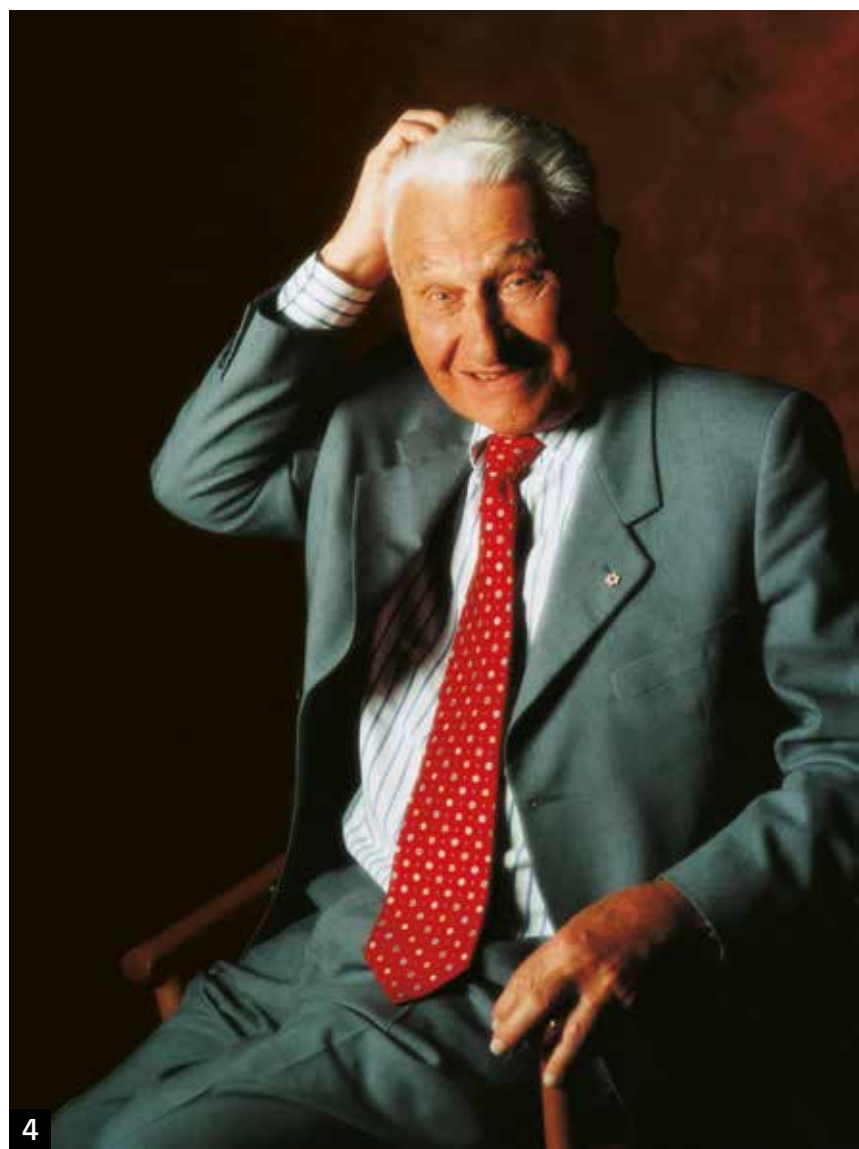
1 I Viktor Janeček ideálně zapadl do vzoru mého projektu Junioři ve stopách vzorů

2 Adam Chudáček je mladý student Obchodní akademie Chrudim. Jeho velkým vzorem je Lada, ředitelka firmy jeho otce

3 Když se talent potká se svým vzorem...

4 Muž, který má i po sto letech stále co říci – Tomáš Baťa

5 S Radkem Janečkem a jeho rodinou se znám již delší dobu. V loňském roce jsem jim vytvořil kolekci rodinných obrazů. Při této příležitosti jsem si uvědomil, že jeho syn Viktor studuje ekonomiku a management a že po ukončení studia chce pracovat ve firmě svého otce



motivovat a vyburcovat k jakémukoli pozitivnímu dělání. Protože jak se zpívá v té známé písničce: Dělán, dělán, všechny smutky zahání... Manželka tedy říká, že Fabík je celý já a asi má pravdu. Já jsem byl pořád v nějakém tempu a vlastně jsem dodnes. Ale již si nechávám výsadu, že to své dělání si užívám s lidmi, se kterými si to užívat chci. Je vyčerpávající a frustrující pracovat s lidmi, kteří vám vysávají sílu a energii. Já jim říkám Zloději životů. A že je jich hodně. Já si své kolegy vybírám velmi pečlivě, neboť potom mi práce přináší o to větší radost.

Kolik portrétů jsi vlastně vytvořil? A kolik jich spadá do tohoto projektu?

V rámci mých galerijních projektů jsou to stovky portrétů napříč profesemi, obory, sférami, aktivitami a dokonce zeměmi. V rámci tohoto projektu, kterým se zabývám něco přes půl roku, mám nyní řádově přes desítku zajímavých dvojic, a to vnímám jako začátek. Tento projekt nemá ani časové ani tematické omezení. A čím častěji budeme méně aktivním dětem ukazovat





6 Lea Kořínková je krásná mladá hokejistka – brankářka, jejímž vzorem není nikdo jiný než Dominik Hašek, A to, že se při vernisáži výstavy Jadran Šetlíka setkali, kdy se jí Dominik celý večer věnoval a podepsal jí i hokejku, v ní zajisté zanechal hluboký a nezapomenutelný zážitek na celý život

7 Ella Burešová je velmi úspěšná mladá tenistka. Ktýž se jí Jadran zeptal, kdo je jejím vzorem, zaznělo jméno Bára Strýcová. Báře pak zavolal a za týden proběhlo focení – Ella si splnila svůj velký sen a Jadran má v galerii další dvoják



Nesmí pochopitelně chybět styling, úprava vlasů, make-up, oblečení a další. V tom je kouzelnice moje žena Gábina. Svým uměním dokáže zvýraznit vizuální krásu člověka. Já se svými portréty snažím vystihnout jeho vnitřní, duševní krásu. A myslím, že se nám to daří. Jsme již sehraný tým.

Dílo, které následně vznikne, není fotografie, jak ji obecně známe. Originální a ojedinělou technikou vytvářím, jak jsem již zmínil, fotografické portrétní obrazy. A ty se svým zpracováním a pojetím blíží klasickým dobovým obrazům starých mistrů malovaným olejovými barvami na plátno. Tohoto efektu docílím přenášením fotografické emulze, klasicky nazvětšované fotografie na malířské plátno. Díky následné povrchové úpravě hotového portrétu pomocí štětce a speciálního gelu je pak každý obraz originálem.

Příběhy setkání talentů a vzorů jsou jistě zajímavé a určitě velmi rozdílné...

Jsou dvě možnosti. Ta první, že mám již stávající osobnost a hledám juniora, který k němu jako ke svému vzoru vzhlíží. A může se jednat i o již nežijící legendu. Vždyť kolika podnikatelům byl vzorem například pan Tomáš Baťa. A kolika lidem byli vzorem jejich rodiče, prarodiče. Tyto stávající osobnosti většinou mají již své pokračovatele. Ať mezi studenty, dětmi, vnuky a jména přijdou přímo od nich. Nebo je to zcela naopak a impuls přijde od těch mladých. Nedávno jsem fotil velmi šikovnou dvanáctiletou dívku, tenistku, nezávisle na projektu. A ona mi sama začala vyprávět o svém velkém vzoru Báře Strýcové, naší úspěšné profesionální tenistce. A vyprávěla s takovým nadšením a zaujetím, že jsem ještě ten večer volal Báře, řekl jí o malé obdivovatelce, vysvětlil podstatu projektu a za týden jsem fotil Báru. Podobně tomu bylo například i u Dominika Haška, Radka Štěpánka či Jaroslava Svěceného. A další juniory a jejich vzory stále hledám. Jsou třeba i mezi vašimi čtenáři. Tak bych jim chtěl vzkázat, ať se nebojí mi o nich dát vědět... ■

možnosti, jaké i ony mohou mít, tím roste naděje, že v nich vyburcujeme tu chuť to zkusit také. Začít vzhlížet k určitým vzorům, jít v jejich šlépějích a nakonec si říct, že to mělo a má smysl. Že má smysl život plnohodnotně prožít a možná později se samotnými vzory i stát. Lidé z mého okolí se mne ptají, koho jsem v rámci tohoto projektu již fotil. A já na to vždy odpovídám, že to je z pohledu významnosti až druhořadé. Zásadní je ta filozofie, o které jsem mluvil, tedy to, proč je fotím. Má dcera nedávno spočítala, že dnešní mladý člověk ve věku 18 let, závislý na sociálních sítích, stráví na mobilu na sociálních sítích až 30 let, při průměrné délce života 78 let. Při zjištění tohoto faktu přece musíme jako rodiče, dospělí, jako celá společnost, něco dělat. Musíme burcovat, protože jinak prostřednictvím našich dětí, vnuků ztratíme budoucnost.

Jak takové focení probíhá?

Portrétování je především o komunikaci a citu, musíš vědět, kdy zmáčknout foto-spoušť. Před vytvářením portrétního člověka samozřejmě seznámím s tím, co ho čeká a ukáži mu i část ze své tvorby. Během fotografování vedu s tím člověkem rozhovor o běžných věcech. Potřebuji si navnímat jeho osobitost, potřebuji ho poznat v jeho přirozené poloze obyčejného dne, aby byly fotografie autentické. A postupuji vždy stejně. Nedělám žádné rozdíly mezi fotografovanými. Ať fotografuji první dámu nebo holčičku z dětského domova. Ten výsledek musí být stejný. Fotografický portrétní obraz, který co nejméně vystihuje originál.

ZAHRÁT PERFEKTNĚ SÓLOVÝ KONCERT, JE JAKO VYLÉZT NA HORU

✍️ Patrik Fridrichovský
📷 Pavel Kristián jr., LVHF 2023



Daniela Matejču a Jiřího Partyku, uměleckého šéfa LVHF, spojuje láska k hudbě a ke stejnému hudebnímu nástroji – houslím



Před pár lety, v pouhých čtrnácti letech, vyhrál slavnou Kocianovu houslovou soutěž a odstartoval profesní dráhu rychlostí jezdce F1. Trofeje a vítězství sbírá nejen u nás, jako například 2. místo na Concertinu Praga, ale i v zahraničí, ať už výhrou ve světoznámém klání o cenu G. P. Telemanna v polské Poznani nebo prvním místem v Eurovizní soutěži mladých hudebníků v Montpellier. Koncertuje doma i v zahraničí. Minulý rok vydal u Supraphonu premiérové album skladatele Eugène Ysaÿe: Six Sonatas for Solo Violin, které získalo vynikající recenze v prestižních magazínech vážné hudby po celém světě. Posluchače oslňuje technickou brilancí a nezvykle zralým muzikálním projevem. To všechno ve věku, kdy většina z nás teprve začíná snít o životní cestě a případné kariéře. České vydání časopisu Forbes jej nedávno zařadilo do svého prestižního seznamu 30 pod 30. Publikum se s očekáváním usazuje, světla v sále pohasínají a do světla ramp vchází houslový virtuos Daniel Matejčka.



**Sólista a dirigent:
Daniel a Tomáš Netopil**

Náš rozhovor začínáme jednou příjemnou povinností. V pouhých devatenácti letech máte za sebou státnice, to se sluší pogratulovat. Jaké to pro vás bylo?

Ano, právě včera jsem udělal státnice na Hudební akademii múzických umění. Bylo to časově trochu hektické, čekal mne praktický závěr, a stal jsem se tedy absolventem bakalářského studia. Ale to opravdové předání titulu bude myslím až někdy v listopadu, takže teď jsem bakalářem tak trochu pomyslně. Ale za gratulaci děkuji, člověk má vždycky radost, když se nějaká etapa zakončí a něco nového začne.

Snad každý rozhovor s houslovým virtuosem ale začíná otázkou, kdy vzal poprvé do ruky svůj nástroj. Ani ve vašem případě to nelze vynechat. Tak trochu tuším, že ten příběh je pro vás dost podstatný.

Máte pravdu. Oba rodiče jsou hudebníci, maminka je houslistka a táta violista, oba hrají v orchestru opery Městského divadla F. X. Šaldy v Liberci. Už jako malého

Tomu rozumím, o ten rodičovský dohled se snažíme všichni. Pak ale přišla chvíle, kdy jste začal nástroj studovat mimo domov. Šel jste tedy na Konzervatoř?

U mě to je vždycky trochu komplikovanější. Do Prahy na vysokou školu jsem přišel ještě dřív než na konzervatoř, což je střední škola. Než se tak ale stalo, kombinoval jsem své středoškolské studium na normálním libereckém gymnáziu s pražskou HAMU. To ale bylo čím dál náročnější skloubit, a tak jsem na poslední dva roky přešel na Pražskou konzervatoř. Mít dodělanou maturitu bylo podmínkou dokončení bakalářského studia. Když jsem přišel do tak obrovsky profesionálního prostředí vysoké školy, byl to pro mě hodně velký skok dopředu. Naštěstí tam byli všichni z mojí krevní skupiny, tak jsem se rychle našel.

Kdo nezná umělecké prostředí, asi nejspíš nebude úplně chápat. Ale tuším, že za tímhle nezvyklým studijním postupem je něco konkrétnějšího. Nějaká osobnost, která vás formovala?

Bylo mi myslím sedm nebo osm roků, kdy jsem se na doporučení známých dostal k panu profesorovi Štrausovi, který na HAMU učí. Jeho tamní houslová třída je vyhlášená a on také byl tím impulsem, proč jsem na Akademii šel. To on mne od těch osmi let kompletně jako hudebníka vychovával. Chtěl jsem mít šanci s ním co nejintenzivněji pracovat a pražská HAMU byla to nejlepší místo.

ČÍST HUDBU Z NOT JE ČASTO AŽ TEN POSLEDNÍ KROK. DALEKO PODSTATNĚJŠÍ MŮŽE BÝT NĚJAKÁ JINÁ PŘIDANÁ HODNOTA. HLEDÁTE KLÍČ K INTERPRETACI. A TEN VĚTŠINOU NAJDETE MIMO NOTOVÝ ZÁPIS, TŘEBA V ŽIVOTOPISE SKLADATELE, KOMENTÁŘI ČI UDÁLOSTI, KTERÁ SKLADBU OBKLOPILA.

kluka mě rodiče brali s sebou do práce, chodil jsem s nimi na různá představení jiných souborů a to byl pro mne vždycky ten nejkrásnější zážitek. Byly mi asi tak čtyři roky, kdy jsem se postavil k houslím. Základy mi několik let dávala ta nejlepší učitelka, maminka.

Jak se cítí malé dítě, když zkouší hrát na tak náročný hudební nástroj a ještě k tomu jej učí rodiče?

Je to výhoda i nevýhoda zároveň. Už odmala jsem byl denně na očích skutečným profesionálům. To je velká přednost, mít kolem sebe to prostředí a podmínky pro vývoj i perfektní porozumění. Ale je pravda, že si malé dítě většinou samo nástroj nevybírá a hodně záleží na tom, aby si udrželo motivaci a chuť do té dřiny a cvičení. Byly momenty, kdy jsem byl úplně normálně klukovsky líný, neměl náladu, zkrátka se mi nechtělo nic dělat. Ale to je právě to skvělé, když rodiče ten váš nástroj umí a rozumí tomu, co se ve vás děje a přitom dovedou správně namotivovat. To je ten základ. A navíc jsem byl muzikou obklopený pořád.

Říkal jste, že vás profesor Štraus komplexně vychovával, nehledal jste pedagogickou radu třeba i někde jinde?

Někdo to tak dělá. Ono je to hodně individuální, každý má svoji potřebu dostat se o ten pověstný stupínek výš. Někomu vyhovuje učitel a metody střídat a poznávat. Já si ale potrpěl na ten dlouholetý vztah. Vyzkoušel jsem i pár jiných pedagogů, rok jsem studoval v Itálii, ale jediné, co jsem objevil, bylo zjištění, že nikdo jiný než právě pan profesor Štraus mi nemůže víc dát. Vyhovuje mi to. Výhoda je v tom klidu. Čím déle se žák se svým učitelem zná, tím víc nabývá pocitu bezpečí. Je to opravdu skoro jako v rodině. Známe se víc než dvanáct let, a to je úplně jiný vztah, než když přijde student na Akademii a studuje u jednoho pedagoga čtyři ročníky. To je podle mě málo.

Slyšel jsem jednou takovou historku, kde otec rodiny, když se malé dítě mělo učit na nástroj, rezolutně prohlásil: „Proboha, ať se učí na cokoli, kromě houslí, ty nemají hotové tóny.“ Je tedy snaha dosáhnout dokonalosti toho jedinečného tónu onen důvod k absolutní věrnosti?

Ano, trvá to dlouho, než se ten přístup vypěstuje. Já si troufám říct, že hledání toho postoje je v podstatě celoživotní cesta, na které jako muzikant pořád objevujete něco nového, co vás posunuje a formuje. I sám pan profesor vždycky říká. „Páni, je toho tolik, co jsem ještě neslyšel.“ A samozřejmě, během nějakých prvních deseti let, kdy



HUDEBNÍ ALCHYMIE ZEDNÁŘSKÉ ZAHRADY

9. ROČNÍK LEDNICKO-VALTICKÉHO
HUDEBNÍHO FESTIVALU

14. ZÁŘÍ – 12. ŘÍJNA 2024

LEDNICKO-VALTICKÝ AREÁL / MORAVSKÝ
KRUMLOV / VALTICE / LEDNICE / MIKULOV /
/ ZÁMEČKY LÁNY A POHANSKO / DIANIN CHRÁM –
RENDEZ-VOUS

FESTIVAL OTEVŘOU PRAGUE PHILHARMONIA
A HOUSLOVÝ VIRTUOS MAXIM VENGEROV
V JÍZDÁRNĚ ZÁMKU VALTICE

INFORMACE A VSTUPENKY NA WWW.LVHF.CZ

se těm základům intenzivně věnujete, pěstujete svůj vkus, učíte se preferovat konkrétní hudební období, styl. Někdo hraje radši baroko, jiný romantismus. Já se velmi rád obracím k autorům dvacátého století. Ale aby člověk v sobě objevil tu „svou“ muziku, je to v podstatě nekonečná celoživotní cesta.

Tahle otázka musí pochopitelně padnout. Měl jste při téhle cestě nějaké vlastní vzorové interprety?

Tak z toho, o čem si povídáme, myslím vyplývá, že onou ideální vzorovou osobností je pořád pan profesor Štraus. Právě on mne ale seznámil s legendárním lotyšským houslistou Gideonem Kremerem. To je velká osobnost moderní vážné hudby, který se věnuje současným skladatelům a objevuje neznámé či pozapomenuté skladby. Velký podíl má na popularizaci polsko-ruského skladatele Mieczysława Weinberga a jeho houslových sonát a koncertů. To jsou velké zásluhy a i mě osobně to inspiruje k objevování málo známé hudby.

Lidé si asi nejčastěji vybaví hudebníka, který má před sebou noty, obrací stránky a hraje z listu. Zaujala mě myšlenka, že interpret, který si zvolí období nebo styl už na začátku své cesty, tak je pro něj ta cesta rychlejší a přímější. Jsou různé hudební styly opravdu tak odlišné?

Rozdíl mezi hudbou z období klasicismu a kompozicemi 20. století je enormní. Řekl bych skoro až o miliardy procent. To je úplně jiná práce, kdy člověk, aby pochopil dílo, musí znát hodně dalších specifických věcí odehrávajících se na pozadí. Nejen, že by měl vědět co nejméně o samotném skladateli, ale také třeba znát detaily o vzniku samotné skladby. A to je nutné nastudovat před tím, než se člověk vrhne do studia a nácvičku. Hráte ve vrcholné podobě cokoli, prostě není jen o tom, že se čtou a hrají noty. Číst hudbu z not je často až ten

poslední krok. Daleko podstatnější může být nějaká jiná přidaná hodnota. Hledáte klíč k interpretaci. A ten většinou najdete mimo notový zápis, třeba v životopise skladatele, komentáři či události, která skladbu obklopila. V tom je pro mne velmi inspirativní například Šostakovič, kterého Stalin doslova nenáviděl, a skladatel měl díky tomu náročný život. Kdo tohle netuší, vnímá jeho díla velmi povrchně. Ale když si to životní a politické pozadí uvědomíte, najdete v jeho díle hloubku, která je nutná nejen pro interpretaci, ale především pro tu silnou emoci, ten mimořádný zážitek z poslechu.

Vidíte, bude nás asi hodně takových, kteří si myslí, že samotné hraní je vlastně taková řemeslná dovednost, kde musíte do úmoru dít a posilovat techniku a ona je to nakonec docela náročná intelektuální práce.

Přesně tak. Samozřejmě záleží na skladbách, třeba proslavená Paganiniho Capriccia. To jsou koncertní etudy a v nich se interpret spíše technicky předvádí. Ale většina děl od Bacha až po Bartóka vyžaduje hodně z toho, o čem si povídáme. Prostě i muzikant musí hodně číst a studovat kontext. Nasávat intelektuální znalosti, které jsou mimo samotné, řekněme spíše technické, provedení skladeb.

Tak komplexní přístup se student naučí ve škole v rámci běžné osnovy?

Je to nezbytná součást, hlavně pak na Akademii. Záleží na tom, jak je žák schopný. Když se ale učitel rozvášní, tak se samozřejmě probírají tyhle věci i na konzervatoři. Jsou věci, na které bych sám nepřišel. Třeba právě pan profesor Štraus se té interpretační stránce věnuje z větší části než studiu techniky samotné skladby.

Zmínil jste, že vaší doménou je hudba dvacátého století. To je ale pořádné rozpětí. Vždyť minulá století se ve své rozmanitosti rozkročilo jako doposud žádná epocha předtím. V jakém repertoáru jste, jak se říká, doma?

Mojí doménou je moderní vážná hudba, od impresionismu, přes neofolklorismus až po již zmíněného Šostakoviče nebo Prokofjeva. Také mám ale kromě sólové dráhy s akordeonistou Martinem Šulcem duo, ve kterém hrajeme hudbu Ástora Piazzolly, skladatele, který se proslavil tím, že původně lidové argentinské tango uvedl do světa vážné hudby. Já sám se třeba takzvané populární hudbě nevěnuji, není to můj svět. Ale právě Piazzollu a jeho nové tango považuji pro nezasvěcené publikum za ideální bránu do světa klasické hudby. Bez přehánění nádherné skladby jsou úžasnou symbi-

ózu jazzu a moderní klasiky. Myslím si, že z těch lehčích žánrů, které si i sám rád zahraji, je právě Piazzolla to pravé. V jeho skladbách je jakési magické kouzlo, ono nevyslovitelné Něco, které člověka umí zaujmout a přimět poslouchat svět vážné hudby. To stojí za to.

To jste určitě potěšil Piazzollovy fanoušky, za které se sám považují. Ona je to podle mne nesmírně sofistikovaná a přitom velmi zábavná hudba, která je ovšem posluchačsky velmi vděčná.

Vidíte, a přitom on sám měl s tím vstupem do světa vážné hudby problémy, kdy proti jeho skladbám hráči v orchestrech hlasitě protestovali. Dnes ale Libertango a další sklady patří k těm největším hitům koncertních síní. Je to mimořádně atraktivní hudba.



Váš koncertní život je nesmírně pestrý, koncertujete nejen doma, ale i v zahraničí. Vystupujete jako sólista v pravidelných koncertních programech i na festivalech. Minulý rok jste třeba s velkým úspěchem zahajoval s Brněnskou filharmonií a dirigentem Tomášem Netopilem oblíbený Lednicko-valtický hudební festival. Pro jaké posluchače hrajete nejraději?

Ani jedno publikum nesmím vážit méně nebo více. Ti, co v sezoně chodí na pravidelné koncerty, jsou možná trochu náročnější, festivalové publikum je zase více otevřené novým možnostem. Pravdou je, že to loňské zahájení festivalu pro mne bylo výjimečné i tím, že jsem si mohl vybrat repertoár. Předvedl jsem snad svůj nejoblíbenější Šostakovičův Houslový koncert č. 1 a moll. Prostředí Zámecké jízdárny ve Valticích je pro něco takového jako stvořené. Sešlo se početné a přitom naprosto vnímavé publikum. A když jsem vyšel po koncertě ze sálu, tak ten pohled stál opravdu za to. Nádherná příroda a lidé nadšení tím celým unikátním setkáním. To je kombinace k nezaplacení.

Pořád spolu hovoříme o tom, jak k vašemu životu patří housle a vůbec ta práce okolo. Jsou někdy chvíle, kdy ten nádherný nástroj jde stranou a jen tak relaxujete?

Jsou takové momenty, myslím, že by i být v životě měly, a v těch si zahraji na klavír právě jazz. Dělá si občas vlastní úpravy, hraji jen pro radost a to je můj únik z klasické hudby v rámci hudby. Někdy jde ale hudba úplně stranou. Dříve jsem hodně jezdil na skateboardu a vlastně dodnes to mám moc rád. Je to tak diametrálně odlišný svět, úplně jiná subkultura a celkově můj kompletní únik z prostředí hudby. Sport je i pro

Zahajovací koncerty hudebních festivalů jsou prestižní a navštěvovanou událostí. V roce 2023 zahajoval Daniel společně s Filharmonií Brno Lednicko-valtický hudební festival v rámci dramaturgie Rising stars.

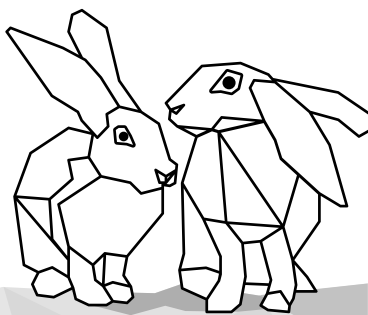
mě jako muzikanta hodně důležitý. Rád jezdím do hor, klidně na týdenní túru, lezu horské ferraty. Cokoli, co mě sem tam donutí zapomenout na to, co a kdo jsem.

Přece jen takové sporty jsou pro houslistu a jeho jemné ruce dost riziková činnost. Hledáte v těch únicích pocit nebezpečí?

Mám rád zdravou hranici diskomfortu. Je to možná trochu nebezpečné, ale obecně takové vystoupení mimo svoji zónu potřebuji. Odpadnou vám všední starosti a dostanete se do situací, kdy s nadsázkou přemýšlíte jen o tom, jak přežít. Když člověk odjede na dva týdny se stanem do hor a zabývá se jen tím, co bude jíst a pít a kde přespí, tak je to něco úplně přirozeného, jednoduchého. To mám moc rád. Nabíjí vás to. Nemusíte se nořit do složitých konstrukcí a úvah, kdy budete cvičit na koncert, jestli máte maturitu nebo státnice, kdy vyřešíte nějaké manažerské či smluvní záležitosti. Housle zůstávají doma. Jste od nich daleko, v přírodě a ta je dokonalá a krásná. Ideální odpočinek.

Berete tyhle adrenalinové zážitky jako určitý trénink, mentální přípravu, která vás třeba zbaví trémy?

Myslíte faktor strachu? To, že se objeví, asi moc neovlivníte. Je to náhoda. Stojíte před publikem, za zády máte orchestr a přijde ta malá chvilka stresu. U někoho víc, u někoho třeba ne tolik. Samozřejmě, tohle se děje i mně. Ale myslím, že ty různé formy adrenalinu, které prožívám ve sportu, právě tohle perfektně kompenzují. A nejsem sám, kdo to tak má. V horách najednou pochopíte, jak jste jako člověk proti přírodě malý. A vylézt na horu je něco podobného, jako zahrát perfektní koncert. ■



ZAJÍCI ZE ZAJEČÍ

RODINNÉ VINAŘSTVÍ

Moderní vína z moravských vinic v okolí Zaječí | Příjemné ubytování v resortu v Zaječí



POKOJE S KLIMATIZACÍ, BUNGALOVY I STELLPLATZ



Provozovna: **Resort Zajíci ze Zaječí**
Vinařská 479, 691 05 Zaječí

Telefon recepce: **+420 725 936 624**
E-mail: **recepce@zajicizezajeci.cz**

www.zajicizezajeci.cz





INSPIRACE

72

DOMOV JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ MÍSTO NA SVĚTĚ

Eva Heinzová | Pearl – Design

76

VYPRÁVÍME ORIGINALNÍ PŘÍBĚH CHUTÍ

Eric Gervy & Michal Horváth | Mandarin Oriental Prague

80

ŽATEC A KRAJINA ŽATECKÉHO CHMELE

17. památka v ČR na Seznam světového dědictví UNESCO

GEIS – VILLA SCHWÄRZER

Tajemstvím je optimalizovaná receptura betonu. Díky moderní technologii míchání a hutnění a použití cementu s nízkým obsahem slinku dosahujeme u našeho betonu úspory CO₂ až 25 %. Neustále zkoumáme inovativní technologie pro další optimalizaci výroby betonu.

DOMOV JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ MÍSTO NA SVĚTĚ

Zakladatelka Eva Heinzová svoji olomouckou společnost PEARL – DESIGN slavnostně otevřela 11. února 2011. Její studio se showroomem o rozloze 260 m² se tak narodilo v časech, kdy v Česku vyvrcholila hospodářská krize. Nejenže přežilo začátky v nepříliš příznivé době, ale neustále rostlo a o deset let později je nezlomil ani Covid-19, jedna z nejtěžších zkoušek českých podnikatelů v tomto oboru. Dnes má PEARL – DESIGN čerstvě otevřenou pražskou pobočku na Sokolovské ulici v Karlíně a před sebou spoustu plánů.

✍️ Denisa Prošková

📷 Archiv PEARL DESIGN

Začněme tím, co konkrétně od vašeho studia může klient očekávat?

Domov je posvátné, nejdůležitější místo na světě. Obsah mu sice dávají jeho členové, ale s podobou můžeme výrazně pomoci my. PEARL – DESIGN realizuje naše vlastní interiéry, interiéry dle přání klienta a rovněž i podle návrhů jiných architektů. Vyrábíme zakázkový nábytek, pracujeme s moderními materiály a technologiemi, při výrobě používáme jak moderní lamina, laky, tak dýhu či masiv. K tomu vytvoříme kompletní nabídku osvětlení pro daný interiér či exteriér včetně instalace, v případě potřeby provedeme i měření intenzity osvětlení. Harmonii interiéru dokážeme vytvořit použitím různých typů dekorací – tapetami, svíčkami, vázami, polštářky, interiérovými vůněmi, zrcadly. Naše portfolio zahrnuje širokou škálu solitérního interiérového a exteriérového nábytku, stínící techniku, záclony, závěsy, podlahové krytiny, osvětlení, dekorativní stěrky, jídelní stoly, židle, sedací soupravy, komody, tapety a další typy dekorací...

Na vašem webu prezentujete třeba úpravu šatny pod heslem: **Není špatné počasí, jen špatné oblečení.**

Každý ví, že život v na první pohled krásném bytě dokáže znepříjemnit nedostatek úložných prostor. Šatna s dobře organizovaným prostorem i pro ty nejméně skladné doplňky sice není místo, kam si většinou vodíme návštěvy, ale je to právě ona, díky níž působí byty a domy vzdušnější, protože je nevyplňujeme zbytečným nábytkem. U nás zajišťujeme vlastní výrobu a se značkami SANGIACOMO a Presotto praktické vestavěné šatní systémy a klienti je velmi oceňují. Místnost za vstupními dveřmi má mnohem větší význam, než se na první pohled může zdát. Chodba je místem, kde se vítáme a loučíme s našimi nejbližšími. A také dost ovlivní naši náladu, když se vracíme unaveni z práce domů a úplně první, co se nám stane, je to, že zakopneme o něčí boty za dveřmi, nebo se na nás v zimě zřítí hromada kabátů. Takže opět v našem studiu uvažujeme prakticky. Chodba má být harmonický a reprezentativní prostor a schodiště v domě dokáže vytvořit úžasnou atmosféru.

Které značky, se kterými spolupracujete, jsou pro vás zásadní?

Vybírám si a zaměřuji se na firmy s dlouhou tradicí. Pro naše studio je absolutní prioritou kvalita. Proto je od samého začátku naším hlavním sloganem: Interiéry bez kompromisů. Proto bych vedle SANGIACOMO ještě ráda zmínila mimo jiné značky Meson's kuchyně, Lodes svítidla, koberce Ferreira, Kuperus postele nebo Glamora tapety.

Do stavby domu se bez architekta jen tak někdo nepustí. Ale najímat si bytového designéra ještě tak úplně běžná záležitost není. Často je právě on položka, na které se Češi snaží ušetřit. Je to moudré při veškerých ostatních stavebních nákladech?

Nejsem určena k tomu, abych někomu mluvila do jeho výdajů, rozhodovala o jeho penězích. Mohu jen doporučit a na konkrétních příkladech ukázat, že když si jedinec kupuje veškeré interiérové vybavení sám, utratí podstatně vyšší částku. Nemluvě o práci řemeslníků, když si ji nedělá sám, musí si je sám shánět a případně je i kontrolovat. Z celkových nákladů na úpravu interiéru tvoří cena bytového architekta něco okolo 10 %. Díky němu se dá přitom na zbylých 90 % nákladů ušetřit. Zkušený interiérový designér totiž ví, na čem se dá ušetřit, aniž by to klient pocítil na svém pohodlí, kteří řemeslníci odvedou práci poctivě. V dnešní době jsou prověřeni a zkušení machři svého oboru nad zlato. Navíc i levně odhalí případné komplikace při realizaci, které by v budoucnu laika stály desetitisíce. Naše studio veškeré naše produkty instaluje a provádí potřebné montáže a opravy kvalifikovanými prověřenými pracovníky, klient je v tomto směru naprosto bez starostí.

K cenotvorbě se ještě dostaneme. Proč by si tedy měl člověk najímat cizí osobu, která rozhodne o podobě jeho domova, když on sám ví nejlépe, v čem se cítí dobře?

To je právě otázka. Intuitivně cítíme, kde je nám dobře, ale ne každý má dar umět zkombinovat pohodlí spolu s efektivitou, vkusem a navíc praktičností. Zároveň by mělo v interiéru všechno navzájem ladit.



Sehraný tým PEARL DESIGN
na otevření své pobočky v Praze 8,
Sokolovská 98/96



Vizualizace pražského bytu - požadavek na modernější styl s nádechem glamour

A mít na to čas...

Ano. Zařizování bytu nebo domu je pro každého dočasně práce na celý úvazek. Spoustu času věnujete výběru materiálů, kdy zároveň musíte mít přehled, co, kde a jak stojí. O řemeslnících už byla řeč. Při návštěvě řady domácností se proto ocitáme v prostoru, který se tváří, že je perfektně zařízený, mnohé kusy nábytku jsou – hlavně cenově – luxusní, ale výsledek je takový nijaký. Dohromady k sobě moc nejde. Od toho je právě bytový architekt, který navrhne funkční rozčlenění prostoru tak, aby vyhovoval každodenním požadavkům uživatelů domova. Rozmístění nábytku, návrh vhodného materiálu, barvy, osvětlení...

Jak probíhají „námluvy“ i další spolupráce?

Spolupráci bych rozdělila do několika kroků, které od prvního do posledního kroku zcela zásadně ovlivňuje klient. Začíná se první osobní schůzkou, na které se designér a klient poznávají. Během rozhovoru si ujasňují představy a očekávání. Na schůzce, a vůbec celkové vzájemné komunikaci po celou dobu, závisí konečný výsledek. Kromě preferencí klienta návrh počítá i s různými omezeními. Od připravovaného rozpočtu až po rozměry bydlení. Podle všech informací se dělá odhad, kolik vás realizace interiéru bude stát. Tato fáze je pochopitelně klíčová. Laik může dost ušetřit, oproti tomu, když si všechno dělá svépomocně. Během cenotvorby si ujasní klient, co je jen sen a co jeho reálné možnosti. Designér návrh zbaví všeho, co by klienta zbytečně finančně zatížilo, a přitom dojem z interiéru zas až tak výrazně nevylepšilo.

Co by měl takový odborník o klientovi vědět?

Detaily životního stylu. Nestačí jen základ jako to, jaké jsou oblíbené barvy klientů. Nebo jestli někdo žije sám, nebo naopak má tři děti a psa. Jestli pracuje z domova,





Realizace rodinného domu v Olomouci, na kterou je studio velmi hrdé

nebo naopak tráví většinu času mimo něj a vrací se večer a domov si užívá jen o víkendech. Důležité je vědět, jestli jsou majitelé bytu nebo domu společenší a zvou si často návštěvy, anebo je naopak nesnášejí, a i s příbuznými se schází raději v kavárně. Zda si uklízejí sami a odpočívají tím od duševní práce, nebo úklid berou jako nutné zlo, případně si na něj někoho najímají. Jestli je znervózňuje, když své věci nemají perfektně na svém místě, nebo naopak rádi proplovávají trochu bohémským chaosem. Designér by měl i vědět, jestli v koupelně tráví víc času muž, nebo žena. Jestli si někdo rád čte na záchodě. Jestli je toto byt, nebo dům, kde chce zestárnout, nebo dočasný domov. Jestli má rád změnu a potřebuje jednou za čas přesunovat nábytek. Jestli akceptuje tapety, nebo ne... Těch „jestlí“ jsou stovky. Všechny tyto detaily se zohledňují při výběru materiálů i celkové koncepci.

Další fáze?

Následuje návštěva bytu nebo domu klienta. Zde si bytový architekt většinou překontroluje výkresy a dokumentaci ke stavbě, provede nutná měření. Vyfoť si prostor, případně udělá i náčrtky. To je samozřejmě spojeno s konzultací a vyslechnutím představ klienta a požadavků. Vytvoří několik variant řešení interiéru. Od zásadního až po ten nejmenší detail. Konečný návrh pak vidíte v 3D počítačové vizualizaci. Protože se ďábel skrývá v detailech, znovu se ptáme, jestli bude místnost využívat i nějaký levák. Na další schůzce se pak už ověřuje, jestli 3D model a půdorys vyhovují představám.

Může klient v tomto procesu do jednání vstupovat?

Ne může, měl by. V této fázi je jeho upřímná a důkladná zpětná vazba opět zásadní. Jde přece o jeho domov! Úlohou designéra není realizovat si své umělecké ambice, ale být klientovým průvodcem a umět mu vysvětlit, co se stane, když přijde s nápadem, který zhorší jeho pohodlí a praktičnost, nebo překročí původně stanovený strop rozpočtu. Čím důkladnější a podrobnější příprava před realizací, tím se kvalitněji předchází pozdějším problémům a nedorozuměním. Obzvláště u menších bytů to hraje zásadní roli. Každý metr prostoru se počítá. To vše odráží výběr nábytku s přihlédnutím na dostatečný prostor pro každodenní záležitosti a potřeby domácnosti.

Musí si klient a designér spolu sednout i lidsky? Musí fungovat „chemie“?

Ano. Musí si především důvěřovat, protože designér potřebuje vědět hodně osobních věcí o životním stylu klienta. Klient zase musí věřit tomu, že když mu třeba designér některé jeho počáteční představy rozporuje, protože vidí, že jsou třeba nepraktické, nesleduje jiné cíle než spokojenost platícího zákazníka.

Nechme stranou „měkké dovednosti“, jak se nastavuje cena za veškeré služby?

Ta se odvíjí podle celkového objemu zakázky, náročnosti práce, počtu schůzek a konzultací spolu s vyhotovenými návrhy. Pohybuje se dolů a nahoru v závislosti na podmínkách konkrétních projektů. Z toho důvodu je určení přesné ceny náročné. Je v ní zahrnuta spolupráce s řemeslníky a dalšími dodavateli. Dále se započítává i odborný dozor při realizaci. Konkrétní cena se může trochu lišit, ale v zásadě se však řídí platnými sazbami vytvořenými Českou komorou architektů. Pro přesnější představu se dá říci, že cena tvoří zhruba 7–12 % z celkových nákladů zakázky. Za konzultace bez konečného využití komplexních služeb se začíná na pětistovce za jednu hodinu.

Když to shrneme: kdo je tedy bytový architekt? Dá se to říct jedním slovem?

Pokora je v současné době zprofanované slovo, protože se jím ohání kdekdo. Dobrý bytový architekt pokorný být musí! Není najat pro to, aby si za klientovy peníze plnil svoje vlastní umělecké ambice, ale především je skvělým vnímavým posluchačem. Takovým, který se snaží maximálně vyhovět požadavkům těch, kteří si ho najali. Klient by měl mít pocit, že si svůj domov vytvořil sám a bytový architekt mu pouze četl myšlenky a pak za něj vyřešil všechny praktické záležitosti. ■

MANDARIN ORIENTAL VYPRÁVÍME ORIGINÁLNÍ PŘÍBĚH CHUTÍ

Tak by se dal shrnout nový koncept restaurace Monastiq, kterou najdete v pražském hotelu Mandarin Oriental na Malé Straně. Je to příběh české kuchyně, příběh Prahy a celé České republiky i příběh samotného místa. Vždyť restaurace Monastiq stojí doslova na základech starobylého gotického kláštera. „Location is inspiration,“ říká výstižně manažer hotelu pan Eric Gervy. Jeho i šéfkuchaře Michala Horvátha jsme požádali, aby nám o novém konceptu restaurace pověděli něco víc.

✍️ Jakub Jukl 📷 Archiv Mandarin Oriental



Co vás přivedlo na myšlenku postavit koncept vaší restaurace na staročeské kuchyni?

EG: Vloni v létě jsme uvažovali o novém konceptu naší restaurace, o novém příběhu, který bychom našim hostům chtěli vyprávět. Zvažovali jsme, jaké jsou naše silné stránky. Tou první byli čeští kuchaři. Ptali jsme se: Proč by měli čeští kuchaři vařit asijské jídlo jako dosud, a ne českou kuchyni, v níž jsou nejlepší na světě? Pak jsme přemýšleli, jakou tvář by ta česká kuchyně u nás měla mít. A tady vstoupila do hry naše druhá silná stránka: místo. Naše restaurace se nachází v samém srdci Prahy, v budově bývalého dominikánského kláštera. Když už máme takový unikát, proč nevyprávět také jeho příběh? Takže jsme na těchto dvou základech vybudovali náš nový kulinářský koncept. Zaměřili jsme se na staré české recepty, jejichž prostřednictvím chceme přiblížit hostům bohatou historii nejen tohoto místa, ale celé České republiky.

A z toho vychází i nový název vaší restaurace?

EG: Přesně tak. Pojmenovali jsme ji Monastiq, protože je právě na místě kláštera. Tomu odpovídá i naše nové logo, které je inspirováno klenebními oblouky a zároveň je v něm zakódováno i její jméno.



datelů nebo skladatelů, kteří měli k Praze nějaký vztah. Slyšíte? Teď právě hraje Dvořákova Humoreska.

Dříve byla vaše restaurace zaměřena na orientální kuchyni, proč taková radikální změna?

EG: Zjistili jsme, že trh už je tu nasycený. Když jsme začínali, byli jsme mezi asijskými restauracemi výjimeční jak kuchyní, tak interiéry a celkovým pojetím. Ale dnes už je v Praze plno kvalitních asijských restaurací. A tak jsme se rozhodli vyprávět našim hostům úplně nový příběh – příběh kláštera uprostřed Prahy.

Pane Horváthe, vy jste tady působil už v době, kdy restaurace nabízela asijskou kuchyni?

MH: Ano, byl jsem tady už tehdy. Díky tomu jsem se mohl učit od nejlepšího asijského šéfkuchaře.

Jaké jsou vaše další zkušenosti? Kde jste působil a u kterých mistrů jste se učil?

MH: Jsem hrdý na to, že jsem mohl studovat na hotelové škole v Karlových Varech. Díky tomu jsem absolvoval praxi přímo v Grandhotelu Pupp. Pak jsem dostal šanci pracovat v jednom luxusním pětihvězdičkovém hotelu v Praze. Tam jsem se zdokonalil v angličtině a následně pak odjel do Londýna. V mezichase jsem absolvoval i dvě stáže v michelinských restauracích ve Švédsku a ve Skotsku. Londýn byl pro mě obrovskou zkušeností – působil jsem nejprve ve známé restauraci Oblix, která se nachází v 32. patře nejvyššího londýnského mrakodrapu Shard a následně v michelinské restauraci Dinner by Heston v luxusním hotelu Mandarin Oriental, Hyde Park. Tam jsem také v roce 2018 dostal nabídku na pozici zástupce šéfkuchaře v Praze. Od té doby působím zde, od roku 2023 jako šéfkuchař.

Kdy se mohou návštěvníci na nový gastronomický koncept restaurace těšit?

MH: Testovací provoz, jak se říká soft opening, během něhož jsme doladováli detaily, jsme zahájili 1. května letošního roku. A od 31. května máme již otevřeno v plné parádě a sbíráme velmi pozitivní feedback od hostů, což nás velmi těší. Od července jsme navíc připravili na každé úterý a středu večery s DJ a živou hudbou na naší krásné letní terase na nádvoří.

Váš hotel se nachází na místě původního gotického kláštera. Mohou návštěvníci vidět jeho pozůstatky?

EG: Ano, samozřejmě, na mnoha místech. Ve vestibulu našeho spa mohou vidět pod prosklenou podlahou základy gotického kostela sv. Máří Magdalény, přímo pod restaurací je starobylý sklep s nejstarší studnou v Praze, který využíváme jako depozit vína, ve fitness je za skleněnou stěnou středověká klenba, v suterénní spojovací chodbě pak máme vystaveny repliky archeologických nálezů. Ale máme tu i krásné prostory z barokní éry kláštera, zejména v křídle, sloužícím pro pořádání konferencí a eventů.

S historií budovy je sladěn i celý interiér restaurace. Jakým způsobem?

EG: Když jsme měnili koncept z asijské kuchyně na staročeskou, nemohli jsme samozřejmě změnit zdi ani dům. Ale změnili jsme ducha celé restaurace. Stěny zdobí repliky starých obrazů, často se vztahem k Čechům, třeba od G. Arcimbolda či P. Brandla, obrazy českých panovníků, ale i další historické výjevy. A pak řada fotografií zajímavých zákoutí Prahy. Ale jdeme až tak daleko, že i reprodukována klasická hudba je vybírána s ohledem na ducha místa. Přes den hraje hudba buď přímo českých skla-

Je návrat ke staročeské gastronomii dnešním trendem, nebo je v tom vaše restaurace unikátní?

MH: Jak se to vezme. V poslední době v Praze otevřelo více restaurací se zaměřením na tradiční českou kuchyni, ale my jsme asi jediní, kdo nabízí hostům staročeskou kuchyni ve svěží, moderní podobě, navíc v unikátním prostředí bývalého kláštera v srdci Malé Strany.

Je staročeská kuchyně pro dnešní gurmány vůbec zajímavá? Jaké jsou její silné stránky?

HM: Domnívám se, že určitě ano. Odvedli jsme spoustu poctivě práce a na pokrmeh je to poznat. Už jen hledání vhodných receptů a jejich kreativní zpracování bylo skutečně velkou výzvou. Pro zahraniční, ale i tuzemské hosty bude zajímavé vyzkoušet, jak tady děláme klasická jídla, jako jsou kuře na paprice nebo zemlbába.

Z jakých staročeských receptů jste čerpali? Z kuchařky M. D. Rettigové, nebo jste sáhli ještě hlouběji do historie?

MH: Z knihy paní Rettigové jsme samozřejmě také vycházeli, ale to už je v celku novodobá kuchařka. Ale použili jsme i starší prameny, třeba kuchařské knihy Jana

Severina mladšího nebo Bavora Rodovského z Hustřan ze 16. století. Tam jsou skvělé recepty, ovšem většinou pojaté trochu jinak, než bychom dnes čekali. Třeba recept na tlačenu je tam na dva řádky a z toho pak rekonstruujeme, jak přesně se připravovala. Další inspirací pro nás byly staročeské Regimenty zdraví, takže máme na menu i jídlo „Regimen sanitatis“. To vychází z lékařského doporučení pro Karla IV. Na jeho základě jsme udělali vydatnou slepičí polévku s trhaným masem. Chtěl jsem, aby to byla polévka, jak se říká, jako od maminky. Nechceme tak úplně dělat „Michelin styl“, kdy člověk musí někdy přemýšlet, co to vlastně má na talíři. Preferujeme uvolněnější styl, aby si host mohl jídlo v klidu vychutnat.

Našli jste tedy staré recepty. Jaký byl další krok při tvorbě pokrmů?

MH: Tady musím zmínit, že to byla týmová práce. Koncept restaurace vymyslel Eric (Gervy) a my jsme pak v kuchyni dostali zadání. Na něm jsme pracovali společně s mými dvěma zástupci Alešem Bursíkem a Tadeášem Synkem. Společně jsme hledali recepty a přemýšleli, jak co inovativně zpracovat. To byla velmi náročná práce.

S jakými surovinami staročeská kuchyně nejčastěji pracuje?

MH: Důležitými surovinami staročeské kuchyně byly kromě masa třeba luštěniny, ovoce a sladkovodní ryby včetně lososa. Z koření, kromě těch obvyklých druhů, jsou to koriandr, zázvor či safrán, můj oblíbený libeček a kopr.



Připravujete staré pokrmy přesně podle receptů, nebo je upravujete podle moderních trendů?

MH: Recepty jsou pro nás spíše inspirací než striktním návodem. Baví nás vymýšlet, jak ten recept kreativně zpracovat, rozvinout s ohledem na současné trendy.

Jedním z typických znaků starých jídel je kombinace masa a sladké chuti. I to hostům nabízíte?

MH: Ano, staročeská kuchyně často podávala maso s ovocem či ovocnými omáčkami. Přesně s tím jsme si pohráli třeba při přípravě hovězího steaku z české stračeny. Ten nabízíme s bramborovými knedlíky s morkem, pečenými jablky a jablečnou omáčkou pod názvem „Straka a jablko“.

Vycházíte ze staročeských receptů i při přípravě menších jídel, jako jsou snídaně nebo zákusky?

MH: Co se týče dezertů, i ty jsou součástí příběhu našeho konceptu. Na menu máme třeba tradiční českou zemlbábu, ale nečekejte žemlovku, jakou znáte ze školní jídelny. Museli jsme ji vymyslet a připravit v takové podobě, aby odpovídala prostředí, ve kterém ji servírujeme. U barového menu, které je tvořeno menšími pokrmy, jsme kladli důraz spíše na lokální suroviny než na historickou inspiraci. Skvělou odezvou máme třeba na krokety z brambor a květáku nebo salátek ze pstruha.

Narazil jste na recept, který by dnes byl jen obtížně představitelný? Na něco, co by si dnešní strážník ani nedokázal na talíři představit?

MH: Vybaví se mi okamžitě bobří ocas. Vůbec jsem si nedokázal představit, kde bychom ho sehnali a jak ho potom připravit.

Ostatně bobr je chráněný...

MH: Ano, ale to samo o sobě by se dalo obejít. Třeba v pokrmu nazvaném „Rybničky a mniši“ servírujeme k candátovi raka. Měl by to být rak říční, ten je ale také chráněný, a tak k němu podáváme raka červeného. Takže to sice není přesně podle staročeských receptů, ale je to šetrné k přírodě a chuťový rozdíl je nepatrný.

Můžete uvést nějaké příklady jídel, na kterých si ve vaší restauraci může host pochutnat?

MH: Zmínil bych naši tlačenu podle staročeského receptu. Nicméně ji podáváme úplně jinak, než je zvykem, nečekejte tedy plátek s cibulí a octem. Na menu máme také oblíbenou kulajdu, kterou servírujeme symbolicky v oplatce ve tvaru loga naší restaurace. Zmiňovaný pokrm „Rybničky a mniši“, tedy candát s rakem a černým kořenem, svým názvem odkazuje na to, že to byly právě kláštery, kdo u nás jako první zakládal rybníky. Jedním z nejoblíbenějších jídel je „Hedvábná stezka“, tedy uzené jehněčí kotlety a jehněčí krokety s morušemi a pečeným celerem. Nechybí samozřejmě ani „Český aristokrat“ - telecí řízek s teplým bramborovým salátem a hosté se mohou těšit i na zajímavé vegetariánské pokrmy, jako jsou „Louka“ nebo „Dvě kočky“. Každý z našich pokrmů vypráví svůj příběh, který se odráží i v jeho názvu, a tak se hosté mohou s námi vydat na zajímavou exkurzi do historie české gastronomie.

A co nápoje?

EG: Co se týče vinného listku, od základů jsme jej přebudovali a pečlivě jsme vybrali kolekci kvalitních vín z Moravy, Čech i ze světa tak, aby skvěle doplňovaly naše menu. Nabízíme také devět druhů piv z pivovaru Lobkowicz a pracujeme s tradičními českými likéry Bartida.

Českou historií jste se inspirovali i na koktejlovém baru. Co si u vás návštěvník může dát?

EG: I tady se snažíme vycházet z historie tohoto místa. Nabízíme originální signaturu koktejlů inspirovaných českými osobnostmi, jakými byly třeba Jan Werich a Václav Havel. Věřím, že příběh, který v restauraci Monastiq vyprávíme, bude nezapomenutelným zážitkem i pro naše hosty a rádi se stanou jeho součástí. ■

"KDYŽ PAMÁTKOVÉ ZÓNY, TAK TRUSTAV!"



Česká dřevěná okna a dveře

 **trustav**



Prémiová česká dřevěná okna a dveře vyrábíme na míru, s **vysokým podílem ruční práce** a garancí dlouhé životnosti.

Navštivte náš showroom, prohlédněte si reference a nahlédněte do výroby:

www.trustav.cz

Valerie Saara
Archiv Chrám Chmele a Piva

Žatec a krajina žateckého chmele je 17. památkou v ČR zapsanou na Seznam světového dědictví UNESCO!



ŽATEC A KRAJINA ŽATECKÉHO CHMELE

Tato kulturní chmelařská krajina se skládá ze dvou částí. První je Žatecká chmelařská krajina. Ta je tvořena chmelnicemi na Steknicku a venkovským zázemím, kde probíhalo zpracování chmele ihned po sklizni. Druhou část zastupuje Žatec, který je centrem celé chmelařské oblasti a dodnes zde působí instituce spojené se světovým obchodem a také výzkumem chmele.

Výjimečnost krajiny spočívá v několika hodnotách. Jedná se o jedinečné svědectví o dlouhodobé, nikdy nepřerušované tradici pěstování, šlechtění a zpracování chmele, která je vnímána jako nedílná součást identity místních obyvatel. Obsahuje mimořádně dochované specifické konstrukce, budovy, prvky a technologické soubory úzce spojené s pěstováním, zpracováním a obchodem s chmelem, které nejsou zachovány nikde na světě. Představuje vynikající příklad dále se vyvíjející tradiční chmelařské krajiny, která autenticky reflektuje interakci člověka a jeho venkovského a městského prostředí, jejichž funkce se vzájemně doplňují a zároveň jsou nedělitelné.

Výlet pro celou rodinu

Naplánujte si prodloužený víkend v místě, které je čerstvě zapsáno na Seznam světového dědictví UNESCO. Žatec a krajina žateckého chmele má co nabídnout! Proč se pěstuje světově nejvyšší chmel na světě právě v Žatci, kde byl nalezen nejstarší pivní účet a kdo

jsou Homolupulové? Na všechno vám odpoví průvodce, který vás provede celou budovou Chrám Chmele a Piva - bývalým skladem chmele.

Chrám Chmele a Piva nabízí několik okruhů prohlídek. Areál zahrnuje labyrint z chmelových žoků, erbovní síň Žatecké chmelařské oblasti a unikátní chmelový orloj. Průvodce vás mimo jiné seznámí s výjimečností a tisíciletou tradicí pěstování žateckého chmele. Pokračujte do nejstarší Sladovny, která nabízí několik expozic, třeba o sladovnictví. A věděli jste, že Žatec je malý Hollywood? Další z expozic vám ukáže místa, kde se v Žatci natáčely známé filmy, jako jsou Králíček JoJo nebo Bídníci a další.

Relaxační zónou areálu Chrám Chmele a Piva je Klášterní zahrada, která je obohacena o kašnu Chmelových rytířů, historickou tyčovou chmelnicí nebo bylinkovou zahradu. Velkým lákadlem pro děti je ale miniZOO s ptačí voliérou, několika pávy a výběhem s kozami.

Další oblíbenou atrakcí je Chmelový maják, který nabízí výhled na celý Žatec a okolí. V sezoně lze nahoru vystoupat také výtahem s jedinečnou 3D projekcí a s průvodcem, který výhled obohatí zajímavým výkladem.

Hned vedle Chrám Chmele a Piva je světově největší muzeum svého druhu – Chmelařské muzeum. Na ploše 4000 m² představuje vývoj chmelařství od raného středověku do současnosti. Kromě zajímavých sbírek muzea se seznámíte s vlastním objektem, který je technickou památkou a příkladem industriální účelové architektury z konce 19. století ve městě proslulém nejvyšším chmelem na světě.

Pokud máte rádi výhledy, nemůžete vynechat Radniční věž s novou expozicí – Žatec v proměnách času. Nechybí v ní základní historická data a představuje také zajímavé osobnosti, které v Žatci žily, ale i ty, které sem zavítaly, jako třeba krále a císaře, popraveného primátora Hošťálka nebo písaře Jana. Výstava se také věnuje radničním hodinám, válečným událostem, a shrnuje vše, co stálo nebo mělo stát na místě dnešní chmelničky.

Jedinečnou atmosféru vám nabídne plně zrekonstruovaný Mederův dům, který nabízí prohlídku interiéru měšťanského domu, středověkého podzemí s interaktivní expozicí, bylinkářskou dílnu, archeologické pískoviště nebo komůrku dobrého skřítka pro nejmenší návštěvníky.

Absolutní recesí je Muzeum Homolupulů. Historie dávných obyvatel Žatecké chmelařské oblasti, jejich pivní kultura, ostatky nejstaršího pivaře a neskutečně vtipný průvodce, který vás se vším nezbytně důležitým pro tuto oblast seznámí.

Dalším tipem je Muzeum pivovarnictví, kde si v rámci expozice můžete na interaktivní tabuli uvařit pivo – je to těžší, než si myslíte.

Projděte se také do historického centra, kde se pokocháte několika skvosty. Nejmenší chmelnička na světě, druhá největší synagoga v ČR, hrob nejstaršího pivaře, Žatecký pivovar a oblíbená místa filmařů naleznete právě tam. Výbornou procházkou je také cyklostezka vedoucí kolem řeky Ohře nebo stezka mezi chmelnicemi u zámku Stekník.

Není toho málo, že? A zdaleka to není všechno, co můžete v Žatci a jeho krajině navštívit. Abyste pochopili všechny hodnoty a unikátnost tohoto zapsaného statku na Seznam světového dědictví UNESCO, musíte Žatec zkrátka zažít! ■

TURISTICKÉ INFORMAČNÍ CENTRUM MĚSTSKÝ ÚŘAD ŽATEC

nám. Svobody 149, 438 01 Žatec – CZ

tel.: +420 415 736 156

e-mail: infocentrum@mesto-zatec.cz

TURISTICKÉ INFORMAČNÍ CENTRUM CHRÁM CHMELE A PIVA CZ, P.O.

nám. Prokopa Velkého 1951, 438 01 Žatec – CZ

tel.: +420 725 861 895

e-mail: info@chchp.cz

[HTTPS://LINKTR.EE/ZATECKAKRAJINA](https://linktr.ee/zateckakrajina)

[HTTPS://LINKTR.EE/CHCHP](https://linktr.ee/chchp)

čstecký kraj





VÝZVY

84

PER ASPERA AD ASTRA

Jan Ledvinka | Huge Company

86

FIRMY UŽ MAJÍ UDRŽITELNOST VE SVÉ DNA

Stanislav Klika | BDO

88

PRODEJEM SOLÁRŮ TO NEKONČÍ

Jaroslav Růžička | Green Energy Trading

MEZZOLOMBARDO – SÍDLO FIRMY ATIS

Architektonicky dokonalá stavba, která svým tvarem odráží reliéf okolních hor. Inovativní stavební metody, prvotřídní strategie plánování, efektivní výrobní procesy a stručné využití surovin vytvářejí trvanlivé a ekologické stavební systémy.

PER ASPERA AD ASTRA

Futuristické barevné kombinace, pohled do hlubin vesmíru a zejména nadšení pro ty nejmodernější technologie. To je svět Jana Ledvinky, jednatele společnosti Huge Company. Jeho zaměření není bez účelu. Věří, že se mu podaří konkrétně přispět k vyřešení palčivých problémů současnosti, zejména ve stavebnictví a v ekologii.

✍ Daniel Mrázek 📷 Pavla Stará

Na první pohled to vypadá jako nahodilé spojení témat, která spolu nikterak nesouvisejí. Jenže když se spojí v myslí Jana Ledvinky, výsledkem je něco obrovského. Ostatně o tom už svým názvem svědčí jeho podnik. Huge Company přece v češtině znamená „obrovská společnost“. Ne svým vlastnickým nebo zaměstnaneckým aparátem, ale svými vizemi... Nedívá se jen k nejbližšímu obzoru, ale mnohem, mnohem dále. Stejně jako vesmír Ledvinkovy vize nikde nekončí. „Vesmír ukrývá nejedno tajemství. Vlastně mnohem více o něm nevíme, než víme. Jeho objevení je plné dobrodružství. To mě fascinuje,“ přiznává. Z kosmických hlubin čerpá inspiraci jak pro svůj osobní život, tak pro podnikání. Vždyť lidská mysl dokáže být stejně hluboká, tajemná a nepoznaná jako vesmír. „Mám kolem sebe tým lidí, přátele, kteří mi ukazují, jak se posouvat dál. Jsou to profesionálové ve svých oborech, od trenérů, koučů, psychologů až po univerzitní profesory. Ti mě nabíjejí tím, že mi pojmenovávají moje nejasnosti. Takto jdu svým životem a pojmenovávám si věci, které nejsou na první pohled srozumitelné, ale při hlubším rozboru naleznete v útrobách jasný vzkaz a rozklíčování řešení.“

V tom cítí své poslání. Řídí se heslem, že o problémech se nemá mluvit, ale mají se řešit. Bez řečí. „Lidi trápí hodně bolesti. Nechci nabízet náplast a říkat, že ta moje je lepší než od konkurence. Já tu bolest chci odstranit, chci vytrhnout trn z paty,“ kypí odhodláním. Velkých věcí se nebojí. „Limity nám určuje jen naše hlava. Samozřejmě člověk to nesmí přepísknout, aby neztratil pokoru, aby neztratil půdu pod nohama. Proto se hodně vzdělávám. Chci mít hlavu v oblacích, ale nohy na zemi,“ pokračuje zasněně. Ze snů žije – snaží se je proměňovat ve skutečnost. Ale ne překotně, zbrkle. Ví, že má-li se velká věc podařit,

musí se velmi důkladně připravit: „Zaměřuji se na to, jak svůj sen zrealizovat. Nepropadnout workoholismu, nepropadnout depresím, že nestíhám, že mám toho moc, že je to marné a podobně. Základem je, že se chci pohybovat mezi lidmi, s kterými je mi dobře, kteří jsou a priori korektní, smýšlí ku prospěchu společnosti, kteří mi vytvářejí úsměv a svým přístupem obohacují i můj život.“ Nejlépe se proto cítí v prostředí plném kreativity a zajímavých projektů, protože ty s sebou nesou nadšení a energii.

Domy postavené roboty

Inspirací pro přístup k životu je mu doba první republiky, baťovský přístup k podnikání a společnosti obecně. Inspiraci také hledá v zahraničí, ale zároveň věří Čechům a Slovákům, protože jsou to „hlavy mazané“. Měli by se umět víc prodat. I k tomu chce Jan Ledvinka přispět. Je přesvědčen, že když k nám přinese něco úchvatného, Češi a Slováci se v tom dokážou prosadit. Jedním z projektů, pro které se nadchl, je technologie společnosti Progress Group, která sídlí v jihotyrolském Brixenu. Nepochybuje, že nabízí účinný recept na palčivé problémy ve stavebnictví: „Technologii Progress Group bezmezně věřím. Mám rád věci, u kterých je jasné, že časem přijdou, jen je otázka kdy. A já pracuji na tom, aby to přišlo co nejdříve.“

Mezi největší výzvy stavebnictví jak u nás, tak ve světě patří zdoluhavost stavebních prací, drahé materiály, nedostatek pracovníků, mizerná kvalita. Progress Group proto přichází s automatizací strojního vybavení a uceleným stavebním systémem Green Code, která vyrobí dům v továrně. Tedy přesněji – vyrobí na robotizované lince plošné dílce, které se pak na místě spojí dohromady pomocí výplně z betonu. Že to ocení lidé v okolí, protože se doba výstavby zkrátí na minimum, je jen střípkem z mozaiky výhod. Vše začíná digitální verzí stavby, kterou známe pod zkratkou BIM. Vlastní speciální software ji „rozřeže“ a navrhne jednotlivé díly, které vyrobí robotická linka. Vzdáleně to může připomínat 3D tisk, ale je to mnohem efektivnější. Vzniknou již technologicky připravené bloky, které dle přesně daného plánu kamiony odvezou na stavbu a ta je pak velmi rychle hotová.

Že vám to připomíná panelové domy? Jen na první pohled, protože tato technologie dokáže mnohem více než jednotvárné „krabice“. „Nikdo se nemusí bát, že bychom chtěli znovu stavět ty šedivé obludy. Paneláky tvořily sendvičové stěny neboli bloky betonu. Technologie Progress Group pracuje úplně jinak, vyrobíme na karuselové lince dvě pohledové stěny, ty ve výrobní lince spojíme v jeden kus a na stavbě zmonolitníme, jako kdyby to bylo ztracené bednění. Paneláky patří totalitní minulosti,



JAN LEDVINKA

Ambasador industrializace stavebnictví, obchodník a tvůrce vztahů. Přes 25 let se pohybuje v oblasti obchodu, projektového řízení, budování funkčních firem s konkrétními výsledky, výběru a koordinaci personálu, know-how pro podnikání, buduje široké spektrum vztahů, má mezinárodní působnost. Je majitelem společnosti Huge Company, s. r. o., která zastupuje společnost Progress Group v České a Slovenské republice. Ze zásady neobchoduje s něčím, čemu sám vnitřně nevěří. Proto přináší na trh preciznost a propracovanost stavebního systému Green Code z jižního Tyrolska, z lokality, kterou s oblibou začal nazývat „švýcarsko na druhou“.

Spoří čas i peníze

Popisovaná technologie výrazně sníží mzdové náklady, protože ke stavbám nebude potřeba tolik pracovníků. Nemluvě o tom, že je velmi těžké vůbec nějaké najít... Konkrétně jde o šedesát procent méně lidí na stavbě. Díky přesnému plánování se ušetří i za materiál – využije se ho jen tolik, kolik ho bude skutečně potřeba. Chybovost při stavbě bude minimální. A developři sami nejlépe vědí, že zkrácení doby výstavby také uspoří finanční náklady. I v tomto případě jsou k dispozici statistiky a čtyřicetiprocentní úspora času výstavby není nezanedbatelná, že?

Výhoda technologie je, že po ní mohou investoři sáhnout, i když s ní při projektování ani při žádosti o stavební povolení nepočítali. Je totiž možné ji už hotovým i stavebními úřady schváleným projektům přizpůsobit. Nejvíce se ale Janu Ledvinkovi líbí, že technologie šetří čas. „Lidé ho mohou věnovat kvalitě své práce, nebo nejlépe svému volnému času, svým rodinám,“ poukazuje Ledvinka na důležitý aspekt podnikání – totiž že při něm není dobré zapomínat na své blízké.

Ke hvězdám!

Technologie jihotyrolské společnosti Progress Group není samozřejmě jedinou, ve které se Jan Ledvinka zhlédl. Trnů v patách společnosti, které by rád vytáhl, pozoruje mnohem více. Konkrétní plány ale zatím prozradit nechce: „Nerad bych předcházel, co není zatím stoprocentní, nemám ve zvyku slibovat, spíš konám. Každopádně, věřte, že to bude stát za to!“

A vracíme se zpátky k vesmíru. Jedno latinské přísloví praví: Per aspera ad astra. Přes překážky ke hvězdám. I tak lze směřování Huge Company charakterizovat. Ostatně jeho mottem je „osídleme Mars“. A nebylo by divu, kdyby to Jan Ledvinka myslel doslova. ■

my máme metodu 21. století. Postavíme vkusné, krásné, moderní budovy. Navíc nijak neumenšujeme kreativitu architektů, náš systém je architektonicky zcela volný,“ vysvětluje Ledvinka.

Robotické linky podle něj nedělají nic jiného, než že zaručují absolutní kvalitu a dosahují extrémní výrobní kapacity: „Nehledejme v tom vědu, je to pouze strojní inženýrství ve stavebním průmyslu. Dokážeme vytvořit domy i těch nejroztodivnějších tvarů. Svět je přece krásný, když je pestrý, barevný... Výroba betonových prefabrikátů je kompletně řízená pomocí počítače, to zajišťuje absolutní přesnost a kompletní přehled nejen o produktu, ale i o procesu. Nepřetržitě tak máme možnost analyzovat, co je možné optimalizovat vůči požadavkům na efektivitu, ekonomiku, ekologii. Data můžete číst a dál s nimi pracovat.“

FIRMY UŽ MAJÍ UDRŽITELNOST VE SVÉ DNA

Zásady týkající se udržitelnosti a environmentálních, sociálních a správních faktorů, známých pod zkratkou ESG, již čím dál více firem nevnímá jen jako další povinnost, ale stávají se pevnou součástí jejich strategie a obchodního plánu.

Andrea Bartoňová shutterstock.com

Společnost BDO ve spolupráci s výzkumnou agenturou Mercuri Urval realizovala průzkum, ve kterém oslovila přibližně 150 společností ve 13 evropských zemích, aby získala přehled o postojích firem k problematice ESG a také se dozvěděla o překážkách, se kterými se společnosti potýkají, a důvodech, proč pro ně bariéru představují. Zajímavé je zjištění, že velká většina dotazovaných společností (75 %) již dnes vnímá ESG jako prostředek tvorby hodnoty, nikoliv jako pouhé zaškrtnutí políčka pro splnění požadavků, což svědčí o tom, že si firmy čím dál více uvědomují skutečnost, že udržitelné obchodní postupy mohou být hnací silou inovací a růstu.

PROČ SPOLEČNOSTI VYRÁŽEJÍ NA CESTU UDRŽITELNOSTI:

- **TLAK ZE STRANY ZAJINTERESOVANÝCH STRAN:** vyšší očekávání různých zainteresovaných stran, jako jsou klienti, vlády a zaměstnanci, nutí společnosti, aby urychlily své úsilí v oblasti udržitelnosti.
- **POLITIKY A LEGISLATIVA:** nové legislativní požadavky, jako jsou politiky obsažené v EU Green Deal a ve směrnici o podávání zpráv o udržitelnosti podniků, tlačí organizace k udržitelnějším postupům.
- **HROZBY A PŘÍLEŽITOSTI:** Udržitelnost může minimalizovat rizika i vytvářet nové příležitosti, protože negativní společenské nebo environmentální dopady mohou způsobit poškození pověsti a finanční ztráty, zatímco udržitelné výrobky a služby mohou zvýšit atraktivitu nabídky společnosti a vést k vyšším maržím.
- **PŘÍSTUP KE KAPITÁLU:** Společnosti s lepšími výsledky v oblasti ESG mají snazší přístup k financování. Investoři začínají upřednostňovat udržitelné organizace, od nichž díky jejich přístupu očekávají lepší výsledky a vyšší zhodnocení. Jsou ochotni jim poskytovat i lepší podmínky díky výhodnějším úrokovým sazbám.

Udržitelnost mění obchodní model

Téměř všechny dotázané společnosti (97 %) věří, že udržitelnost změní jejich obchodní model a ovlivní jejich obchodní aktivity, což podtrhuje naléhavost věnovat problematice ESG dostatečnou pozornost. „Podle výsledků průzkumu se 97 % respondentů domnívá, že udržitelnost změní jejich obchodní model a činnosti, z toho 22 % uvedlo, že zcela změní jejich společnost. Kromě toho se očekává, že přechod na udržitelnost bude mít největší dopad na činnost společností v období kratším než 5 let (podle 64 % respondentů). Hlavními hnacími silami přechodu na udržitelnost jsou zainteresované strany (pro 42 % respondentů), nové politiky a legislativa (30 %), hrozby a příležitosti (23 %) a přístup ke kapitálu (1 %). Můžeme tedy konstatovat, že udržitelnost je více než jen trend nebo módní slovo. Jedná se o dlouhodobou revoluci, která postupně mění podobu podniků ve všech odvětvích,“ je přesvědčen Stanislav Klika, ředitel oddělení Risk Advisory Services v poradenské společnosti BDO Czech Republic.

Aby se společnosti v oblasti udržitelnosti posunuly vpřed, měly by nastartovat komplexní proces postupného zlepšování. „Společnosti by měly v oblasti klíčových témat udržitelnosti budovat všeobecné povědomí, zvyšovat odborné znalosti a kvalifikaci svých vedoucích pracovníků a zaměstnanců. Důležité je zpracovat ESG strategii, vytyčit si priority a pojmenovat konkrétní cíle, kterých chce společnost dosáhnout. Aby bylo možné ověřit, že je strategie správná a že jsou cíle v očekávaném časovém horizontu splněné, je třeba měřit a zveřejňovat informace o vybraných ukazatelích ESG. Nezbytné je průběžně revidovat



zvolenou strategii a zlepšovat postupy v oblasti udržitelnosti tak, aby bylo možné splňovat vyvíjející se očekávání zainteresovaných stran a regulační požadavky," dodává Klika.

Zohlednění aspektů ESG ve všech dimenzích podnikání může podpořit konkurenceschopnost a růst, vytvořit nové příležitosti a zajistit, aby byla společnost stabilní a odolná v budoucnosti. Udržitelný přístup pomáhá vytvářet hodnotu jak pro společnost, tak pro její zúčastněné strany. Celkově lze říci, že přijetí principů ESG umožní společnostem využít nové tržní příležitosti, zajistit si zdroje a podmínky pro své podnikání, v neposlední řadě pak zlepšit svou pověst.

Tahouni musí být vedoucí pracovníci

Začlenění aspektů ESG do obchodní strategie a výběr správných priorit umožňuje společnostem identifikovat a řídit rizika, využívat příležitosti a vytvářet dlouhodobou hodnotu pro všechny zúčastněné strany.

Značný počet společností již definoval strategii udržitelnosti nebo ji právě vytváří. Je však důležité poznamenat, že je nezbytné vždy převést strategii ESG do provozních klíčových ukazatelů výkonnosti a ty systematicky měřit.

K definování strategie je podstatné zapojit vedoucí pracovníky společnosti. Jedině ti jsou schopni předvídat a reagovat na vyvíjející se výzvy v oblasti udržitelnosti a jejich rozhodnutí a vliv mají zásadní význam pro integraci udržitelnosti do všech aspektů podnikání. Aby byli schopni dobře plnit svou roli a dokázali také inspirovat a motivovat zaměstnance, je třeba, aby měli dostatek znalostí a informací o ESG. ■

CO PRŮZKUM TAKÉ ZJISTIL:

- Mezi hlavní překážky, které společnostem brání v jejich cestě za ESG, patří omezení nákladů a zdrojů (26 %), složité dodavatelské řetězce (16 %), překážky související s kulturou a chováním (15 %) a pak i nedostatek povědomí a porozumění (12 %).
- Zveřejňování informací o ESG také nabývá na významu. Informace o svých aktivitách v oblasti ESG již zveřejňuje 60 % respondentů, 20 % respondentů v současné době připravuje svou první zprávu a 18 % respondentů to plánuje v blízké budoucnosti.
- Interní sledování klíčových ukazatelů výkonnosti, související s ESG, zůstává pro mnohé firmy významnou výzvou, jak ukazuje skutečnost, že přibližně 28 % nekótovaných velkých společností a 38 % malých a středních podniků dosud nepřevadlo svou strategii udržitelnosti do operativních cílů.
- Očekávání zainteresovaných stran roste. Většina společností (78 %) již například obdržela konkrétní dotazy týkající se udržitelnosti od svých klientů. Přístup společnosti k problematice udržitelnosti zajímá i stávající či potenciální zaměstnance, investory či orgány veřejné správy.
- Mezi zainteresované strany, které nejvíce tlačí na společnost, aby byly udržitelnější, patří zákazníci (67 %), veřejné orgány/vlády (50 %) a stávající či potenciální zaměstnanci (51 %). Toto zjištění potvrzuje i skutečnost, že respondenty již tyto skupiny oslovují s konkrétními dotazy týkajícími se přístupu k problematice udržitelnosti.
- U B2C firem se spotřebitelé stále více zajímají o udržitelnost výrobků, které kupují. B2B firmy pak zvyšují očekávání od svých obchodních partnerů, protože musí zajistit, aby jejich dodavatelé, subdodavatelé a poskytovatelé dodržovali legislativou dané vysoké standardy v oblasti ESG.

PRODEJEM SOLÁRŮ TO NEKONČÍ

Na účtu mají 82 589 prodaných solárních panelů dovezených v 99 lodních kontejnerech. K tomu prodali 1779 měničů a 1605 bateriových setů. To vše rámuje více než tisícovka spokojených zákazníků z řad velkoobchodů i instalačních firem. Takovýmito statistikami platnými k začátku letošního března se chlubí znojenská společnost Green Energy Trading.



 Daniel Mrázek
 archiv Green Energy Trading, Shutterstock.com

O tom, že se firmě daří, výmluvně svědčí umístění v ocenění Diamanty českého byznysu. V Jihomoravském kraji získala nádherné druhé místo. Aby také ne, když z jejího jednatele Jaroslava Růžičky doslova číší zapálení a nadšení. „Nemohli bychom se takto rozvíjet, kdybych byl ve firmě zapálený sám. To nadšení se mi ale podařilo přenést i na mé kolegy, firmu dnes tvoří tým sedmnácti lidí. Díky tomu můžeme nabízet špičkové služby, protože aktivně sledujeme, co se v oblasti solární energie děje,“ říká. Počátky firmy sahají do roku 2010, kdy se Jaroslav Růžička se svou společností Euro Trade Agency podílel na developování projektu fotovoltaické elektrárny

v Hrušovanech nad Jevišovkou. Poznal, že v solární energetice je velký potenciál, a tak v tomto oboru už zůstal. Svou společnost přejmenoval na Green Energy Trading a v roce 2017 začal fotovoltaické panely a solární komponenty prodávat. Největšího rozmachu se Růžičkova společnost dočkala v roce 2022, kdy obecně byl nedostatek baterií a měničů. Green Energy Trading jimi přesto disponovala, protože se dostatečně předzásobila. Obrat firmy se tenkrát několikanásobně zvýšil a od loňského roku úspěšně expanduje i do zahraničí. Její dceřiné společnosti najdeme v Německu a v Bulharsku. Německá pobočka, která se nachází v Norimberku, zásobí Německo, Rakousko a Švýcarsko. Bulharská pobočka v Sofii obstarává poptávky zejména z Bul-

JAROSLAV RŮŽIČKA

Po sametové revoluci začal podnikat v oblasti reklamy, vydavatelství a tisku. Začátkem milénia se stal vlastníkem společnosti EUROPrint CZ, ale vyvíjel i další aktivity, například obchodoval s obalovým materiálem. V roce 2005 spoluzaložil společnost Euro Trade Agency, s níž se dostal ke skupině podnikatelů, kteří v Hrušovanech nad Jevišovkou na ploše pěti hektarů developovali projekt fotovoltaické elektrárny s instalovaným výkonem 3,5 MWh. Takto se Jaroslav Růžička blíže seznámil s fotovoltaikou. Začal zprostředkovávat akvizice pro projekty fotovoltaických elektráren. V roce 2010 svou firmu přejmenoval na nynější Green Energy Trading a zabývá se obchodem v oblasti obnovitelných zdrojů.





harska, Rumunsko, Řecko a Turecko. Z centrály ve Znojmě prodává zboží nejen v rámci České republiky a Slovenska, ale také do Polska, Maďarska nebo například do Bosny.

Až na kraj světa

„Zboží bereme také přímo od čínských výrobců, a tak máme dobré znalosti o světovém trhu. Díky tomu víme, že v současné době je o solární moduly daleko větší zájem na trzích mimoevropských, především v Indii, Pákistánu a Japonsku,“ informuje Růžička, a proto vyložené na spadnutí má pobočky v Indii, Vietnamu, ale také v Egyptě či na Madagaskaru. A rozhodně se nejedná o plány konečné.

Při vstupování na nové trhy Jaroslav Růžička těží z kontaktů, které získal za celou dobu svého podnikání, a to nejen v oblasti fotovoltaiky: „Jsou tam různé mentality, je tam jiná kultura, a hlavně potřebujeme mít lokálního partnera. Jde o někoho, koho dlouho znám a věřím mu. Například partnera v Indii znám díky svému předchozímu podnikání už 24 let. Oni tam mají kontakty, protože jsou místní. My zase známe know-how, to znamená, že máme potřebné zdroje.“ Green Energy Trading má přehled o tom, kde jsou zásoby jakých komponentů a za jakou cenu, kde se co vyrábí s jakými dodacími lhůtami, a tak dokáže spolehlivě uspokojit zákaznickou poptávku.

Portfolio značek, které nabízí, je neskutečně široké. Zákazníci tak dostanou přesně to, co si přejí. „Pro naše zákazníky pořádáme školení a tréninky, předáváme jim důležité informace, poskytujeme technickou podporu. Jsou to naši obchodní partneři, ne pouze lidi, kterým za nejlepší cenu prodáváme zboží. Umožňujeme jim také objednat si u nás moduly dopředu. My díky tomu máme jistotu, že budeme mít odběratele, a oni zase, že budou mít panely za fixovanou cenu,“ vypočítává s tím, že takto postupují na všech trzích, kde působí.

Jaroslav Růžička si zakládá i na tom, že ke každé zemi přistupuje s náležitým respektem: „Když v některé zemi podnikám, tak v ní také platím daně. V Německu založíme německou společnost a řídíme se německými zákony. Považuji to za férové. Ale i za pragmatické. Třeba Indové budou mnohem spíše obchodovat s indickými jednateli a zaměstnanci v indické společnosti řídící se indickým právem než s nějakou firmou

z Česka. Tím pádem se na novém trhu necítíme jako cizinci a ani místní lidé nás nepovažují za cizince.“

Panely téměř nestárnou, když se to s nimi umí

Každého zákazníka zajímá, jak dlouho mu nové zařízení bude sloužit. To má několik rovin, jde totiž o životnost jednotlivých dílů. Jak si ale Jaroslav Růžička sám ověřil, samotné panely vydrží dlouho. Hodně dlouho. „V roce 2018 jsme v elektrárně měřili výkon panelů z roku 2010 a nezaznamenali jsme prakticky vůbec žádné zhoršení. Ze sedmi tisíc panelů jich bylo potřeba vyměnit jen šedesát, tedy zanedbatelné množství. Poškozeny byly téměř výhradně vnějšími vlivy, třeba na ně někdo odmrštil kámen při sečení trávy. A to byla technologie ještě relativně stará, dnes máme panely mnohem kvalitnější. Takže jestliže výrobce slibuje životnost třicet let, já nepochybuji, že bude mnohem delší,“ dělí se o vlastní zkušenost.

Podstatně menší životnost ale mají měniče, baterie a konstrukce. V jejich případě je potřeba s obnovou počítat přibližně po deseti letech. Není ale problém nová zařízení dát ke starým, ale stále dobře pracujícím panelům.

Vliv na životnost samozřejmě má i správná instalace a údržba. Tím se vracíme k tomu, že Green Energy Trading své zákazníky vzdělává i v této oblasti. I díky tomu mohou být služby ve fotovoltaice (nejen u nás) stále kvalitnější. ■



BAD
SCHLOSS



NAŽIVO

92

VÝJIMEČNÝ VEČER V MALOSTRANSKÉ CITADELE

Křest titulů mediální divize komunikační
agentury COT group

96

DEBATA S GENERÁLEM

Kulatý stůl Comenia & Karel Řehka | Generální
štáb Armády ČR

BAD GASTEIN – HOTEL BADESCHLOSS

Díky inovativním technologiím pozvedáme,
industrializujeme a celosvětově zavádíme způsob
výstavby pomocí betonových prefabrikátů. Díky
tomu pomáháme budovat kvalitní a bezpečné
životní a pracovní prostory pro všechny.



1

KŘEST MĚSÍČNÍKŮ KOMORA A MAGAZÍNU BE THE BEST VÝJIMEČNÝ VEČER V MALOSTRANSKÉ CITADELE

✍ Petr Karban

📷 Aleš Funke

Bývá tradicí, že mediální divize agentury COT group křtí své tituly na místech, která dodávají každému z večerů neopakovatelnou jedinečnost. A nejinak tomu bylo i v březnu – hostitelem večera byl hotel Mandarin Oriental Prague.

Je to hotel vpravdě mimořádný. Pyšní se skvělou polohou mezi paláci a zahradami historické Malé Strany, nachází se jen pár kroků od nejslavnějších památek, jakými jsou Karlův most a Pražský hrad. Vybudován byl v místě bývalého dominikánského kláštera ze 14. století, a má tak dlouhou historii a zajímavou architekturu. Vysoké hradby z něj tvoří v pravém slova smyslu citadelu – chrání jeho hosty před hlukem i davy proudících po dlážděných ulicích a přes tušený pulz města poskytují dostatek místa pro klidný pobyt i posezení v zahradách. A pyšnit se může i takovými unikáty, jako je wellness v bývalé a odsvěcené renesanční kapli. Mimořádný interiér pak doplňují prvotřídní servis i vynikající gastronomie. V součtu vytvořil dokonale základ pro velmi příjemný jarní večer s vůní kvetoucích magnolií. A ten jsme si společně užili... ■



2

1 Na pódiu se při křtu Komory sešli s Evou Frindtovou a Gabrielou Ben Ahmed (COT group) hned dva kolegové ze stavebnictví, tváře dvou křtěných čísel – Jan Odehnal (vlevo, Inten group) a Jan Ledvinka (Huge)

2 Křest jarního čísla hostily jedinečné prostory hotelu Mandarin Oriental Prague



3



4

3 O křest magazínu Be the Best se postarali Karel Muzikář, Eva Frindtová a Gabriela Ben Ahmed. Jaroslava Havla, tvář jarního čísla, zastoupil Vladek Krámek (Havel & Partners + One Family Office)

4 Tomáš Čáp (Comenius) a Roman Horák (Hydrogen 1)

5 Janové Odehnal a Ledvinka s Karlem Muzikářem



5



6



7

6 Adam Liška (Aero Vodochody)
a Bronislava Paučková (Farmak)

7 Renáta Zajíčková (Praha 5) a Brigita
Waning (lékařka celostní medicíny,
psychoterapeutka)

8 Oldřich Šubrt (klinika Program Health
Plus)

9 Manželé Martin a Ivana Holcátovi
(FN Motol)

10 Natali Ruden (Fashion Trend),
Gabriela Ben Ahmed a Štěpán Malý

11 Eva Frindtová (COT group) a Štěpán
Malý (Mandarin Oriental Prague)



8



9



10

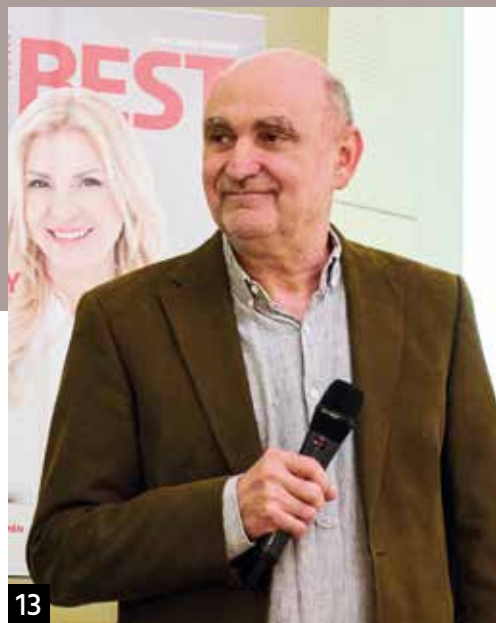
- 12 Vitruccellové mísy Zdeňka Lhotského
- 13 K atmosféře večera přispěl svými unikátními mísami i vlastní přítomností i výtvarník a podnikatel Zdeněk Lhotský (Studio Lhotský)
- 14 Miloslava Procházková (Avanti Floor) a Jana Nováková (Trustav)
- 15 Ivana Votavová (Laufen ČR) a Karel Muzikář (Comenius)



11



12



13



14



15



DEBATA S GENERÁLEM

Další tradiční diskuzní setkání – Kulatý stůl Comenia – uspořádala společnost Comenius 25. dubna v TOP hotelu Praha. Tentokrát s náčelníkem Generálního štábu Armády České republiky.

☑ Comenius 📷 Comenius

Na 70 významných účastníků nejen z oblasti obranného a zbrojního průmyslu diskutovalo s generálporučíkem Karlem Řehkou bezpečnostní situaci v Evropě i ve světě, stav modernizace a budoucí potřeby Armády České republiky, jedním z témat byla i možnost návratu povinné vojenské služby. ■





5

KULATÝ STŮL COMENIA

25. DUBNA 2024

DISKUZNÍ SETKÁNÍ S NÁČELNÍKEM
GENERÁLNÍHO ŠTÁBU AČR

- 1 Radoslav Moravec (Zeveta Bojkovice), Karel Řehka, Karel Muzikář (Comenius), Lenka Gutová (Ústřední vojenská nemocnice), Ladislav Semetkovský (Primoco UAV)
- 2 Jaroslav Novák (Vyšehrad 2000), Jan Klas (Řízení letového provozu)
- 3 Miroslava a Jiří Hromasovi (Max Merlin)



6



7

- 4 ex-náčelník Generálního štábu Armády ČR Jiří Šedivý
- 5 Pavel Diviš (TGS), Jaroslav Mikoláš (Lupofyt), Radoslav Moravec (Zeveta Bojkovice), Radoslav Moravec Jr. (Pyro-Technology) a Ladislav Verner (Soma)
- 6 Kulatý stůl Comenia – diskuzní setkání s náčelníkem Generálního štábu Armády České republiky Karlem Řehkou
- 7 Tomáš Čáp (Comenius), Kateřina Beránková (AWECZ), Jiří Janoušek (aeroX), Julianna a Vojtěch Pražmovi (Modelárna Liaz)

ADRESÁŘ

- AK HAVEL & PARTNERS**
..... **6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, 22**
Na Florenci 2116/15
110 00 Praha 1
www.havelpartners.cz
- BDO** **86**
V Parku 2316/12
148 00 Praha 4
www.bdo.cz
- COT GROUP** **6, 8, 10, 12,**
..... **14, 16, 18, 20, 22, 30, 92**
Garden Eleven,
Kubánské nám. 1391/11
100 00 Praha 10
www.cot.cz
- ENSANA** **5**
Masarykova 22
353 01 Mariánské Lázně
www.ensanahotels.com
- FARMAK** **46**
Na Vlčinci 16
779 00 Olomouc
www.farmak.cz
- FOSFA** **24, 27**
Hraniční 268/120, Poštorná
691 41 Břeclav
www.fosfa.cz
- GREEN ENERGY TRADING** **88**
Dobšická 3579/15
669 02 Znojmo
www.getrading.eu
- HOTEL MANDARIN ORIENTAL** **76, 92**
Nebovidská 459/1
118 00 Praha 2
www.mandarinoriental.com
- HOTEL MARRIOTT** **2**
V Celnici 8
110 00 Praha 1
www.marriottprague.cz
- HUGE COMPANY**
..... **6, 52, 70, 82, 84, 90**
Rybná 716/24
110 00 Praha 1
- INNOMOTICS** **38**
Škrobárenská 511/5
617 00 Brno
www.innomotics.com
- JADRAN ŠETLÍK** **60**
www.jadransetlik.com
- KRAJSKÝ ÚŘAD ÚSTECKÉHO KRAJE** **80, 100**
Velká hradební 3118/48
400 02 Ústí nad Labem
www.kr-ustecky.cz
- LEADERS CLUB**
..... **32, 36, 38, 40, 42**
Razinova 1574/3,
700 30 Ostrava
- LAW GROUP** **1, 54**
náměstí Svobody 9
602 00 Brno
www.lawgroup.cz
- LEDNICKO-VALTICKÝ HUDEBNÍ FESTIVAL** **64**
www.lvhf.cz
- LINDE GAS ROC ROPICE** **42**
Ropice 463
739 61 Ropice
www.linde-gas.cz
- MATEJČA DANIEL** **64**
www.danielmatejca.com
- MEDICPROGRESS** **48**
Hněvotín 588
783 47 Hněvotín
www.medicprogress.cz
- M.L.S. HOLICE** **36**
Sladkovského 149
779 00 Olomouc
www.mls.cz
- ONE FAMILZ OFFICE** **6, 8,**
..... **10, 12, 14, 16, 18, 20, 22, 35**
Na Florenci 1332/23
110 00 Praha 1
www.onefamilyoffice.cz
- PEARL – DESIGN** **72**
Ladova 389/10
779 00 Olomouc
www.pearl-design.cz
- PRAGUE AESTHETIC CLINIC** **99**
Višňová 1957/25
140 00 Praha 4
www.pragueclinic.cz
- SLEZSKÁ UNIVERZITA – OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ FAKULTA** **40**
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
www.slu.cz/opf
- TRUSTAV** **79**
K Popelce 2399/4
150 00 Praha 5
www.trustav.cz
- VÁPENKA VITOUL** **44**
Mladeč 132
783 21 Mladeč
www.vitoul.cz
- VINAŘSTVÍ VAJBAR** **69**
U Vily 480
691 05 Zaječ
www.vinarstvivajbar.cz
- WTC PÍSEČNÁ** **50**
Písečná 147
790 82 Písečná
www.wtc-pisečna.eu
- ZDRAVÉ STRAVOVÁNÍ** **28**
Jiřího z Poděbrad 978
696 62 Strážnice
www.zdravestravovani.cz



Prague aesthetic Clinic CESTA K DOKONALOSTI

MUDr. Ali Amiri
Zakladatel kliniky,
specialista estetické
a korektivní dermatologie,
odborník na lifting plně
vstřebatelnými nitěmi





Žatec a krajina
žateckého chmele



unesco
Památká
světového dědictví