

ANATOMIE ÚSPĚCHU

BE THE **BEST!**

SOUVISLOSTI

Diamanty českého
byznysu

**DOPŘEJTE SI SERVIS
PRO DOLAROVÉ
MILIARDÁŘE**

Jaroslav Havel

OSOBNOSTI



FENOMÉN



VÝZVY



INSPIRACE



LÁZNĚ V HOTELU MANDARIN ORIENTAL, PRAGUE

Začněte svou cestu k rovnováze v našich lázních, které byly oceněny jako **nejlepší hotelové Spa v České republice** za rok 2023 v rámci World Spa Awards. V unikátním prostoru bývalé renesanční kaple naleznete díky tradičním i inovativním procedurám a péči našich špičkových odborníků zaslouženou harmonii a relaxaci.



Mandarin Oriental, Prague
Nebovidská 459/1, Malá Strana, 118 00, Praha, Česká republika
+420 233 088 655, MOPRG-SPA@MOHG.COM



„JE POTŘEBA BÝT ODLIŠNÍ, ABYSTE BYLI NENAHRADITELNÍ.“

Coco Chanel, francouzská módní návrhářka (1883-1971)

Sedm obyčejných slov. A je to jedna z největších pravd. Byznysových, podotýkám, protože si dovolím tvrdit, že pro život to tak úplně neplatí. Ale zůstaňme ve světě firem a podnikatelů. Poslední roky patří mezi jedno z nejméně frekventovaných slov Krize. A (nejen) ekonomové žehrají, že se nám světem, pardon, Evropou, šíří takový nešvar – na všechno chceme právo, ale k odpovědnosti za cokoliv kdykoliv jsme připraveni volat stát. Tak nějak se to stává normou. Máme plná ústa občanské společnosti, ale ve skutečnosti jsme se stali společností nárokovou. Bebíčko chceme pofoukat, zalepit a navrch za tu újmu nějaké zadostiučinění. Nedaří se? Státe, zaplať, nepostaral ses!

Jako bychom zapomínali, že právo a odpovědnost jsou siamská dvojčata. Možná si říkáte, co společného to má s madam Coco. Inu, potřeboval jsem tenhle úvod k tomu, abych se svěřil s jednou osobní zkušeností. Totiž, že ti opravdu odlišní, jedineční a nenahraditelní, se z výše řečeného vymykají. Ti nestojí s nataženou rukou. Často se s nimi setkávám a vždycky mě zajímá, s jakými problémy se potýkají. Rozpovídají se různě, ale končívali všichni stejně: „Ono to ale nestojí moc za řeč, to jsou běžné věci, které k podnikání patří. Kdyby to bylo jinak, podnikal by každý moula.“ Lituji všechny, kteří k odlišnosti nemají odvahu. Víím, není lehké ji najít nebo vytvořit. Už proto, že většinový svět vlastně nemá odlišnosti rád. To může být vysvětlení, ne omluva.

Přál bych téhle zemi nekonečný zástup nenahraditelných odlišných. A chci upřímně poděkovat vám, kteří už odlišní jste... ■



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:** Ondřej Pýcha **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:** 15. 3. 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:** 26. 3. 2024 • ISSN 1214-6315 • Evidenční číslo MK ČR E 15014 • Vydavatel neručí za obsah inzerátů.

NEPŘEHLÉDNĚTE

BE THE BEST

JARO 2024

06

SOUVISLOSTI

- 10 DOPŘEJTE SI SERVIS PRO DOLAROVÉ MILIARDÁŘE
- 14 KRÁVA SEŽERE I PĚNOVÝ POLYSTYREN
- 28 MATADOŘI VERSUS MLADÍ A NEKLIDNÍ

30

OSOBNOSTI

- 32 NEJSME STVOŘENI PRO MARATONY
- 38 UŽ SE MI NECHCE SKÁKAT PO HLAVĚ DO PROPASTI

42

FENOMÉN

- 44 PRŮVODCE NA CESTĚ KE ZDRAVOTNÍ GRAMOTNOSTI
- 46 NECHCI USTRNOUT
- 48 VĚCI JSOU NEMOŽNÉ JEN ZDÁNLIVĚ



RŮŽOVÁ MÁNIE

Většina diamantů z Argyle, asi nejslavnějšího – a již uzavřeného – diamantového dolu na světě, je hnědých. Škála dalších barev jde od růžové přes purpurovou až po fialovou. Ty růžové jsou nejžádanější a nejdražší. Možná i proto, že zabarvení diamantů způsobují stopové prvky. U růžových diamantů ale žádné nebyly nalezeny a experti se domnívají, že růžový odstín pochází z narušení krystalické mřížky intenzivním působením tlaku a tepla.

Růžové kameny představují jen setinu procenta z celkové produkce dolu Argyle.

A i proto jsou snem všech sběratelů a diamantových investorů.

Společnost Nobless Czech diamanty miluje a připravuje pro Česko unikátní výstavu a ještě unikátnější prezentaci. Proto jí patří předěly tohoto čísla.



52

INSPIRACE

- 54 PRAHA JE VĚTŠÍ NEŽ LONDÝN
- 58 HLADINA ZRCADLÍ TO, CO JE DOLE
- 70 DOPŘEJTE SI ZELENOU KÁVU!

76

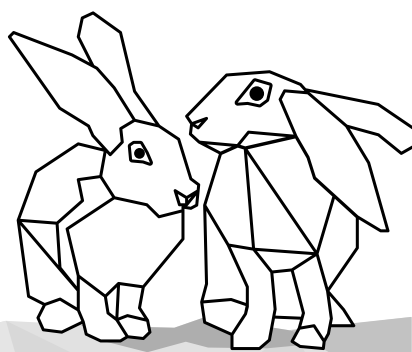
VÝZVY

- 78 VĚDÍ, ALE NEPŘIPRAVUJÍ SE
- 82 ENERGIE JSOU KLÍČ
- 84 OSTRAVSKO POTŘEBUJE REFRESH

88

NAŽIVO

- 90 MARRIOTT POD HLADINOU
- 94 UDRŽITELNOST JE LIFE FRIENDLY
- 96 NIC NĚCO STOJÍ



ZAJÍCI ZE ZAJEČÍ

RODINNÉ VINAŘSTVÍ

Svěží moravská vína v lahvích | moderních bag in box | frizzante | magnum



Resort v Zaječí

nabízí ubytování v klimatizovaných pokojích a bungalovech, krásný výhled na Pálavu i vyhřívaný bazén.

Firemní školení | oslavy | svatby | degustace ve sklepě | zážitková dovolená

www.zajicizezajeci.cz



SOUVISLOSTI

08

DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU
objektivní ekonomické žebříčky | COT GROUP

10

**DOPŘEJTE SI SERVIS PRO DOLAROVÉ
MILIARDÁŘE**
Jaroslav Havel | HAVEL & PARTNERS,
ONE FAMILY OFFICE

14

KRÁVA SEŽERE I PĚNOVÝ POLYSTYREN
Zdeněk Lhotský | STUDIO TAVENÉ SKLENĚNÉ
PLASTIKY

20

VÝZNAM EVROPY UPADÁ
anketa magazínu Be the Best | COT GROUP

24

LIDEM MYŠLENÍ – STROJŮM DŘINU
Tomáš Baťa | NADACE TOMÁŠE BATI

28

MATADOŘI VERSUS MLADÍ A NEKLIDNÍ
Tomáš Končický & Jan Prchal | BANK GUTMANN

Hodnota diamantů Argyle narostla
za 19 let o více než 500 %.

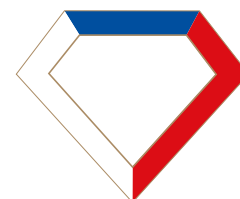
WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ



DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU



Česká ekonomika – zkoušená pandemií, rozpadem dodavatelských řetězců, geopolitickými konflikty, energetickou krizí i inflací – sice nehlásí v posledních letech ty nejoslavnivější výsledky, ale možná je to o důvod víc připomínat si její úspěchy. I proto po pandemickém intermezzu opět ožívá žebříček Diamanty českého byznysu.

✍ Petr Karban 📷 archiv COT group

Základním posláním žebříčku je zhodnocení nejúspěšnějších podnikatelských subjektů dle jejich ekonomických výstupů. Hodnocení probíhá na úrovni krajů, a jsou tak eliminovány regionální rozdíly. V každém kraji je sestaven žebříček, odměněny jsou vždy tři nejlepší společnosti. Základem hodnocení jsou čtyři objektivní kritéria, která

stejnou vahou skládají výsledný Diamantový index. Jsou jimi nárůst obrátu, nárůst aktiv, ROE a běžná likvidita. Hodnocena jsou vždy tři poslední fiskální období, přičemž jejich váha není rovnocenná, ale s každým rokem klesá o deset procentních bodů. Koneční vlastníci hodnocených firem s obrátem 100 mil. Kč až 5 mld. Kč musejí být minimálně z poloviny z České republiky a z hodnocení jsou vyloučeny firmy s nesplácenými závazky, finanční instituce, obchodníci se zbraněmi, pohonnými hmotami a energiemi, sázkové kanceláře a organizátoři hazardu.

DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU

Žebříček českých firem, sestavovaný na základě objektivních ekonomických kritérií expertní společností Dun & Bradstreet. Organizátorem je společnost COT group, záštitu nad žebříčkem převzala mimo jiné i Hospodářská komora ČR. Ceny v podobě uměleckých skleněných plastik pro oceněné firmy připravuje sklárna Lhotský. První ročník žebříčku byl vyhlášen v roce 2019. Hlavními partnery letošního žebříčku jsou společnosti Adax Fond, Alukov, Havel & Partners, One Family Office, Renomia a Zdravé stravování.

Hodnota nejsou jen peníze

Do letošního žebříčku se promítá i sílící trend společenské odpovědnosti. Jakkoliv je podnikání činností, která musí dávat ekonomický smysl, je to – v duchu baťovských principů – především služba, jejímž základním znakem jsou nefinanční hodnoty, jako jsou užitek a prospěch.

Proto se organizátoři rozhodli ocenit nejen firmy ekonomicky úspěšné, ale i ty, které naplňují podstatu odpovědného podnikání. V tomto druhém žebříčku bude hodnoceno v každém kraji pět společností a kritéria budou poměřovat udržitelnost provozu a ekologickou stránku jejich produktů a služeb, udržení hodnot v čase, úspěch v tradičních odvětvích nebo postupech výroby, udržení a rozvoj řemesla a podpora rozvoje regionu.

V tomto subjektivním žebříčku, který sestaví Diamantová porota, budou hodnoceny firmy, které v daném regionu působí déle než 25 let, mají obrát nad 200 milionů. Stejně jako v případě objektivního ekonomického žebříčku je podmínkou, že koneční vlastníci hodnocených firem musejí být minimálně z poloviny z České republiky a z hodnocení jsou vyloučeny firmy s nesplácenými závazky, finanční instituce, obchodníci se zbraněmi, pohonnými hmotami a energiemi, sázkové kanceláře a organizátoři hazardu. Ocenění budou předána nejlepším firmám od dubna do října v šesti regionálních setkáních v Brně (pro kraje Zlínský, Jihomoravský a Vysočina), Plzni (Plzeňský a Jihočeský), Karlových Varech (Karlovarský a Ústecký), Pardubicích (Liberecký, Královéhradecký a Pardubický), Olomouci (Moravskoslezský a Olomoucký) a Praze (Praha a Středočeský). ■

Pořadatel



Záštitu



Generální partneři



Hlavní partneři



Partneři



Mediační partneři



DOPŘEJTE SI SERVIS PRO DOLAROVÉ MILIARDÁŘE

S Jaroslavem Havlem o tom, jak se buduje a řídí největší středoevropská právní kancelář. Ale především o unikátním projektu správy majetku, pro nějž inspirací byly nejen zkušenosti byznysových rodů Rockefellerů a Morganů, ale také Warren Buffett, Charlie Munger či Ray Dalio.



✍ Petr Karban 📷 Ondřej Pýcha

V roce 2000 jste získal titul doktora práv a již o rok později jste založil vlastní právní kancelář – co vás k tomu vedlo?

Bylo nás u zrodu naší advokátní kanceláře celkem pět právníků, bylo nám tehdy kolem třiceti a pracovali jsme pro významné zahraniční kanceláře zejména na mezinárodních transakcích – já osobně v Linklaters, kde jsme spolupracovali i se společností Deloitte a dozvěděli jsme se, že hledají někoho, kdo by v Česku vybudoval partnerskou advokátní kancelář. Přišlo mi to jako vhodná příležitost, s níž by bylo možné spojit myšlenku vlastního projektu.

Jaká tehdy byla vaše vize?

Naší představou bylo vybudovat v Česku úspěšnou advokátní kancelář podle amerického modelu, tedy firmu, která bude poskytovat komplexní právní servis potřebný pro byznys a bude na českém trhu alternativou k mezinárodním kancelářím. A to se nám povedlo, dnes jsme největší nezávislou česko-slovenskou advokátní kancelář s 350 právníky a daňovými poradci a celkem 3 000 klienty a poskytujeme služby ve všech oblastech práva i podnikání.

Jak se vlastně řídí takto velká advokátní kancelář? Počtem lidí si nezádáte s velkými korporáty...

Řízení advokátní kanceláře je specifická, velmi náročná disciplína. Jednou z hlavních priorit je pro nás udržet si schopnost rychle a flexibilně rozhodovat a přizpůsobovat se vnějším okolnostem. Jakmile se z vaší firmy stane „úřad“, nemíříte dobrým směrem. Abychom skutečně efektivně mohli fungovat, máme i profesionální management kanceláře v oblastech, jako jsou HR, finance či marketing.

Jak moc se za těch více než dvacet let změnilo těžiště vaší práce?

Mění se přirozeně podle vývoje ekonomiky a nových trendů. My se vedle dlouhodobých „tradičních“ oborů, jako jsou právě M & A nebo například real estate či finance, zaměřujeme nyní i na další oblasti, například řešení komplexních sporů a krizových situací klientů, kde je vidět největší přidaná hodnota nejen naší značky a komplexity týmové práce, ale využíváme i mimořádného informačního vybavení kanceláře, unikátní sítě kontaktů včetně bezpečnosti, PR, médií, tak i mimořádných schopností a zkušeností největších „hvězd kanceláře“. Působíme hodně mezinárodně – budeme otvírat i zahraniční kancelář ve Frankfurtu. Velké aktuální téma posledních let a zejména i let budoucích je pak i přesun správy privátního i podnikatelského majetku od lidí, kteří po revoluci vybudovali úspěšné firmy a teď pomalu opouštějí aktivní pracovní život – proto jsme zřídili ONE FAMILY OFFICE.

Co tuto generaci nyní čeká?

Podnikatelé, kteří po revoluci dokázali vybudovat velmi úspěšné firmy a díky svému úsilí v posledních 30 letech enormně navýšili své jmění, jsou nyní na vrcholu ekonomické aktivity a řeší, nebo v nejbližších letech řešit budou, co bude s jejich majetkem a byznysem dál. Pro nástupníky této generace podnikatelů bude cílem zejména rozumně spravovat vybudované jmění, udržovat jeho hodnotu a efektivně řídit jeho výnosy. Zásadní význam bude mít pro ně právě profesionalizovaná správa tohoto jmění, a to i kvůli tomu, že u nové generace očekáváme menší míru osobního zapojení, protože pro ně budou mít daleko větší význam jiné hodnoty či jejich osobní podnikatelské ambice. Jde o celosvětový trend přesunu starosti a péče o majetek od zakladatelů ke správčům. Dá se proto předpokládat, že po vzoru zahraničních rodin budou zakladatelé ve spolupráci s rodinou ve větší míře delegovat správu majetku na profesionální poradce.

V této oblasti jste nyní také aktivní. Se začátkem roku jste spustili zmiňované ONE FAMILY OFFICE? O co jde?

Už v roce 2012 jsme začali postupně vytvářet systém pro komplexní správu, ochranu a finanční řízení našich vlastních aktiv vybudovaných díky našemu působení v advokacii. Teď po více než 10 letech umožňujeme dalším obchodním přátelům stát se jeho rovnocennou

JAROSLAV HAVEL

Jaroslav je hlavním partnerem a investorem ONE FAMILY OFFICE. Je spoluzakladatel a řídicí partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS, která je s více než 350 právníky a daňovými poradci největší nezávislou právní firmou ve střední Evropě a poskytuje nejkompexnější právní a daňové služby na trhu více než 3 000 klientům, mj. cca 300 vysoce bonitním českým a slovenským rodinám.

Jaroslav se věnuje komplexnímu poradenství v oblasti rozvoje a strategického řízení rodinných a jiných nejvýznamnějších českých a slovenských soukromě vlastněných firem, zejména plánování následnictví, a správě a ochraně majetku a investic. V těchto oblastech dlouhodobě sleduje světové trendy a implementuje je na český a slovenský trh profesionálních služeb.

Zaměřuje se také na rozvíjení vztahů s nejvýznamnějšími klienty kanceláře a strategickými obchodními partnery v ČR, na Slovensku i v zahraničí.

Jaroslav je dále hlavním akcionářem mediální skupiny Premium Media Group a její spřízněné PR agentury SuccessStory; mediální skupina i agentura se věnují primárně tematice investic a zájmů nejbodnější klientely, cca 50 tisíc lidí v ČR a SR, typicky označované jako dolaroví milionáři. Je také akcionářem a investorem řady dalších společností a projektů (nemovitosti, private equity a venture capital). Celkově jeho aktivity generují tržby cca 2 mld. Kč a EBITDA cca 500 mil. Kč.

součástí a na partnerském principu využívat výhod našeho multi family office. Ten má za cíl vytvářet prostředí pro sdílení zkušeností, investičních příležitostí a prohlubování obchodní spolupráce zapojených partnerů a jejich rodin. Tento model umožňuje klientům sdílet nejen zkušenosti a informace, ale i náklady a zdroje spojené se správou majetku.

Co bylo hlavním motivem vzniku ONE FAMILY OFFICE?

Bylo nutné vytvořit co nejlepší systém správy a ochrany našeho majetku. Protože máme unikátní znalosti v dané oblasti, které z povahy věci obsahu a rozsahu našeho dosavadního působení v poradenství ani nikdo jiný v ČR a SR mít nemůže, rozhodli jsme se si tu „optimální“ organizaci vytvořit sami. Postupně fungoval multi family office pro naše potřeby, po otestování jsme se rozhodli ho otevřít obchodním partnerům. ONE FAMILY OFFICE je jen završením postupného přípravného procesu, který trval v poradenství 16 let a v investicích 11 let.

Zabezpečujeme nejen plánování přechodu správy a distribuce majetku, ale i další specializované služby, včetně významné nadstavby v podobě služeb zdravotní a bezpečnostní concierge, péče o ochranu osobnosti, PR anebo mediální ochrany. Přinášíme obchodním partnerům také mimořádně rozsáhlou paletu příležitostí lokálních či zahraničních koinvestic. Naším partnerům, ale i sami sobě, zajišťujeme servis na úrovni dolarových miliardářů.

Nejde tedy pouze o expertizu v právních záležitostech?

Správa majetku je multidisciplinární oblast, která zahrnuje ekonomické, manažerské i právní aspekty. Ekonomické znalosti jsou klíčové pro investiční rozhodování a dlouhodobé plánování, manažerské dovednosti pro efektivní správu týmu a zdrojů, a právní expertiza je zásadní pro navigaci v komplexním regulatorním a daňovém prostředí. Aby se správce mohl profesionálně a úspěšně starat o rozmanité aspekty

ZÁSADNÍ VÝZNAM BUDE MÍT PRO NĚ PRÁVĚ PROFESIONALIZOVANÁ SPRÁVA TOHOTO JMĚNÍ, A TO I KVŮLI TOMU, ŽE U NOVÉ GENERACE OČEKÁVÁME MENŠÍ MÍRU OSOBNÍHO ZAPOJENÍ, PROTOŽE PRO NĚ BUDOU MÍT DALEKO VĚTŠÍ VÝZNAM JINÉ HODNOTY ČI JEJICH OSOBNÍ PODNIKATELSKÉ AMBICE.

ONE FAMILY OFFICE

Multi family office poskytující nový rozměr v oblasti profesionální správy a ochrany majetku. Pro bonitní rodiny a jednotlivce zajišťuje komplexní poradenské služby s mezinárodním přesahem a maximálním klientským komfortem. ONE FAMILY OFFICE vznikl ve spolupráci s největší česko-slovenskou advokátní kanceláří HAVEL & PARTNERS. Sdružený majetek zakladatelů, partnerů a omezeného okruhu obchodních přátel, kteří se podílejí na platformě ONE FAMILY OFFICE, dosahoval při založení k 1. 1. 2024 hodnoty 7,5 mld. Kč. Seniorní členové týmu ONE FAMILY OFFICE působí v Londýně a v Dubaji; v roce 2024 připravuje multi family office rozšíření působení o zastoupení v Curychu a Frankfurtu. Tým tvoří 15 špičkových investičních profesionálů s mimořádnými zkušenostmi ze zahraničí i z největších česko-slovenských finančních skupin či family officů, včetně 4 partnerů, a také poradenský tým skupiny pro privátní klienty advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS čítající více jak 50 právních, daňových a účetních poradců.

klientova majetku, musí být podle našeho názoru respektovanou institucí, která je vždy dostatečně personálně vybavena potřebným analytickým zázemím a relevantní oborovou expertizou schopnou flexibilně reagovat na požadavky partnerů – členů multi family office. Věříme, že jsme takový tým vybudovali. Naším mottem je, že teprve to, co je dost dobré pro nás samotné, to představujeme partnerům ONE FAMILY OFFICE.

Na koho tedy ONE FAMILY OFFICE cílí?

Primárně na bonitní rodiny a jednotlivce. Mezi naše partnery patří úspěšní podnikatelé, vrcholoví manažeři, příslušníci svobodných povolání s významnými příjmy, a další osoby s disponibilním majetkem od 10 mil. USD (komplexní služby), nicméně odpovídající servis jsme schopni zabezpečit i pro partnery s nižším disponibilním majetkem od 1 mil. USD.

Působíte v České republice a na Slovensku?

Kanceláře máme v České republice i na Slovensku. Základním odlišením, a i důvodem vzniku ONE FAMILY OFFICE, byla ale potřeba investovat globálně. Kromě ČR a SR seniorní členové týmu působí i v Londýně a v Dubaji. V roce 2024 pak připravujeme rozšíření působení o zastoupení v Curychu a Frankfurtu. Díky výborným vztahům s předními světovými finančními institucemi máme možnost partnerům zprostředkovat exkluzivní mezinárodní investiční příležitosti, k nimž by se jinak nedostali. A v neposlední řadě prostřednictvím zapojení odborníků poradenské skupiny HAVEL & PARTNERS mají partneři ONE FAMILY OFFICE přístup ke špičkovému

poradenství po celém světě, k mezinárodním i lokálním znalostem a odbornosti prostřednictvím více než 90 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa. Díky širí mezinárodních i místních kontaktů máme k dispozici pravidelné informace od analytiků top globálních investičních bank, švýcarských a jiných privátních bank, ale i předních asset manažerů z regionu střední a východní Evropy, informace z private ekvity, venture kapitálových i hedgeových fondů. Díky těmto informacím víme, že pro úspěch je potřeba s investicemi vykročit za hranice.

Kam konkrétně?

Při sestavování našeho unikátního investičního týmu jsme přihlíželi k našemu základnímu zájmu, a to je diverzifikace našeho majetku i ostatních partnerů multi family office, mimo ČR a SR. Toho lze dosáhnout pouze ve spolupráci s elitními finančními odborníky v klíčových světových finančních centrech, jako jsou New York, Silicon Valley, Londýn, Frankfurt, Curych, Vídeň, či Dubaj, Singapur a Hongkong. Většina kolegů z našeho investičního týmu v minulosti pracovala v mezinárodním prostředí v institucích, jako jsou Goldman Sachs, J. P. Morgan, Credit Suisse, Erste anebo místních významných skupinách, jako jsou Penta, EPH, PPF, Patria apod. Případně působila v rámci nejvýznamnějších family officů v ČR a SR.

Na jaké investice se chcete zaměřovat?

Struktura ONE FAMILY OFFICE v zahraničí investuje a plánuje investovat do akcií, dluhopisů, ale i do špičkových hedgeových fondů, private ekvity fondů a venture kapitálových fondů, a to zejména v USA. Dále pak i do individuálních privátních dealů v oblasti venture kapitálu, growth ekvity i IPO na zahraničních burzách. Investovat budeme lokálně i do různých nemovitostních fondů nebo individuálních nemovitostí. Důležitá je ale vždy diverzifikace rizika a důsledná ochrana investic. Jinými slovy – lepší je výnos 16-20 % při investici s velkým globálním private equity fondem než příslib vyšších výnosů s ne příliš známým a neprověřeným místním fondem s minimálním track recordem.

S investicemi tedy mříte zcela za hranice? Nebo vidíte příležitosti i na zdejším trhu?

V rámci zdejších investičních aktivit ONE FAMILY OFFICE investujeme do nemovitostí, zajištěných půjček, a tzv. distressed assets již více než 10 let (objem investic už překročil 4 mld. Kč). Dále pak nově věnu-



PRO NÁSTUPCE TÉTO GENERACE PODNIKATELŮ BUDE CÍLEM ZEJMÉNA ROZUMNĚ SPRAVOVAT VYBUDOVANÉ JMĚNÍ, UDRŽOVAT JEHO HODNOTU A EFEKTIVNĚ ŘÍDIT JEHO VÝNOSY.

jeme pozornost i spolupráci s místními fondy, jako jsou například Verdi fond farem nebo Adax fond firemního nástupnictví, které odpovídají naší investiční strategii díky jejich vynikajícím výsledkům a přístupu. Intenzivně také pracujeme na rozvoji nového fondu fondů, Verdi Apex, který se soustředí na špičkové zahraniční hedgeové fondy. Plus máme v portfoliu i rizikovější investice do venture kapitálu (sami pro sebe). Zde máme mimořádné výnosy v několika fondech.

Čím se ONE FAMILY OFFICE liší od jiných rodinných kanceláří v České republice?

Z povahy velikosti naší skupiny i investičního týmu (15 lidí investiční tým, 50 lidí dedikovaný poradenský tým, 750 lidí podpůrný tým a infrastruktura HAVEL & PARTNERS) takto široce koncipovaným komplexem služeb nikdo jiný v České republice nedisponuje. Zároveň ale ONE FAMILY OFFICE úzce spolupracuje a bude nadále rozšiřovat spolupráci s dalšími single či multi family offices v ČR, SR i v zahraničí. Vytváříme otevřenou kooperativní platformu zejména v oblasti

investic s ostatními family offices (koinvestice aktivní i pasivní), které jsou pak typicky našimi klienty v poradenství a concierge.

Co dělá jedničku ve střední Evropě z vaší advokátní kanceláře?

Dnes už zejména velikost a komplexita služeb. Mimo to pak způsob přemýšlení, a to nejen v rámci kanceláře, ale teď i v rámci multi family office. Naše mentalita není založená na tom, že budeme nějakou omezenou dobu hodně pracovat, vyděláme peníze, a tím naše úsilí končí. Naopak jsme nastaveni na každodenní a systematické úsilí, nekončící rozvoj, vzdělávání se a sledování trendů. V HAVEL & PARTNERS a i při vzniku ONE FAMILY OFFICE byli a jsou pro nás inspirací i zásady Warrena Buffetta a Charlieho Mungera ze společnosti Berkshire Hathaway, kteří jsou považováni za nejlepší investory od druhé světové války, a vycházíme také z principů Raye Dalia, který vybudoval společnost Bridgewater, jednu z nejvýznamnějších soukromých společností ve Spojených státech.

V čem vás tyto osobnosti inspirují?

Buffettova a Mungerova filozofie podtrhuje význam trpělivosti a strategického myšlení při investování. Oba místo vidiny krátkodobých tučných zisků zdůrazňují investování do hodnoty a dlouhodobého růstu společnosti. Vždy také dávali důraz na etickou integritu dané společnosti a lidí, kteří ji vedou. Lidský potenciál, dlouhodobá perspektiva a morální integrita jsou zásadní v každém oboru, a obzvláště v advokacii či profesionálních službách správy a ochrany majetku, kde je důvěra klienta nejsilnějším pilířem vzájemné spolupráce. I proto tyto hodnoty vyznáváme nejen v HAVEL & PARTNERS, ale stály také u zrodu ONE FAMILY OFFICE. Zakládáme si přitom na pevných hodnotových pilířích, jako jsou strategické uvažování, individuální přístup, špičkový tým a budování dlouhodobých partnerství. Jsme totiž přesvědčeni, že úspěch není pouze o krátkodobých ziscích, ale o vizi, trpělivosti a důrazu na hodnoty a etiku.

Stali jste se strategickými partnery žebříčku Diamanty českého byznysu. Proč?

Jsem přesvědčený, že v Česku existuje mnoho úspěšných firem, které mohou být vzorem svému okolí, ale nemají takovou publicitu, jakou by si zasloužily. Diamanty českého byznysu jsou možností, jak příběhy těchto úspěšných podnikatelů sdílet a nechat se jimi zároveň inspirovat. ■

KRÁVA SEŽERE I PĚNOVÝ POLYSTYREN

S výtvarníkem Zdeňkem Lhotským o skle, umění i neřestech. A také o posunování hranic, devadesáti procentech neúspěchů, o tom, co míval pod polštářem, že trh je zdivočelá kráva a proč nelze spatřit Boha.

✎ Petr Karban

📷 Jakub Hněvkovský a archiv Lhotský studio

Co vlastně rozhodlo o tom, že vám jako Pražákovi učarovalo sklo?

To se táhne už někdy od páté třídy základky. Ale je to vlastně zvláštní, v rodině žádné sklářské kořeny nemám, předkové byli z poloviny zemědělci a z poloviny továrníci.

Tak to jste z poloviny vlastně také... Co jste vlastně víc, výtvarník, nebo technolog, výrobce?

Já bych to nedělil, ono to k sobě přece patří. Kryštof Dientzenhofer také nebyl architekt, za kterého je často považován, on byl stavitel. Člověk může být umělec a manažer současně.

Častěji se ale potkávám s umělci, uzavřenými v tom křehkém světě idejí, konceptů, návrhů... a o výrobu se stará někdo jiný.

V tomto světě žijí po večerech a nocích... Ale umělec musí vnímat realitu. Když budete dělat velkou sochu, musíte chápat slévárnu a její možnosti, protože když navrhnete něco, co je nevyrobitelné, nemá to šanci vzniknout.

Což se vlastně mohlo stát Bjørnu Nørgaardovi s jeho návrhem sarkofágu pro dánskou královnu, který je takovým vaším unikátem...

Je pravda, že hledal někoho, kdo sarkofág vyrobí, asi deset nebo dvanáct let. Všichni ho odmítali... Ale je otázka, jestli to odmítali proto, že by to neuměli, nebo proto, že se toho báli. Já myslím, že to byl spíš ten strach. Protože jak se ukázalo, vyrobitelné to bylo. Ale kus pravdy je i v tom, že podobné studio jako naše už dnes asi nikde na světě neexistuje. A o nás se dozvěděl v Americe.





Co na tom bylo tak složitého?

Já jsem vůbec netušil, do čeho jdeme, a tak jsem na to kývl. Prostě když si celý svět myslí, že jsme ti, co to dokážou, tak to zkusíme. Takhle to děláme vždycky. Možná mě za to lidé tady někdy nemají rádi, protože někdy je to fakt peklo, ale já už jiný nebudu. Jinak se totiž nikam nedostanete. Největší úskalí výroby tavených skleněných plastik je v peci – roztavíme sklo a řízeně ho chladíme. Což je proces, který je složitý a plný tajemství. A čím víc toho skla je, tím je to delší a složitější. Sarkofág se chladil čtyři a půl měsíce. Čtyři a půl měsíce čekáte a nevíte nic...

Není to frustrující?

Je to tajemné a vzrušující.

Čím je zajímavá ta vaše unikátní technologie VitruCELL?

To je jeden segment tavené plastiky, zvláštní technika, kterou jsme vynalezli. Je to vlastně způsob barvení skla ve hmotě, současně vzniká v tom skle struktura. V tom stavu, v jakém je dnes, vznikala vlastně třicet let. Krok za krokem. Ne, že bych věděl, k jakému stavu jdu, prostě jsem se systematicky zabýval barvením skla. Což je taková zvláštní cesta, není to jako, když jdete z místa A do místa B. Tam znáte cíl, já žádný cíl neměl...

Dnes už ho máte? Respektive, jste v cíli?

Pořád ne. Cíl je v krematoriu... Není. To je cesta. To máte jako s demokracií. To není stav, to je proces. Lidé si to strašně pletou. Demokracie není nikdy hotová, protože to je proces.



Vzorky barvení skla



ZDENĚK LHOTSKÝ

Sochař, sklářský výtvarník, malíř a grafik, spoluzakladatel umělecké skupiny Tvrdohlaví. Absolvoval Střední odborné učiliště sklářské ve Světlé nad Sázavou a obor Hutní tvarování skla na Střední uměleckooprůmyslové škole sklářské v Železném Brodě. Poté pracoval dva roky ve středisku pro sklo v architektuře krajského podniku Železnobrodské sklo. V letech 1978–1984 vystudoval obor sklo na Vysoké škole uměleckooprůmyslové v Praze u profesora Stanislava Libenského. Od roku 1994 je majitelem Studia tavené skleněné plastiky v Pelechově u Železného Brodu, kde má dnes 20 pecí, v nichž vznikají unikátní skleněné plastiky. Ve svém studiu realizoval návrhy českých i zahraničních umělců. Věnuje se tvorbě tavených skleněných plastik, sklářskému designu, vitráží a technice vypalované malby na skle. Tvoří kresby, grafiky, kovové plastiky i realizace do architektury. Podílel se na desítkách interiérových realizací.

Je autorem designu tavených mís, fúzovaných lehaných talířů a umyvadel vyráběných pod značkou Lhotský. Za tuto kolekci obdržel roku 1997 Bavorskou státní cenu za design.

Zdeněk Lhotský se zabývá rovněž sklářskou technologií. Jeho chráněnou značkou je VitruCELL, transparentní sklovina, technickými parametry zřejmě nejpodobnější sklu float, která dává vyniknout struktuře, jakou má včelí pláštěv. Výroba je postavena na určitém typu skla za použití asi padesáti technologických postupů.

Unikátem z produkce Studia Lhotský je skleněný sarkofág dánské královny Markéty II. podle návrhu Bjørna Nørgaarda. Technologii, výrobu a produkci provedl Zdeněk Lhotský, hlavním brusičem byl Robert Hušek. Části plastiky s výkladem postupu výroby jsou prezentovány ve Lhotského showroomu v Galerii Kotelna.

Dílo Zdeňka Lhotského mají ve svých sbírkách mimo česká a moravská muzea i Muzeum umění a designu v New Yorku či Muzeum Ernsting Stiftung, Coesfeld-Lette, vystavoval vedle četných výstav doma i v Berlíně, Karlsruhe i New Yorku.

A máte tedy aspoň nějakou vizi?

To bych se vrátil k tomu krematoriu... Ne, vážně. Vize je, aby mě to bavilo, aby to bavilo lidi a aby nás to živilo. Největší inspirace je práce. Na oblaku k vám žádná vize nepřijde. Moje touha je, abych pořád měl na co reagovat.

Jak těžké to dnes je, aby vás sklářství v Česku uživilo?

My jsme takový zvláštní segment sklářství. Možná nejsme moc sklářství, určitě ne to klasické. Ale obecně, všechno má vývoj. Kdo vývoj sleduje, kdo sám má vývoj, ten je v pohodě. Kdo má pocit, že bude cokoliv dělat stejně, jako to dělal před třiceti lety, ten má problém. Nám určitě pomáhá i to, že VitruCELL nás neživí, živí nás spolupráce se světovými výtvarníky, pro které pracujeme. Máme spolupráci i s českými umělci, ale my jsme malí, svět je velký.

A jak se hledají ti, kteří s tímhle souzní? Ti, kteří akceptují vývoj? Protože takové asi do týmu potřebujete...

Není to úplně snadné. Možná nejlépe to dokumentuje fakt, že nejlepší lidé u nás nejsou profesí skláři. Šéf dílny je původní profesí zedník, dnes už ale sklář pochopitelně je.

Vaše studio má letos třicet let. Co se za tu dobu změnilo?

Absolutně všechno. V roce 2020, když byl první lockdown, jsme tu bloumali bez života, nikam se nesmělo, a abych to přežil, začal jsem skenovat fotky z archivu. Jak to tady vypadalo, když jsme začínali. A dělalo se mi fyzicky strašně špatně. To bylo úplné peklo a dodneška vlastně nechápu, že jsem to přežil. To si nedělám srandu, myslím to absolutně vážně. Každý večer pokládáte hlavu na polštář, pod kterým máte šestnáctimilionový úvěr, máte lidi, nemáte vůbec žádné zákazníky, nemáte trh... Kdybych měl tu zkušenost, co mám dnes, v životě bych to neudělal. Dnes je to pohoda, v devadesátkách se ale stalo, že přestali platit i Němci. To bylo o přežití.

To je ten entuziasmus mládí...

Jo, člověk musí být trošku trouba, aby to přežil.

Nestýská se vám někdy po éře Tvrdohlavých?

Vzájemně jsme pořád v ohromné pohodě. Ale skončil problém reálného socialismu a skončil i důvod pro Tvrdohlavé. Dnes není doba na nějaké manifesty, protože si každý může dělat, co ho napadne.

Takže neplánujete třeba nějakou společnou akci?

Čas od času se nějaký plán objeví, naštěstí to ještě nikdy nedopadlo... Dnes je skvělá doba. I když nadáváte, že je to všechno špatně, je to vlastně pohoda.

Ten svůj optimismus byste mohl vyučovat.

Je vůbec něco, co vám kazí náladu?

Jasně, spousta osobních i pracovních drobností, ale nesmíte být zapšklej. Můžete stokrát v životě padnout na



Sarkofág pro dánskou královnou Margrethe II.



Cubes – foto z výstavy



mísy VitruCELL – foto z výstavy

hubu, ale musíte se zvednout. Já vím, nadávání a pláč jsou základní české komunikační prostředky, ale nikam to nevede. Za námi také přišel před časem náš dodavatel energie a na rovinu nám oznámil, že za měsíc nás odstřihnou. A že jestli chceme, můžeme je žalovat. Co jsem měl dělat? Plakat? Tím nevyhrajete, musíte bojovat. A možná jsem chvíli i plakal, ale nikdo to neviděl. Byly to dvě docela velké rány, covid a energie. Omezili jsme propagaci, přestali jsme jezdit do světa a teď se vracíme tam, kde jsme byli před covidem. Ale to jsme si odpracovali, nevybrečeli. Když chce někdo brečet, ať brečí. Média to možná zajímá. Když je někdo v klidu, není to mediálně atraktivní.

Dobře, optimismus vyučovat nebudete. A skleněnou plastiku?

Tu už vůbec ne. Dvakrát v životě jsem se nechal zlákat a šel na pedagogický konkurz, ale naštěstí nade mnou pánbůh držel ochrannou ruku a nedopadlo to. Asi bych to neuměl a určitě by mě to nebavilo. Ale s mladými výtvarníky spolupracujeme, každý rok tu máme čtyři pět studentů. Baví mě s nimi probírat určitá témata.

Neděláte ale jenom sklo...

Kresby, obrazy, sochy už moc ne. Potřebuji to. To je moje neřest.

Neřest?

Jasně. Kdyby sex nebyl neřestný, tak se lidstvo nebude vůbec rozmnožovat. Tvorba je neřest, musí být. Trošku přitažlivá, trošku zábavná. Za trest můžete, občas, dělat zakázku, ne volnou tvorbu.

Odmítnete někdy zakázku?

Když je to nerealizovatelné...

Není to nerealizovatelné spíš výzvou?

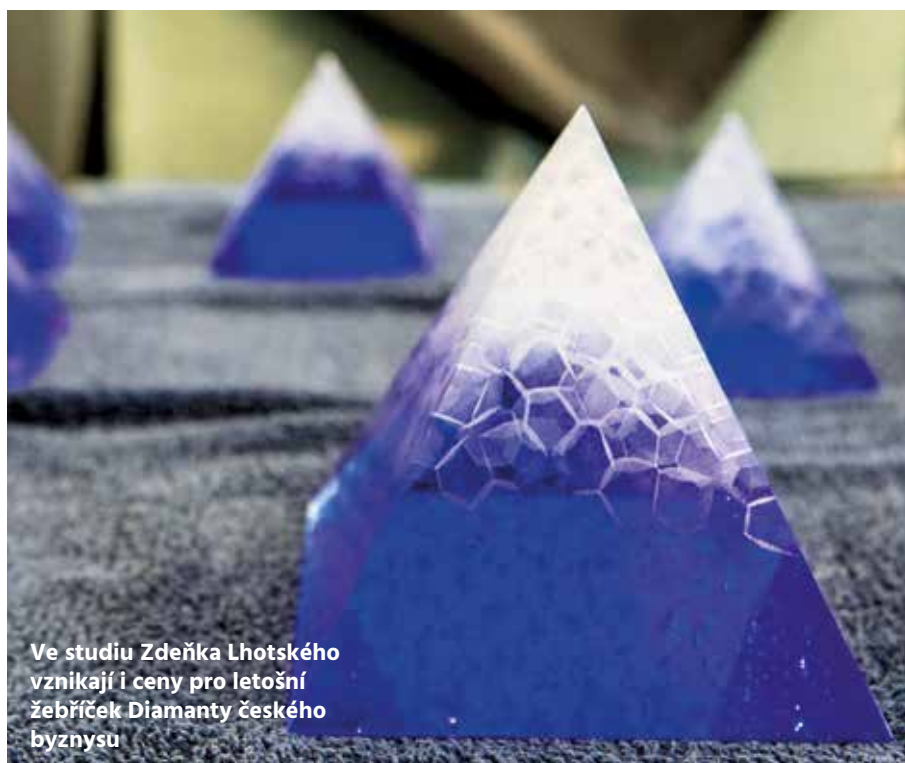
Výzvy děláme denně. Spíš odmítají zákazníci nás, oni někdy mají pocit, že kilo taveného skla stojí stovku.

Co je v tom souboji se sklem nejsložitější?

Včera jsem slyšel zprávu, jak někde v lavině zahynuli čtyři turisté ze skupiny devatenácti. A nějaký expert mluvil o tom, že ti, co zahynuli, byli totálně nepřipraveni, protože dnes už jsou takové technologické možnosti, že vás ani lavina nepřekvapí. Třeba nějaké airbagy, které se nafouknou a zachrání vám život. Souboj se sklem, to je tisíc detailů a žádné airbagy. Musíte být pokud možno připraven, musíte mít respekt, ale nesmíte se z toho podělat. Se sklem musíte zacházet trochu jako s bestíí. Krotit.

Kde je hranice mezi inspirací a plagiátem?

Když jste hodně dobří, můžete se inspirovat. Musíte k tomu něco přidat. Říká se, že Picasso vykrádal, ale ona to není pravda, on to posouval dál. Nechci působit jako bolševik, ale materie umění je veřejná. Picasso také říkal: „Já nechápu, proč všichni hledají. Já jen nacházím.“ Inspirovat se znamená vyjít z nějakého základu a přidat k němu něco svého, vstoupit do něj. Kopírovat znamená jen opakovat.



Ve studiu Zdeňka Lhotského vznikají i ceny pro letošní žebříček Diamanty českého byznysu



Jaký je rozdíl pro výtvarníka mezi dvojrozměrnou a trojrozměrnou tvorbou?

Plošná tvorba se rozděluje na sochařský a malířský přístup. Já mám ten sochařský a občas mě láká jít do dvou rozměrů, někdo to má naopak, že si z plochy odskočí k plastice. Je to jiný druh tvorby, ale nevím, jestli existuje nějaký obecně platný rozdíl. Spíš to asi každý vnímáme po svém.

Na čem zrovna pracujete?

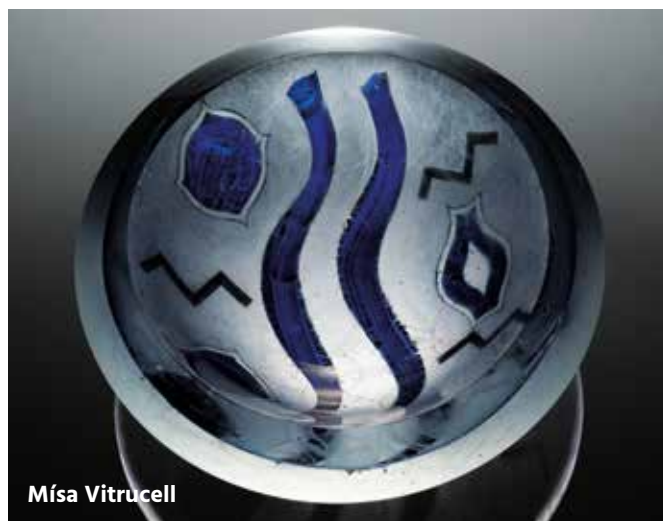
Kromě cen pro vaše Diamanty a běžné práce pro světové umělce a kromě vlastních věcí s napětím očekáváme podepsání velkého kontraktu, který je zatím ale bohužel děsně tajný, takže vám k tomu nic neřeknu. A připravujeme jednu promoakci, která je ale také děsně tajná.

Musíte dělat promo, se svým jménem?

Jméno si můžete nabouchat někam. Musí za ním být nějaký příběh. Musíte se starat, aby o vás někdo věděl. Ale musíte to dělat tak, abyste těm lidem nepodlézal, což dnes dělá skoro každý. Každý je mistr světa. Takovou perličku. Volal mi před časem majitel jedné sklárny a říkal: „Hele, jak vy tavíte těžké kusy?“ Když jsem mu řekl, že ten nejtěžší měl devět set osmdesát kilo, tak se smál. Že jede z Pelhřimova, kde v muzeu rekordů evidují světový rekord v taveném skle dvě stě třicet kilo. Řekl jsem mu, ať to nechá být. To není můj problém, já nepotřebuji mít světový rekord. Tím se nesmíte zabývat.

Má tavené sklo nějaké limity?

Myslíte, co do velikosti, hmotnosti? V podstatě nemá, můžete udělat de facto nekonečný kus tabulového skla. Ale co s tím? Když se taval první teleskop, měl v průměru kolem dvou metrů. Tehdy pan Edwin Hubble říkal, že to bude dalekohled, kterým bude možno spatřit Boha. Dnes jsou teleskopy v průměru devítimetrové a Boha zatím nikdo nespatriil. V té velikosti to nebude. Hranice nejsou a nejsou ani podstatné. V Japonsku na sklářském kongresu už někdy v sedmdesátých letech minulého století dospěli k závěru, že vyvíjet nové druhy skla nemá smysl. Ale má smysl zlepšovat ty druhy, které máme. My třeba v té nové, dvacáté peci zkoušíme zásadně posunout hranice tavené skleněné plastiky, tavíme na vyšší teploty, což je věc naprosto neprozkoumaná.



Mísa Vitrucell

Mělo by to dát nějaké nové vlastnosti?

Mělo, ale my nevíme, jaké. S napětím čekáme...

Zdeňku, máte nějaké sny?

Mám, skvělé, každý den, ale v poslední době se mi většinou zdá o válce na Ukrajině. To je totiž výhřez něčeho tak strašného, co si málokdo uvědomuje a co málokdo čekal, vlastně asi nikdo. Ale někdy se mi zdá také o ženských nebo o jídle... Když jsem byl mladý, mívával jsem sny, co mívají mladí, ale čím jsem starší, tím si je víc užívám. Až na tu Ukrajinu.

Myslel jsem umělecké sny...

Já vím.



Vzorky barvení skla

OCENĚNÍ ZDEŇKA LHOTSKÉHO

- 1985 ART QUEST 85, UNIVERSITY ART MUSEUM, LONG BEACH, KALIFORNIE
- 1986 CENA MINISTRA KULTURY, 4. QUADRIENNALE DES KUNSTHANDWERKS, ERFURT
- 1986 NEW YORK FOUNDATION OF THE ARTS, NEW YORK
- 1989 CENA ČASOPISU MLADÝ SVĚT BÍLÁ VRÁNA SKUPINĚ TVRDOHLAVÍ
- 1990 STIPENDIUM POLLOCK KRASNER FOUNDATION, NEW YORK
- 1993 NÁVRH POMNÍKU, NADACE BRATŘÍ ČAPKŮ, PRAHA
- 1997 BAVORSKÁ STÁTNÍ CENA ZA DESIGNÉRSKÉ PRÁCE V OBORU TAVENÁ SKLENĚNÁ PLASTIKA



Mísa Vitrucell – detail



Mísa Vitrucell

Já vím, že víte...

Nemám vůbec žádné umělecké sny. Já mám pocit, že žádný sen není ani na místě. Jsem v pohodě. Víte, mě nikdy nezajímá výsledek, mě zajímá proces. Protože když jsou věci hotové, je to vlastně už nuda. Proces je hluboký, výsledek je mělký. Samozřejmě výsledek nesmí být blbost, musí být pozitivní. Ale výsledkem to krásné vlastně skončilo. Pozitivní na tom je, že tím vzniká místo pro něco nového.

Nový proces hledání, ohmatávání hranic...

Jasně. To je na tom to krásné, že si zkusíte pořád sahat na něco nového, neznámého. Přejde vám to úžasné, pak druhý den zjistíte, že to možná tak úžasné není, a jdete dál. Víte, tvorba, to hledání, to je devadesát procent neúspěchů. Vitrucell, to je patnáct metrů nahoru a deset metrů dolů, pořád znovu a znovu. Ale není to depka. To je podstata tvorby, stejně jako vědy. Ne že bychom se tedy neúspěchy nějak ohromně bavili, ale jsou součástí toho procesu, života, vývoje... A mimochodem, on je to i je-

den z důvodů, proč se nebojím, že by Vitrucell někdo kopíroval. Protože kdo by chtěl projít těch devadesát procent neúspěšných pokusů?

Všichni chceme úspěchy...

Pro mě je úspěch, že žiji a pracuji.

A fakt neobjevíte někde uvnitř, hluboko, ani malinký sobecký tajný sen?

Sen ne. Ambici. Dělat věci dobře. Abych já s nimi byl spokojený, aby fungovaly a aby mě naplňovaly. Abychom se vzájemně netýrali s lidmi tady ve firmě. Byznys uznává trh, ale to mně je úplně jedno, protože trh, to je zdivočelá kráva, která sežere i pěnový polystyren. ■

DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU – ANKETA

VÝZNAM EVROPY UPADÁ

Po covidové pauze letos obnovujeme žebříček Diamanty českého byznysu. A protože ta pauza byla vyplněna mnoha událostmi, které se byznysu a podnikání velmi silně dotýkají, položili jsme zástupcům firem, oceněným v posledním ročníku, jednu otázku. Abychom zjistili, jak se na nedávnou minulost, ale i současnost a blízkou budoucnost dívají oni.

OTÁZKA PRO DIAMANTY ČESKÉHO BYZNYSU

CO V POSLEDNÍCH LETECH NEJVÍCE LIMITOVALO VÁŠ BYZNYS A JAK SE DÍVÁTE DO BUDOUCNOSTI?

 Petr Karban
 shutterstock.com

JAN MICHLÍK

JEDNATEL SPOLEČNOSTI MM SPEDITION, HROZNĚTÍN

Tím, že naše společnost MM Spedition se nezabývá výrobou, ale službami, tak zatím neregistrujeme pokles tržeb. Přiznám, že v žádném roce jsme nestíhali pokrýt 100 % poptávky. Pouze musíme v současné době poněkud měnit zaměření na zákazníky, to podle toho, jakou výrobou se zabývají. Loňský rok jsme měli lepší než ten předchozí a letos očekáváme další nárůst.

Je pravda, že v posledních měsících byl problém s nárůstem cen pohonných hmot, energií, úroků i dalších nákladů. Ale zákazníci to respektují a navýšení ceny služeb vesměs přijali. Ty, kteří si to dovolit nemohli, jsme museli nahradit jinými zákazníky, ale mohu říct, že většinou se jednalo o slabší společnosti.

Budoucnost vidím dobře. Ostatně nezbyvá, než být optimista a věřit. Věšteckou kouli nevlastním, ale zakázky máme. A pokud nebudou? Bude třeba se zaměřit na jiné portfolio služeb a přizpůsobit se trhu. Což nevyklučuji, protože u některých zákazníků vidíme poklesy produkce, a tedy i menší zájem o naše služby. Na druhou stranu, nevnímám to jako zásadní problém – pročistí se trh, uvolní se zaměstnanci. Každá krize má své výhody.

A pokud jde o budoucnost, myslím, že o tom, kam bude naše společnost ekonomicky směřovat, stejně rozhoduje pár lidí na světě. Nám malým nezbyvá, než kličkovat a přizpůsobovat se aktuální poptávce a novým výzvám.

DAVID MENCL

PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI EKONOMICKÉ STAVBY, CHOTÍKOV

Zodpovědní stavitelé prodávají tolik domů, kolik odpovídá jejich výrobní kapacitě. Zároveň kvalitní řemeslo je vzácnou květinou. Pokud chci své domy stavět se skvělým řemeslem, musím umět toto dobře odměnit. Abych skvělou práci dobře odměnil, je nutné pracovat s velkou efektivitou. A právě doba naprosto nepřející efektivitě byla zároveň největší výzvou posledních čtyřech let.

V lednu 2019 jsem věděl velmi přesně, jak mně jednotliví řemeslníci půjdou ze stavby na stavbu. Jak odvedou svoji práci a bez prostoje půjdou na další. Právě úplná eliminace prostojů dává možnost stavět dům se skvělými řemeslníky a zároveň za dobrou cenu. V lednu tedy byl plán na 400 za rok stavěných domů úplně jasný.

V únoru přišel covid, zákaz pohybu, dlouhé karantény a celý plán se naprosto rozpadl. Později následovala nemožnost koupit základní materiály. Čekání na zdivo místo čtyř dnů sedm měsíců. Situace nás z precizně plánované struktury vrhla do naprosté improvizace a krizového řízení. Období extrémní a těžké.

Přes náročnost té doby, přes šrámy, které jsme utržili, přes všechny ty nedokonalosti v postupu, které vidíme, jsme to zvládli nad očekávání dobře. Všechny domy stojí. Ani na vteřinu jsme nemuseli rezignovat na kvalitu. Harmonogramy trpěly. Domy se však postavily a budou sloužit dlouhé desítky let.

Do budoucnosti se dívám s radostí. Stavby se již opět vrátily do precizního řízení. Prostředí je opět předvídatelné. Staví se dobře. Vidím před námi několik dobrých let. Dobré roky jsme si zasloužili a snad i nutně potřebovali.

Obor prošel testem. Mnoho společností bohužel dobu nezvládlo. Kdo posledními roky prošel úspěšně, ten je dnes silnější a odolnější. A teď, věřím, si dopřejeme nějaký klidný čas.

JAN TRASPE

JEDNATEL SPOLEČNOSTI TECHNOLINE, SPOŘICE

Naší firmě se v těchto těžkých dobách daří velmi dobře. Je to proto, že se ve svém podnikání široce rozkročila a podniká v mnoha segmentech na poli automatizace. Vyrábíme jednocelové stroje, vyvíjíme technologie pro montáž a výrobu, opravujeme a udržujeme výrobní linky, prodáváme automatizační techniku, instalujeme robotizovaná pracoviště... Nakupujeme a prodáváme ve světě tam, kde najdeme dobré podmínky k nákupu nebo prodeji. Využíváme umělou inteligenci v procesech rozhodování a vedení evidence zboží, máme stabilizovaný tým odborníků. Ve velké míře se podílejí na výsledcích firmy rodinní příslušníci, kteří jsou věrní a loajální. Za třicet let existence máme mnoho zákazníků v různých výrobních odvětvích a pokud se nedaří jednomu, můžeme napřít své síly tam, kde odbyt nechybí.

Řešíme problémy zákazníků, kterým chybějí odborní pracovníci. Katastrofa je ale s doplňováním našeho vlastního týmu o mladé absolventy odborných škol, jako jsou elektrotechnik, elektronik, programátor – odborné školství negeneruje připravené absolventy, chybí jim základní znalosti a dovednosti. Stát si také nedovede vynutit, aby absolventi, kterým hradí vzdělání, nastoupili do oboru, pro který se připravovali.

V uplynulém období nás ovlivňovaly nejasné ceny energií, které se několikanásobně zvýšily a dokonce jsme byli zasaženi výpadkem dodávek plynu. Těžce jsme bojovali i s covidovými výpadky výroby. Vše jsme překonali. Snažili jsme se si zajistit energie pro výrobu a vytápění – podařilo se nám rychle instalovat fotovoltaickou elektrárnu na střeších výrobních hal, dovezli jsme levná a kvalitní tepelná čerpadla, která jsme si vlastními silami instalovali a vyvinuli jsme vlastní ovládací programy pro jejich provoz, abychom se obešli bez velkých vodních nádrží pro předávání tepla.

Možná nejvíc nám ale vadí nestabilní podnikatelské prostředí, kdy stát a další spekulanti manipulují s cenami energií, s kurzy měn, cenami vstupních materiálů. Dochází k neodborným zásahům našeho státu a Evropské unie do podnikové úrovně. Přicházejí další a další agendy, zásahy do zákoníku práce, zdražování pracovní síly, konsolidační balíčky...

Našemu kapitálu je státem a Evropskou unií diktováno, kam smí a kam již nesmí vyvážet své výrobky a zboží.



Vyklízíme trhy pro dodavatele z jiných zemí. Přebujelé dotace ubírají výrobní sílu našim podnikům a vytvářejí nekonkurenční prostředí. Denně mi volají různé firmy, které by si chtěly ukrojit z dotací na cokoliv.

Naši vládní představitelé šlapou po mezinárodních vztazích jako stádo slonů v porcelánu. Řada zemí se nám z tohoto důvodu uzavírá. Snižuje se naše konkurenceschopnost, nadnárodními společnostmi je vyvážen nezdaněný kapitál ze země, který pak chybí na údržbu a rozvoj. Půda je tu skupována zahraničními investory, bytový fond je nakupován za účelem investice kapitálu a generování vyššího zisku. Odtržené ceny bytů a jejich nájmu znemožní mladým lidem normálně fungovat, vychovávat děti. To vyvolá mezigenerační střet.

Stát si žije nad poměry a firmám, které vytvářejí hodnotu, hází klacky pod nohy. Státní agendy bobtnají jako nikdy. Kdo víc křičí a vydírá, ten je uspokojen. A do toho všeho je tu ještě snaha ekonomických břídilů zkrátit pracovní týden a navýšit platy. Dali lemplům nástroj, aby si vymohli zjištění výše platu úspěšnějších kolegů a dosáhli zpětného doplacení jejich mezd za několik let. To už je likvidace podnikání.

Další vývoj vidím skepticky. Na sociálních sítích se dá dobře užít, ale nic se zde nevypěstuje a nevyrobí. Staneme se více a více závislí na dovozech všeho. Budeme stále více zatahováni do bojů o přerozdělení světa, což nás ekonomicky vyčerpá.

Velký přísun migrantů do Evropy vyvolá v budoucnosti střet kultur a přijde boj o přežití. Migrantí jsou mladí a silní, mnohdy vycvičení v boji o přežití. Naše mladá generace není připravena k vlastní obraně, natož k obraně státu.

JIŘÍ MACH

JEDNATEL SPOLEČNOSTI MACHSTAV, DOBRONÍN

Lidské vztahy a názory...

LUBOŠ STRAKA

OBCHODNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI DELTA CHEM, POVRLY

České firmy rozhodně neprocházejí jednoduchým obdobím – pandemické restriktce, rozpad globálních řetězců, ruská agrese, energetická krize, inflace, konsolidační balíček, palestinsko-izraelský konflikt... A do toho technologické výzvy, robotizace, umělá inteligence, změny zákaznického chování...

Na každém kroku ale české firmy prokazují svou vytrvalost a odolnost. Navzdory podmínkám, navzdory prostředí, navzdory byrokracii dokáží být dlouhodobě úspěšné, mnohé z nich mezinárodně. Pojďme se přesto podívat na to, co jsou z jejich pohledu největší překážky a problémy? A jak se dívají do budoucnosti...

Z pohledu průmyslu se domnívám, že největším

problémem současnosti je rozdílný pohled na reálnou důležitost Evropy v globálním měřítku a její skutečná současná role, se kterou mají mnohé autority problém se smířit. Význam Evropy jako průmyslového centra za poslední desetiletí výrazně upadá a současné trendy tento úpadek pouze urychlují.

Ekonomická dynamika v zemích mimo EU je zcela rozdílná, k čemuž přispívá i oblíbené předávání vyspělých technologií mimo Evropu, motivované ekonomickými i legislativními důvody.

PATRIK BURIAN

JEDNATEL SPOLEČNOSTI SVĚTKARAVANŮ.CZ, ZDICE

Nejvíce nás limitovala oslabená spotřebitelská poptávka po covidu, zvýšené personální náklady plánované na růst tržeb a nezvládnuté předání firmy do rukou managementu. Do budoucna se díváme velmi optimisticky. Do vedení firmy jsem se po dvou letech opět vrátil, provedli jsme restrukturalizaci a vstupujeme na dva nové zahraniční trhy, od kterých máme velké očekávání. Koupili jsme jednu konkurenční společnost a transformujeme byznys směrem k novému trendu, kterým je kempink v minivanech jako Volkswagen Transporter, nebo DIY přestavby dodávek.

MILOŠ PALATKA

PROFISALES, PETROVICE

V posledních letech nás nic nelimitovalo. Snad pouze malého skladovacího prostoru, ale to jsme vyřešili loni výstavbou nového většího skladu.

MIROSLAV CHUDĚJ

MAJITEL SPOLEČNOSTI CHUDĚJ, HUTSKO-SOLANEC

Je to absolutní nezájem politiků řešit problémy malých a středních firem. Je až neskutečné jak se zabývají svými politickými ambicemi a jsou zcela odtržení od reality a problémů těch, kteří drží ekonomiku a tím pádem i veřejné finance. Tyto finance, kterými zrovna oni disponují, jsou díky jejich rozhodnutím vynakládány v drtivé většině zcela neúčelně a neefektivně. Nebo možná zcela účelně, ale ne ve prospěch těch, kdo je vytvářejí. Jsou určeny pro ty, co si podmínky pro jejich přijetí umí vytvořit nebo si je sami, prostřednictvím politiků, dokáží prosadit do legislativy.

Naše vize do budoucnosti jde stále v nastoleném trendu zakladatele firmy – v budování ryze rodinné firmy s důrazem na osobní vazby jak se zaměstnanci, tak se všemi našimi dodavateli a odběrateli. Vždy jsme si zakládali na seriózním a férovém přístupu ke každé firmě, ke každému člověku.



IDEÁLNÍ MÍSTO PRO VAŠE SETKÁNÍ

Prague Marriott Hotel disponuje moderními technologiemi, separátním konferenčním patrem a interaktivním cateringem. Konferenční prostory se hodí pro všechny druhy společenských akcí a konferencí až po galavečeře.

WWW.MARRIOTTPRAGUE.COM



PLATÍ BAŤOVO IKONICKÉ MOTTO I V DOBĚ UMĚLÉ INTELIGENCE?

LIDEM MYŠLENÍ – STROJŮM DŘINU

130
LET
1894–2024
Baťa

Na první pohled mohlo by se mohlo zdát, že před sto lety nemohl mít Tomáš Baťa názor na využití umělé inteligence. Přesto některé jeho výroky její vznik s jistotou předvídaly, avšak nejenom, že Baťa definoval vznik umělé inteligence, který považoval za přirozený a zcela zřejmý, jeho úvahy se rozvíjely mnohem dál, a to k otázce, co se stane s lidmi a jak bude fungovat společnost dál. Z některých jeho úvah je možné vyčíst, že neměl obavu z využití umělé inteligence jako takové, měl obavu ze stagnace člověka. Na jakékoliv závěry je ale brzy, proto se nejprve seznáme s některými jeho úvahami.

✍ Gabriela Končítiková a Jakub Malovaný, Nadace Tomáše Bati 📄 archiv Nadace Tomáše Bati

Jeden závěr na úvod je ale zcela zřejmý: Byť Baťa své myšlenky formuloval takřka sto let před ofenzivou AI, jsou naprosto přesné. „Můžete si koupit lidské ruce a zaplatit lidem za jejich fyzickou práci, ale ta bude nahrazena strojem. Už vlastně nahrazená strojem je. Můžete si koupit lidskou mysl a zaplatit lidem za to, aby pro vás mysleli, ale lidské myšlení bude nahrazeno strojem. To jediné, co se nedá koupit, je lidské chtění – to pramení z duše a lidská duše se dá pouze získat osobním příkladem, kdy s vámi druzí lidé chtějí spolupracovat a tvořit. Ano, tvůrčí duch je podstatou všeho. Nejcennější na lidech je tvůrčí duch. Podnik musí v lidech rozvíjet tvůrčího ducha.“ Těmito slovy Baťa definoval podstatu podnikatelské činnosti. Jedná se o mnohem komplexnější úvahu, než by se na první pohled mohlo zdát, a není možné vycházet jen z jedné definice. Pojďme se tedy podívat, jak Tomáš Baťa vnímal člověka a roli podnikatele, potažmo firmy v celospolečenském kontextu. Na úvod se vraťme k transformaci osobnosti Tomáše Bati, tedy k tomu, co předcházelo této základní myšlence.

Hledání tajemné chyby

Bylo to v roce 1925 – po 31 letech aktivní podnikatelské činnosti, kdy Tomáš Baťa prohlásil: „... učinili jsme základní chybu, kterou bude nutno napravit, pokud chceme, aby náš podnik překonal krize.“ Do roku 1925

se stihla firma Baťa rozvinout do koncernu, který se skládal z 24 různých odvětví, zaměstnával přibližně 24 tisíc spolupracovníků a za necelé tři roky obsadil Československo díky činnosti firmy Baťa světové prvenství v exportu obuvi. Právě v tuto dobu už má firma Baťa rozvinutý vlastní manažerský systém, nastaveny procesy, otevře vlastní pojišťovnu, pro své spolupracovníky zajistila kvalitní úroveň bydlení, služeb, nabídku volnočasových, kulturních i sportovních aktivit, vyřešila otázku zdravotní a sociální péče a její továrna se řadí mezi nejmodernější v Evropě. Čistota prostředí je fascinující a pro mnohé světové návštěvy z odborné společnosti se stává Baťova továrna vyhledávaným místem, které je potřeba při návštěvě Československa navštívit. O Baťovi a jeho progresivních metodách rozvoje podniku i komunity píšou světová média. Přesto Tomáš Baťa prohlásil větu: „Učinili jsme zásadní chybu.“ Jakou chybu měl na mysli?

Tomáš Baťa je nám i v současnosti inspirací mimo jiné v tom, že žádná jeho myšlenka nikdy nezůstala nevysvětlena, nebo alespoň nikdy nehovořil ve stylu, kdy by očekával, že se posluchač vysvětlení sám dovtípí. Popravdě měl z různorodých výkladů svých myšlenek obavu, proto se snažil o maximální vysvětlení v co nejkratší a explicitní formě. Chybu při své činnosti definoval takto: „Soustředili jsme se na zdokonalení výroby, strojů, bot, továrních budov, výloh obchodů, nabídky zboží, čistoty ulic, domků, škol, i těch laviček v parku. Co je možné, zlepšujeme a při tom všem, zapomněli jsme na to nejdůležitější – na člověka. Dali jsme člověku vše – práci, bydlení, školy, zdravotní péči, kulturu i sport. Vše. Proč nejsou lidé šťastnější? Lidé nikdy nebudou šťastnější, když jim dáte vše. Možná právě naopak. Lidské štěstí nevytvěrá z hmotných statků a už nikdy ne z těch, kterých člověk nabyt lehce.“

Bezcenné je vše, co je zadarmo

V období, kdy se firmě Baťa podaří konečně zvládnout předcházející krize a konečně se jí podaří stabilizovat principy účasti na zisku a ztrátě, samosprávy dílen



i vnitropodnikového účetnictví, nastává u Tomáše Bati situace, kdy konstatuje, že soustředit se pouze na proces výroby, kvalitu zboží a služeb a zázemí pro spolupracovníky, byla chyba. Uvažuje o tom, že podcenili rozvoj člověka. Přitom vzdělávání spolupracovníků byla jedna z klíčových aktivit firmy Baťa už od roku 1900. Tomáš Baťa totiž hovoří ještě o něčem jiném než o běžných formách vzdělávání, jak je známe dnes. Můžeme vycházet z jeho další myšlenky: „Lidské štěstí nevyvěrá z hmotných statků a už nikdy ne z těch, kterých člověk nabyt lehce. Lidské štěstí je opřeno o sílu člověka, o sílu, která pramení z jeho vědomí si vlastní hodnoty. Vlastní hodnotu člověk jen stěží získá, když se nemusí v životě o nic snažit. Lidská síla vzniká z překonávání nesnází a překážek. Člověk se stává šťastným, když je silný. Musíme vytvářet podmínky k tomu, aby mohli lidé sílit. Pokud dáme lidem vše a nebudou se muset o nic přičinit, plánujeme vlastní zkázu. Cokoliv člověk v životě dostal zadarmo, stalo se bezcenným.“

A můžeme si uvést ještě několik jeho myšlenek, jedna velmi důležitá zní: „Člověk si vždy potřebuje připadat potřebný. Nejtěžší chvíle v životě přichází, když si člověk přijde nepotřebný.“

Zkáza pochází z nekultivované tvořivosti

Následně se Baťa také vyjadřuje k odpovědnosti firem za dění ve společnosti. Konkrétně k tomu, jakým způsobem lidé tráví čas a staví se ke společenskému životu. Neopomíná ani to, která témata se stávají základy celospolečenských diskuzí, z nichž pak pramení celospolečenská nálada, jež následně ovlivňuje také náladu v podniku, a tedy i pracovní výkonnost: „Nikdy se nezastaví lidské tvoření a když se nechá růst jak dříví v lese, že s ním nikdo nepracuje, nikdo jej nekultivuje, hrozí naší společnosti zkáza. Děsím se tohoto omylu, ve kterém některé podniky žijí. V iluzi a mlze toho, že nejsou odpovědní za dění ve společnosti. Každý podnik je z velké části odpovědný za dění ve společnosti, v níž obyvatelstvo zaměstnává.“

K této své myšlence se Baťa vrací i v roce 1931. Když navštívil Berlín, poznamenal: „Odhodlání v očích mladých Němců je veliké a nikdo s tímto odhodláním nepracuje. Mám obavu, jak se tato situace bude vyvíjet.“

Občas se v Nadaci Tomáše Bati setkáváme s otázkou, zda měl Tomáš Baťa strach. V tomto případě ve dvou odpovědích vidíme, že otevřeně mluví o svých obavách a je možné říci, že obě tyto obavy se vztahují k nezájmu firem, vlády či celkově jedinců o dění ve společnosti, tedy k tomu, jakým způsobem lidé žijí.

Užitečné versus nicotné

Abychom se mohli dostat k podstatě naší úvahy, jak by Tomáš Baťa pracoval s umělou inteligencí, nebo respektive, když ji předvídal, proč z ní necítil obavu, je důležité poznamenat jednu jeho významnou myšlenku: „Pokud člověk neumí rozvíjet sám sebe, nedostatek ušlechtilých zájmů, dobré rodinné a přátelské vztahy, kterým by se ve svém volném čase věnoval, ať raději tráví čas prací. Je špatné, když neumí člověk trávit čas něčím užitečným, pak většinou věnuje se otázkám nicotným, pochybovačným a někdy i zlostným. Nečinnost jen u malého počtu lidí vede k tvořivosti, u většiny lidí vede k pochybovačství a malosti. Velikost pramení z činnosti. Lidé se musí naučit být činní. I odpočinek, při kterém člověk jen leží, může být činný, když člověk přemýšlí nad něčím dobrým. I tomuto je potřeba se v životě naučit. A pokud to člověk neumí, je pro něj více přínosné trávit čas v práci. Čas věnovaný práci je možné zkracovat tehdy, když získaný čas využije člověk dobře.“

Co stroje neumějí

A významným článkem mozaiky Baťových úvah je také jeho vyjádření k nahrazování lidské práce stroji. Ta situace je velmi podobná té nynější, kdy nastala doba, že umělá inteligence změnila mnoho oborů, postupně zaniknou pracovní místa a změní se i fungování společnosti. Baťa řekl: „Není chybou, že stroje nahradí lidskou práci, ale je chybou, že podniky neumí využít lidské práce jinak. Stroj dokáže mnohem lépe a rychleji vykonat mnoho práce, na niž by člověk sotva stačil. Avšak v jedné věci stroj člověka nedostihne – neumí cítit. Není nutné, aby lidé tvrdě dřeli a trávili celé dny ve fabrikách, ale musí se naučit využívat dobře získaný čas a fabriky se musí naučit s tím získaným časem nakládat ku svému prospěchu a růstu k blahobytu. Není naší snahou vyměnit člověka za stroj, ale hledat takovou práci a vytvářet nové možnosti, které může zastávat jen člověk, ve kterých ho stroj nikdy nenahradí.“ A zde získáváme odpověď Tomáše Bati na situaci, co dělat, až bude lidské myšlení nahrazeno strojem. Baťa

nepovažuje za vrchol lidského života to, že člověk myslí – myšlení je možné nahradit strojem, ale to, že cítí. Často mluví o touze, která vede člověka vpřed a dává mu smysl života. Dále se ve svých úvahách několikrát vrací ke skutečnosti, že u mnoha činností není nutné, aby je vykonával člověk, že mohou být bez obav nahrazeny strojem, klade si však otázku, co budou podniky i jejich spolupracovníci dělat se získaným časem.

Rovnice dvou rovin

A zase se ocitáme na začátku dvou rovin, na které Baťa neustále apeluje: „Člověk musí nejprve vybudovat sebe.“ A spolu s tím: „Podnik nemůže fungovat izolovaně od společnosti, do níž je zasazen. Podniky musí částečně převzít odpovědnost za rozvoj celistvosti svých spolupracovníků i komunity.“

A než přejdeme k dovysvětlení těchto dvou rovin, musíme zmínit ještě jeden důležitý fakt, který je součástí Systému řízení Baťa. Když začala firma Baťa využívat inovace, další a modernější stroje, jejím primárním cílem nebylo při nahrazení lidské práce strojem propustit dělníky, kterých se to týkalo, ale najít jim jiná uplatnění.

Nejde zde oddělit jedno od druhého. Firmy nemohou jednoduše nahradit lidskou práci strojem a nezajímat se o to, co s lidmi bude. Jsou to právě podniky, které by měly iniciovat vznik pracovních míst, která podporují rozvoj člověka. Jak tomu rozumět – například ve firmě Baťa vznikla pozice osobního referenta a firma začala nabízet v rámci své podnikatelské činnosti také další obory, které zajišťovaly pro spolupracovníky volnočasové aktivity. Jednalo se například o sportoviště, kulturní a umělecké počiny, otvíraly se tančírny, vzdělávací instituce i různé typy kurzů, jenž rozvíjely osobnost člověka. A opět se nám propojují dvě důležité skutečnosti, na které Baťa

upozorňoval: „Můžete lidem nabídnout cokoliv, ale pokud sami necítí vnitřní potřebu se takového počínu účastnit a jejich účast nepramení z niterného zájmu, je to celé k ničemu. Nelze nikoho přesvědčovat, aby se vzdělával a rozvíjel.“

Seberozvoj je osobní povinnost

Tomáš Baťa věděl, že jde o změnu životního stylu, a ta je postupná, dlouhodobá a musí někde začít. Lidé ale většinou neví, kde začít, a pokud je jim firma schopna svou činností tento pomyslný začátek usnadnit, je to jeden z jejích hlavních úkolů. Jak říkal Baťa: „Nebude-li se podnik starat o náladu ve společnosti, ovlivní náladu ve společnosti chod podniku.“ Touto svou myšlenkou předvídal možné společenské problémy, které mohou vznikat za stavu, kdy si lidé budou připadat nepotřební, nebudou mít kvalitní vztahy, koníčky a všeobecně smysl života. Baťa si uvědomoval, že pokud se společnost z této nečinnosti změní, může se změnit do té míry, že lidé přestanou potřebovat jejich výrobky a služby.

A pokud bychom se více zaměřili také na první výše zmíněnou rovinu, kdy podle filozofie Baťa musí člověk nejprve vybudovat sebe, tak ta upozorňuje na fakt, že je nutné, aby každý člověk – na jakékoliv pracovní pozici, začal vnímat svůj seberozvoj ve vícero oblastech jako osobní povinnost. Není možné přesunout na firmy povinnost rozvíjet nové pracovní pozice a uplatnění pro lidi, jejichž práce byla nahrazena strojem, případně rozvíjet jejich seberozvoj, aby měli naplněný život. Je nutná i angažovanost každého pracovníka, člověka, který by měl sám vyvíjet aktivity vedoucí k rozvoji jeho plnohodnotného života.

Nejen prací živ je člověk

Vracíme se touto úvahou zase na začátek. Málo lidí si uvědomuje, že životní spokojenost pramení z vědomí si vlastní hodnoty, a ta není navázána jen na pracovní realizaci. Zde by svou roli měly opět převzít firmy, které jsou schopny edukovat své zaměstnance v tom, co vede k plnohodnotnému životu. Pokud by vystávala otázka, proč by situaci měla řešit firma, nabízí se odpověď – protože někdo tuto otázku bude muset začít řešit a je lepší se k ní postavit aktivně a mít možnost ji ovlivnit, než jen pasivně čekat, jak se situace vyvine. Tyto závěry pramení také z brožury rozhovorů Tomáše Bati a Huga Vavrečky Jak řešit hospodářskou krizi, ze které vyplývá: „... změna může nastat pouze tehdy, pokud se jí uchopí podniky. Jednotlivec má slabý vliv, pokud je osamocen. Politici zájem na řešení situace nemají. Podniky se musí samy chopit iniciativy, protože pro jejich hospodářskou činnost je klíčové, aby lidé, kteří jsou srdcem podniku, nacházeli se ve stavu, v němž mohou vytvářeti tvůrčí činnost.“

Tomáš Baťa byl ve stejné situaci, jako se nyní nachází mnoho současných firem. Několikrát se proti němu vznesl silný odpor, když začal automatizovat výrobu. Odbory, státní i živnostníci se stavěli proti jeho nahrazování lidské práce strojem, dokonce byl několikrát ostře

KONFERENCE BAŤŮV ODKAZ SVĚTU

VÍCE O TOM, JAK VYUŽÍVAT ODKAZ BAŤA V SOUČASNÉ DOBĚ, SE DOZVÍTE NA KONFERENCI BAŤŮV ODKAZ SVĚTU, KTERÁ SE USKUTEČNÍ 24. A 25. DUBNA 2024 VE ZLÍNĚ. KONFERENCI POŘÁDÁ NADACE TOMÁŠE BATI A FAKULTA MANAGEMENTU A EKONOMIKY UNIVERZITY TOMÁŠE BATI VE ZLÍNĚ. REGISTROVAT SE MŮŽETE NA STRÁNKÁCH WWW.BATUVODKAZSVETU.CZ.

SEKCE ČESKO-SLOVENSKÉ FÓRUM PRŮMYSLOVÝCH INŽENÝRŮ

BLOK A) Nové úkoly a požadavky na průmyslové inženýry

BLOK B) Jak nové technologie mění průmyslové inženýrství

SEKCE PODNIKATELSKÉ VÝZVY S LIDMI, NEBO DIGITÁLNĚ?

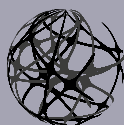
BLOK A) Služba zákazníkovi v digitální době

BLOK B) Lidé a technologie. Synergie pro budoucnost

SEKCE LIDÉ A TECHNOLOGIE V ŘÍZENÍ MĚST A REGIONŮ

BLOK A) Rozhodování místních samospráv: data vs. emoce

BLOK B) Řízení chytrých měst a regionů: realita vs. vize



Baťův
ODKAZ SVĚTU 2024



LIDSKÉ ŠTĚSTÍ NEVYVĚRÁ Z HMOTNÝCH STATKŮ A UŽ NIKDY NE Z TĚCH, KTERÝCH ČLOVĚK NABYL LEHCE.

obviněn, že kvůli jeho činnosti začali lidé, kteří měli živnost v oboru obuvníků či správkařů obuvi, krachovat. Baťa se k tomuto tématu mnohokrát vyjadřoval a jeho závěr byl vždy stejný: „Doba se mění a pokračovat v jakémkoliv oboru postaru je nesmyslné, všechno staré bude nahrazeno novým.“

Přišel s řešením pro všechny věkové kategorie – seniory, produktivní ševce i jejich děti. A nebyl by to Baťa, kdyby nejvíce iniciativy nevěnoval vzdělávání – vznikly Baťovy školy práce, které připravovaly mladou generaci na to, že se svět mění. Dnes tomu není jinak, musíme vnímat to, že svět se mění, musíme sami hledat uplatnění a sami se zasazovat o to, aby náš život byl plnohodnotný. Pokud máme možnost zaměstnávat druhé lidi, přijmeme tuto odpovědnost a vytváříme podmínky. Podmínky pro růst, rozvoj a uplatnění. Na závěr se inspirovme dvěma Baťovými hesly a mezi nimi hledejme rovnováhu: „Život je pohyb – nehybnost smrt!“ a „Když všichni mluví o nemožnostech – hledejme možnosti!“

Pohled dnešních podnikatelů

Jak k otázce umělé inteligence a nahrazování lidské práce stroji přistupují podnikatelé, kteří využívají baťovské principy v praxi? Stanislav Martinec ze společnosti KOMA Modular říká: „Divil bych se, kdyby se Tomáš Baťa nepotkal s Karlem Čapkem a jeho dílem RUR – vědeckofantastickým dramatem z roku 1920, a také bych se divil, že by ho Tomáš Baťa nečetl, nebo nenavštívil představení. Čapek již zde zmiňuje kromě robotů i umělou inteligenci. Baťa to určitě vše dobře hodnotil, jen to možná nikde nezmiňoval. Věnoval se uplatnění lidí, jejichž práci nahradily stroje a myslím si, že u myšlení by to bylo obdobné. Osobně se domnívám, že v dnešní době jsou firmy zodpovědné za vytváření podmínek dalšího vzdělávání, vytváření nových komunit směřujících k rozvoji člověka. Role firem je zde nezastupitelná. Lidé není možné nahradit a propustit na pracovní úřad. Je třeba je přesunout do interních firemních služeb a vývoje, popřípadě nabídnout do škol jako pedagogy, mistry odborných vzdělání a tak dále.“

Mimochodem, Tomáš Baťa se s Karlem Čapkem potkal několikrát, byli přátelé, řešili spolu mnoho otázek, včetně například etiky v žurnalistice. Jan Mašek z Red Button EDU doplňuje: „Automatizace, robotizace a modernizace čehokoli je nevyhnutelná věc. Firmy by měly být zodpovědné nejen za to, aby se co nejrychleji posouvaly, ale také za vytváření prostředí kolem nich. Firma, která má skvěle nastavený systém vzdělávání a lidem nabídne a poskytne možnost se rychle věci učit, má nejenom obrovskou konkurenční výhodu, ale zároveň tak lidi chrání a připravuje na jejich budoucí fungování. Pokud je firma schopna vštípit svým lidem chuť a také systém vzdělávání, je to největší dar, který může svým zaměstnancům dát. Je potom už jedno, jaká technologie, legislativa nebo i třeba zdravotní omezení člověka potká. Ten je schopen se adaptovat a rychle se zapojit v jakémkoli kontextu.“

Budou jen dva druhy firem

Jak vnímá roli lidí v době umělé inteligence Ivan Baťka, generální ředitel břevclavské společnosti Fosfa? A co se s nimi stane, když budou nahrazeni stroji? „Především bych plně neslučoval umělou inteligenci a stroje. To osobně považuji za dvě odlišné kategorie. Baťa v roce 1931 napsal – myšlení lidem, práci strojům, ve Fosfě jsme toto motto uchopili před několika lety a rozvíjíme danou myšlenku v akcích, ať zavedením plně automatizovaných skladů, tvorbou digitálního dvojčete, či snahou o využívání neuronových sítí. Snažíme se nahradit nudnou a opakující se činnost dříve realizovanou lidmi prostřednictvím strojů, robotů nebo automatizovaných procesů. Věříme, že lidé mají dávat strojům duši, a tudíž musíme využívat potenciál myšlení lidí, které strojům chybí. Zde ale není využívána ještě umělá inteligence. Ta nastoupí a měla by přinést podporu, usnadnění a zvýšení efektivity využití dat, informací a jejich zpracování i syntézu. Myslím a především doufám, že člověk zde jen tak snadno nebude nahrazen, pokud bude schopen aplikovat kritické myšlení a nehledat snadné cesty. Pokud ale odevzdá vše do rukou umělé inteligence, pak asi časem naplní svůj osud a možná, že umělá inteligence bude řídit člověka, místo toho, aby člověk řídil ji. Prostě nesmíme zapomenout na princip – dobrý sluha, špatný pán. Tato doba přinese zvýšené nároky na naše vzdělávání, růst i vzájemnou spolupráci. Pokud zvolíme pohodlí a lenost, pak nejspíše budeme součástí sociálního inženýringu.“ Jak by tedy měly firmy na tuto situaci reagovat? K tomu Ivan Baťka dodává: „Firmy musí vzít jako fakt, že je zde nová doba. Jak bude vypadat, nevíme, jen se můžeme domnívat, protože ještě nemáme reálné zkušenosti s tím, co AI přinese. Ale že se umělá inteligence stává a bude významnou součástí našich životů, jakož i životů našich firem, je nezpochybnitelné. Je třeba tento trend uznat a nebát se být jeho součástí, pokud možno co nejdříve, abychom pochopili její možnosti a využitelnost pro službu člověku, zákazníkovi a veřejnosti. V budoucnosti totiž budou jen dva druhy firem – ty, které ji využívají a ty, které zaniknou.“ ■

JAK SE MĚNÍ INVESTIČNÍ PROSTŘEDÍ V ČESKU

MATADOŘI VERSUS MLADÍ A NEKLIDNÍ

Svět se mění a i v Česku se vedle otců zakladatelů objevují stále častěji mladí a úspěšní podnikatelé, kterým se povedlo nashromáždit majetek, o nějž je třeba se starat. Současně se objevují silné trendy, ať již v podobě technologické či environmentální. Jak se to vše promítá do sféry investic a správy majetku? O tom s Tomášem Končickým a Janem Prchalem z Bank Gutmann.

 Petr Karban  archiv Bank Gutmann

Vnímáte nějaké rozdíly v chování, prioritách a preferencích mezi tou zralou, odcházející a mladou, nastupující generací vlastníků?

TK: Asi největší rozdíl vidíme ve vnímání rizik. Starší podnikatelé se museli velmi intenzivně věnovat svému podnikání mnoho let, aby si zajistili finanční nezávislost. U mladých podnikatelů, především z oblasti startupů, se toto podařilo v průběhu velmi krátké doby.

JP: Jsme v kontaktu i s některými typickými startupisty, ale musím přiznat, že přesvědčit je o výhodách správy majetku u bankovních domů, není zrovna lehké. Máme ale mezi našimi klienty i majitele středně velkých či velkých technologických firem, to ale nejsou klasické startupy.

Čím si to vysvětlujete?

JP: Úspěšní startupisté mají jiný vztah k riziku, oni peníze vydělali v modelu hop nebo trop a jsou na něj zvyklí, možná by se dalo říct, že ten adrenalin potřebují k životu. A když pro ně byl jednou tento model úspěšný, sázejí na něj i dále. Ve chvíli, kdy buď nashromáždí nějaký kapitál nebo skutečný exit, okamžitě se vrhají do nových projektů.

TK: Zatímco ti skuteční otcové zakladatelé, kteří budovali své firmy z nuly v průběhu dvaceti, pětadvaceti, třiceti let, mají jiné návyky.

JP: My se samozřejmě snažíme i těm mladším vysvětlit, že i při sázce na nové rizikovější projekty se vyplatí část kapitálu nechat pracovat tím konzervativnějším způsobem, ale zatím se to moc neděje. A to ani přesto, že jsme se výrazně proměnili jako banka, omládli jsme, modernizovali, posouváme se do interaktivní technologické podoby – dnes máme sofistikovanou aplikaci, komunikujeme na sociálních sítích, ale to spíše má odezvu v investiční oblasti.

Je situace v Česku podobná té v Rakousku?

TK: Ne tak úplně. I tam máme podobné zkušenosti, že ti mladí investoři jdou více cestou rizikovějších byznysmodelů, ale současně je tam běžné, že část svého majetku spravují tradičními metodami.

JP: Možná se na té naší realitě podepisuje i fakt, že jsme mladá startupová scéna, u těch úspěšných se objevují často stejná jména. Ten model jim prostě funguje a tak

se ho drží. Spíše se posouvají třeba do role andělských investorů...

TK: Z našeho pohledu ale pořád platí, že ten správný model je do rizikových projektů posunout pouze část majetku a část majetku spravovat konzervativněji. V zahraničí je zkrátka příklon k tomuto modelu častější. Jedním z důvodů může být i fakt, že u nás se zatím příliš nerozvinul model family office, který je v zahraničí běžný, patří k podnikatelské kultuře.

BANK GUTMANN

Privátní rakouská rodinná banka, která se specializuje na správu rodinného, respektive rodového majetku. Nezávislá ocenění potvrzují bance opakovaně maximální kompetenci v poradenství a vedoucí postavení mezi rakouskými privátními bankami. Ke klientům společnosti patří nadace, majetní privátní klienti a rodiny, stejně jako institucionální klienti. V Praze banka otevřela svou pobočku v roce 2011.



Jan Prchal, Bank Gutmann

Jaký je rozdíl mezi family office a vaší bankou? Cíle jsou stejné, nebo ne?

JP: Cíle i nástroje. Cílem je celistvá péče o klienta. Zohledňujeme jeho celkový majetek, nejen majetek svěřený do naší správy – to může významně ovlivnit konkrétní investiční strategii. Co se týče nástrojů, my jsme banka a nemáme pro každého významného klienta k dispozici vlastní právníky, daňáře a další specialisty. Banka je ze zákona od těchto profesí oddělena, musí být. Díky dlouhodobé spolupráci s řadou nebankovních specialistů v těchto oborech jsme však schopni tyto služby nabídnout také.

TK: Já bych se ještě vrátil k těm rozdílům. Možná zajímavější je pohled na starší a mladší generaci z pohledu způsobu komunikace a celkových očekávání.

V jakém smyslu?

TK: Základní rozdíl je, že většina starších investorů nejde do detailu, nezajímají je konkrétní parametry konkrétních investičních titulů, mnohem víc je zájma osoba poradce, osobní chemie, důvěra, dlouhodobé vztahy s celou rodinou.

JP: Zatímco ti mladší jdou skutečně do hloubky, zajímají se o konkrétní detaily.

Je to proto, že jsou byznysově zralejší, vzdělanější?

JP: Dalo by se to tak říct, ale možná důležitější je to, že zatímco ti starší rozvíjeli svůj byznys v době, kdy investovat bylo složité, dnes je to na pár kliků na mobilu. Mladší

jsou nyní zvyklí používat sociální sítě, jsou zvyklí používat investiční nástroje, o investice se zajímají.

TK: Ti starší to přenechali právě svým poradcům, kteří tomu rozuměli a měli potřebné nástroje. Těmi hypermoderními technologiemi a nástroji jsou často nepolíbeni. Proto je u nich ten silnější akcent na vztah, zatímco u těch mladších na detail.

Když už jsme se dotkli technologií, jak se do investičních nástrojů promítá třeba bitcoin?

JP: V rámci portfolio managementu se bitcoinu vyhýbáme, v rámci investičního poradenství, pokud to klient požaduje, umíme zprostředkovat, ale aktivně nedoporučujeme.

Proč? Lukáš Kovanda ho doporučil i České národní bance...

JP: Jeho volatilita je pro nás moc divoká, jestli to mohu říct takto expresivně. Dnes je na maximu, ale kde byl před rokem, před dvěma? A kde bude za dvacet let? My se pohybujeme v jiných souvislostech. Bitcoin může být třešničkou portfolia, ale také může být hodně červivý. To s naší strategií neladí.

Jak vypadá váš portfolio management?

TK: To je právě něco, čím je Gutmann výjimečný. Opírá se o dlouhodobé zkušenosti a investuje pouze do oblastí a společností, které je schopen analyticky pokrývat.

JP: V portfoliu základního akciového fondu máme pečlivě vybraných firem, každou držíme na dvou procentech, každého čtvrt roku rebalancujeme. To zajišťuje stabilitu. Váha tržní kapitalizace jednotlivých firem není nijak významná. Na rozdíl třeba od indexů, kde je třeba pět set titulů, ale o třetinu výkonnosti se stará desítka z nich. A máme mezi aktivy i řadu mladých a technologických firem, dosahujeme velmi zajímavých výsledků.

Je nějaký investiční highlight?

JP: Kdo nedržel v posledních letech Nvidii, má problém. A zajímavé bylo v poslední době Japonsko, kde mimochodem nedávno významně investoval Warren Buffett. Není divu, valuace japonských firem je s americkými a evropskými nesrovnatelná.

Propisuje se do vašich strategií ESG?

JP: Je to ze strany klientů stále častější požadavek i u nás, ale ve srovnání třeba s Rakouskem jsme na začátku. Důraz na ESG je tam mnohem silnější.

TK: Možná je to další rozdíl mezi šedesátiletým a čtyřicetiletým investorem. Ten starší tohle téma otevírá málokdy, zatímco těm mladším často reportujeme i environmentální parametry jednotlivých titulů.

JP: Banky mají v současné době povinnost nabízet klientům možnost, aby veškeré jeho investiční tituly byly klasifikovány mezinárodními standardy jako udržitelné. Často ale naráží na fakt, že na trhu je stále ještě poměrně malý výběr takto hodnocených firem a sestavit takové portfolio, aby bylo i správně diverzifikované, není lehké. ■

ARGYLE

DIAMONDS

TENDER 201



LOT 22 | 0.59 CARAT SQUARE RADI

ARGYLE PINK DIAMONDS • 2P / P1

GIA • FANCY DEEP PINK / II



OSOBNOSTI

32

NEJSME STVOŘENI PRO MARATONY
Vojtěch Havlas | FN MOTOL

38

**UŽ SE MI NECHCE SKÁKAT PO HLAVĚ
DO PROPASTI**
Pavla Gomba | UNICEF

Diamanty patří mezi historicky
nejjistější investice a uchovatele
hodnoty.

WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ



NEJSME STVOŘENI PRO MARATONY

Moderní medicína umí zázraky, ale nic není zadarmo, což neradi slyšíme. Náš způsob života se poměrně dramaticky mění a organismus na mnohé ty změny není připraven. Problémy pohybového aparátu, které postihují stále více lidí a stále v mladším věku, jsou toho důkazem. O tom všem s ortopedem Vojtěchem Havlasem.

Kolik pracovních hodin čítá váš pracovní týden? Klinika, privátní praxe, fakulta, sportovní kluby, odborná a publikační činnost...

Pracovní hodiny si úplně neměřím, týden je víceméně plovoucí. Nejsem workoholik, ale pracuji, myslím, celkem dost. Nechci si cíleně nosit práci domů, ale někdy se ani tomu nevyhnu. Takže kdybych to měl spočítat, tak je to bezpečně tak deset až dvánáct hodin denně, plus občas něco o víkendu.

Víc vám zabere medicína nebo to ostatní?

Jednoznačně medicína, to ostatní je spíš nárazové a podle aktuální potřeby, jak jde život přednosty, proděkana, místopředsedy odborné společnosti a tak podobně. Ale třeba na práci pro sportovní kluby, které se po mnoho let věnuji, už tolik času nemám, spíš se nyní starám o jednotlivé hráče, ale abych jezdil jako třeba dřív s basketbalovým národňákem, což mě ohromně bavilo, tak to už v pozici přednosty bohužel nestíhám.

Kdo je horší pacient – vrcholový sportovec nebo běžný občan?

Nejhorší pacient je z pohledu odpovědnosti a starosti, ale vlastně i jinak, asi člen rodiny nebo hodně blízká osoba.

To se často říká, ale znám i lékaře, kteří říkají, že své blízké léčí sami, protože sobě důvěřují nejvíc. Co je na léčení blízkých to nejsložitější?

Ono je toho víc, ale možná největší roli hrají emoce, protože s nimi je někdy obtížnější krizové rozhodování. Samozřejmě, člověk je profesionál, umí se od emocí odstříhnout, ale není to úplně příjemné. Několikrát v životě jsem byl v situaci, kdy jsem musel operovat své blízké, ale nevyhledávám to. Vedle citové vazby a snížené rozhodovací schopnosti hraje roli i to, že pacient vám musí důvěřovat, ale v medicíně nikdy nevíte. Když pak něco dopadne pod očekávání, může to i silně narušit osobní vazby.

Čím vám učarovala paní ortopedie a velké klouby?

Já k nim dospěl poměrně dramatickým vývojem. Medicína mě přitahovala vždycky, už na základní škole jsem běhal po sídlišti s brašničkou zdravotníka. Na medicínu jsem nastoupil v roce 1989, a to na Fakultu dětského lékařství v Praze s tím, že budu dělat pediatrii. Vztah k dětem jsem měl vždycky. Ale jak šel čas a začal jsem objevovat medicínu v plné šíři, dospěl jsem do okamžiku, kdy jsem objevil ortopedii. Ale i tak jsem



váhal, rozhodoval jsem se nakonec mezi neonatologií a právě ortopedií. Šel jsem na konkurz na obě místa, oba konkurzy jsem zvládl, ale ortopedie nakonec zvítězila. K ní mě vlastně přivedl pan profesor Dungal, emeritní přednosta ortopedické kliniky na Bulovce, když nás vzal do Rakouska na stáž. Hodně se nám věnoval a já najednou viděl zblízka obor, který jsem jinak znal jen z televizního seriálu Nemocnice na kraji města. Mimochodem, jedním z poradců tohoto seriálu byl i jeden z mých předchůdců tady na klinice, pan profesor Kubát. Možná ten seriál vznikl i tak trochu z jeho popudu, protože údajně s panem Dietlem chodili hrát tenis.

Když už jste zmínil seriál – je ortopedie oborem pro ženy?

Eliška Balzerová to měla těžké a pro ženy obecně je ortopedie jistě oborem náročnějším, protože přece jen je často třeba i fyzická síla. Na druhou stranu, ženy jsou nezřídka pečlivější i manuálně zručnější než muži. Takže v tomto ohledu určitě ano. Mimochodem, ten seriál našemu oboru velmi pomohl. On totiž do té doby málokdo věděl, co je ortopedie či kostní traumatologie. Že to není jenom ta léčba bolavých zad, ale že je to v první řadě chirurgie.

Takže žádná konzervativní léčba?

Samozřejmě, že také léčíme konzervativně, ale operace máme tak nějak raději. Já vždycky říkám, že ambulance

je jen cesta, jak se skrz zástupy těch, co operaci nepotřebují, dostat k práci. Berte to prosím ale jako notnou míru profesní nadsázky. Nicméně platí, že jsme především technický operační obor.

Na vaší klinice je dětská i dospělá ortopedie, ale pediatři rádi zdůrazňují, že dětský organismus není zmenšenina dospělého...

Určitě není. Ale oproti jiným oborům, třeba ORL nebo proti dětské chirurgii, jsou disciplíny dětské a dospělé ortopedie hodně provázané. A to hlavně proto, že obecné zákonitosti práce s kostí a pohybovým aparátem jsou hodně podobné. A druhý faktor je, že dětský pacient zraje, roste a často si ho jako lékaři s sebou převádíme i do dospělosti, navíc v adolescentním věku se ten rozdíl mezi dětským a dospělým často stírá. Ortopedie a traumatologie léčí pohybový aparát v celé šíři, od vrozených vad, přes vady vývojové a získané, až po traumata pohybového aparátu, anebo následky úrazů. My se například při rozhodování o konkrétním způsobu operační léčby řídíme existencí tzv. růstových štěrbin, tedy kostním věkem, nikoli věkem kalendářním. A tedy přechod do dospělosti je u nás někde mezi čtrnáctým, patnáctým rokem, proto ortopedie, ať dětská nebo dospělá, je vlastně jeden obor, od dítěte do dospělosti. Jakkoliv platí, že ne každý ortoped dělá všechno, což je často dáno také tím, kde profesně vyrůstá.

Když pomíneme traumata, co považujete za největší ortopedický problém současnosti. Je to změna způsobu života, nedostatek pohybu?

To je jedno ze širokých témat, hlavními problémy jsou asi nadváha a s ní související onemocnění, např. cukrovka. Posledních třicet, čtyřicet let se nám ve střední Evropě daří velmi dobře. A prosperita se podepisuje na zdravotním stavu napříč generacemi. Všechno se to propisuje do zdravotního stavu napříč lékařskými obory, ale nedostatek pohybu a obezita určitě vedou k nadměrné zátěži pohybového aparátu a špatnému držení těla, což se odráží v mnoha nasedajících problémech. Dnes neuslyšíte,

VOJTĚCH HAVLAS

Působí na Klinice dětské a dospělé ortopedie a traumatologie 2. lékařské fakulty a FN Motol od roku 1996, v roce 2021 se stal přednostou této kliniky. Jeho hlavním odborným zaměřením je kromě endoprotetiky velkých končetinových kloubů především sportovní traumatologie, komplexní rekonstrukční chirurgie kolena a ramena, a to jak u dětských, tak u dospělých pacientů. V rámci svého odborného působení se zaměřuje také na dětskou traumatologii. V současné době působí na 2. lékařské fakultě v pozici proděkana pro specializační vzdělávání.

že by vám děti řekly, že jdou lítat. My chodili. „Kam jdeš?“ ptala se maminka. „Lítat...“ Hrál jsem tenis, basket, plaval... a stejně jsem chodil ven jen tak lítat. S kolem nebo bez, pořád jsme byli v pohybu. To dnes není. A tak nezdědka vidíme deseti, dvanáctileté děti s extrémní nadváhou. Přitom každé kilo navíc se počítá. Tělo si s tím totiž dlouhodobě neumí poradit, chvíli to nějak kompenzuje, ale ve finále se to vždycky někde projeví. Tělesná schránka selže a výsledkem je to, že obtíže, které mívali naši rodiče v šedesáti, sedmdesáti, máme my o dvacet let dřív.

Uvědomují si rodiče, že svým dětem vlastně zadělávají na budoucí problémy?
Někdy jsou si toho dokonce i vědomi, ale mnozí se cítí dotčeni, když řeknu, že dítě je obézní. Mají pocit, že zasahují do jejich osobnostních práv. Nejhorší je, že obézní dítě se obvykle po čase zacyklí, ještě méně chce chodit ven, ještě méně se pohybuje... To je ale problém spíše pro dětské lékaře, obezitology a dietology, my jen sklízíme to špatné ovoce.

Jsmo jako rodiče dostatečně informováni? Psům velkých plemen dáváme tabletky na klouby, dětem nic. Protože máme pocit, že doktor nás opraví, když to bude potřeba...

A to je právě problém. Bohužel, nic není zadarmo. Myslím pro tělo. Ano, opravíme, ale implantát, výměna kloubu, to je jistě zázrak medicíny, pokud jde všechno dobře. Nicméně stačí obyčejná infekce a můžete mít zaděláno na obrovský problém. Přitom ona se infekce obvykle moc neptá, klidně se objeví i přesto, že uděláme po medicínské stránce vše excelentně. To si lidé nepřipouštějí. S obezitou a pohybem to vše začíná od výchovy doma a ve škole. Společnost si málo uvědomuje, že by se mnohem více mělo investovat do pohybových aktivit mimo profesionální kluby, a že je opravdu životně důležité pohyb podporovat. Podívejte se do Norska či Dánska. Tam mají pohyb v krvi a nepotkáte tam obézní dítě. Myslím, že jsme v devadesátých letech usnuli na vavřínech a teď se to bude těžce napravovat. Potřebujeme systém cílené mentální i finanční podpory mládežnického sportu, pohybu a zdravého životního stylu obecně.

Jaký pohyb je z vašeho pohledu nejlepší?

Jakýkoliv nahodilý všestranný pohyb v rámci běžných aktivit. Nejsme stvořeni k tomu běhat maratony, jsem stvořeni k tomu lítat, hýbat se, pracovat – zvednout něco, natáhnout se někam, sehnout se, dřepnout, kleknout, vyskočit... Samozřejmě, záleží na věku a na konstituci člověka, pro někoho s nadváhou asi nebude ideální běh, ale spíše sporty s dynamickou zátěží – plavání, kolo, běžky, brusle. Naproti tomu čilý trénovaný sedmdesátník může bez potíží zvládnout i ten maraton.

Není ale pro mladý organismus sport, často s jednostrannou zátěží, vlastně problém?

Samozřejmě, že do jisté míry ano. Má to dva základní aspekty. Tím prvním je kvalitní kompenzace. Pokud ke specifickému jednostrannému pohybu nepřidáte dostatečný kompenzační pohyb, relaxaci, rehabilitaci, regeneraci, objeví se po čase problém.

A druhá věc je vybrat si správný sport, který ergonomicky bude vyhovovat vašemu somatotypu. Ne každý je uzpůsoben vrcholovému sportu a ne každý je uzpůsoben každému sportu. Ambice rodičů i dětí je občas třeba mírnit a vyvažovat. Existují i poradci, kteří na základě kineziologického rozboru dokáží poradit, jaký sport je pro daný somatotyp vhodný. Vezměte si tři z deseti nejlepších tenistů světa – jeden projde kariérou bez větších problémů až do šedesáti, u druhého se problémy objeví třeba ve třiceti letech, třetí má po celou aktivní dráhu problémy s ramenem či kolenem... a to vše třeba jen díky tělesné konstituci. Tedy ani pro hráče z top ten nemusí být tenis automaticky úplně vhodným sportem.

Mezi tím lítáním a vrcholovým sportem je ještě hobby sport...

Chvályhodná aktivita, pokud dodržujete základní pravidla, zahřejete se, nepřetěžujete se a na konci se i uvolníte a vydýcháte.

Dnes je velkým tématem stres. Ovlivňuje stres pohybový aparát? Může být příčinou ortopedických problémů?

Určitě. Způsobuje napětí a vyplavuje do těla spoustu látek, někdy dobrých, častěji však škodlivých. A to se přenáší třeba na žaludek, na srdce, ale také na pohybový aparát, na držení těla, na páteř. Zdravý startovní stres, takový ten bojový, je bez problémů, obvykle trvá krátce. Ale dlouhodobý stres, který často ani nevnímáme nebo si ho nepřipouštíme, se může odrazit vlastně kdekoliv na těle.

Stírá se hranice mezi pracovním a soukromým, neumíme relaxovat.

Proto jste se ptal na ten můj pracovní týden? Máte pravdu, musíme se naučit relaxovat. A začít bychom měli všichni u svého pracovního stolu. Učíme se o tom, víme to a přesto to často nedokážeme. Relaxace nepatří jen ke sportu. Vyběhat, vyplavat starosti...

Vaše disciplína jsou velké klouby. Co je jejich tajemstvím?

Všechny podléhají degenerativním procesům. Technická ortopedie, to je poměrně široká disciplína, ve které nejsme jen my lékaři, ale také vědci, technici, komerční sféra. Všichni se snažíme zkoumat nejrůznější materiály a jejich kvalitu. Někde před tím je ale ještě pořád biologie. Než použijeme implantát, snažíme se v léčbě co nejvíce využít schopností vlastního těla. Bohužel, například kloubní chrupavka se neumí úplně kvalitně zahojit a nikdo ještě nevynalezl materiál, který by ji plně nahradil. Ani kmenové buňky, ani transplantace všech možných buněčných struktur zatím nejsou tou optimální cestou. Pořád za přírodou nebo Pánembohem pokulháváme. Takže největším tajemstvím kloubů je, proč se opotřebovávají a jak jim od toho pomoci.

Nemáme náhradu za chrupavku?

Ne takovou, která by byla stejné kvality jako naše původní kloubní chrupavka. To bude téma na nobelovku.



KAŽDÉ KILO NAVÍC SE SČÍTÁ. TĚLO SI S TÍM TOTIŽ DLOUHODOBĚ NEUMÍ PORADIT, CHVILKU TO NĚJAK KOMPENZUJE, ALE VE FINÁLE SE TO VŽDYCKY NĚKDE PROJEVÍ. TĚLESNÁ SCHRÁNKA SELŽE A VÝSLEDKEM JE TO, ŽE CO MÍVALI NAŠI RODIČE V ŠEDESÁTI, SEDMDESÁTI, MÁME MY O DVACET LET DŘÍV.

Já si vzpomínám, že když jsem před sedmadvaceti lety nastupoval k nám na kliniku, rozjížděl se tu za mého předchůdce, pana profesora Trče, výzkum na hojení kloubní chrupavky. Tehdy jsme si říkali, že za deset let už budeme používat k léčbě chrupavky běžně kmenové buňky a za dvacet let už nebude třeba ani implantátů. A vidíte, je to dvacet sedm let a implantáty používáme pořád. A ani náhodou se neblížíme tomu, že bychom se bez nich obešli. Bohužel...

Vy hledáte, jak kloubům pomoci, ale jak jim můžeme pomoci my sami? Fungují recepty jako gumoví medvídci nebo tlačěnka?

Základem je držet zátěž pod fyziologickou hranicí, to je nejlepší. Když už se nějaké problémy začínají objevovat, pak doplňky stravy nebo lokální výživové injekce mají smysl. Včetně těch možností, které jste jmenoval. Babské rady fungují, ale mají své hranice – tlačěnka jistě prospívá kloubům, méně už srdci. Také cesta účinné látky z tabletky k povrchu kloubu je trochu složitější, chrupavka nemá prokrvení a je vyživována difúzně cestou kloubní náplně, takže lokální injekce jsou v tomto ohledu určitě efektivnější. Ty ale zase působí jen lokálně, zatímco takovou tlačenkou si ošetříte všechny klouby najednou...

Zmínil jste, že klouby degradují. Sám jsem měl problém s ramenem a dozvěděl jsem se jediné: Pane, co byste chtěl, jsou na tom lidé hůř, vy tu ruku zvednete... Takže ve třiceti mě neléčili, ale teď, když na to přijde, to může skončit totálkou. Což je dražší, pro všechny méně výhodné, pro mě s obtížemi...

Samozřejmě správný přístup je zjistit, co bolí a proč a přijít s nějakým řešením. Ale určitě se nechci pouštět do hodnocení a debat na téma lepší a horší lékaři.

Tak jsem to nemyslel, spíš jsem mířil k tomu, jestli umíme v běžné okresní nemocnici nabídnout možnosti moderní ortopedie.

V preventivní ortopedii umíme doslova zázraky a dokážeme docela dlouho předcházet tomu našemu železářství, tedy kloubním implantátům. Na cestě k totální endoprotéze je totiž celá řada milníků – začínáme v okamžiku narození, třeba s nějakou drobnou vrozenou vadou, pokračujeme nejrůznějšími sportovními či jinými drobnými úrazy, přetížením kloubu a končíme zlomenými krčky někdy v pozdním věku. V České

republiky máme velmi dobrou fyzickou dostupnost zdravotnictví, ale už možná ne tak bezchybnou dostupnost kvality. Systém musí pacienta umět navést, aby se včas dostal ke specialistovi tam, kde je to zapotřebí. A také je to o edukaci lidí – u nás je třeba třikrát větší návštěvnost lékaře, než je průměr Evropy. A to je velký problém, lidé zbytečně zahlcují specialisty, když je nepotřebují, a pak třeba nezbyvá prostor pro ty potřebné. U nás na klinice provádíme například operace, kdy relativně drobným a jednoduchým zákrokem v době před dokončením růstu dokážeme přibrzdit růstovou chrupavku poblíž kloubu, za nějaký čas ji zase odblokujeme, a tím zajistíme, že dítě nebude mít nohy do O či do X. Což není zdaleka jen kosmetický problém, může to mít vážné následky, které mohou v pozdějším věku končit i velmi složitými operacemi. Samozřejmě se nejedná o zákroky, které běžně zvládá okresní nemocnice, ale jedná se o typ výkonů, které patří do specializované nemocnice. Třebaže nejde o extrémně složitý zákrok, musí být proveden správně, zkušeným týmem a především ve správném načasování s ohledem na růst dítěte. Domnívám se, že bychom nemuseli trvat na tom, aby náš systém zvládal zajistit pacientovi složité operace v bezprostředním geografickém dosahu. Ale nesmíme to na druhou stranu vidět tak, že ortoped v okresní nemocnici je ten poslední. Naopak, za mě je ten první. A pokud bude mít patřičnou zkušenost, dobré vzdělávání a správnou návaznost na další specializovaná zařízení, pak ve svém důsledku odvede práci stejně špičkovou jako superspecialisté na klinice. Je to především o znalosti, ale také o provázanosti péče. Systém krajských odborníků, kteří dříve byli zodpovědní za celý region, měl opravdu něco do sebe. Ten ale už nemáme, a tak se jej snažíme nahradit osvětou, odbornými časopisy, pravidelným setkáváním na odborných akcích a dalším vzděláváním. Je to asi jediná možná cesta, která funguje i ve světě. Terénní ortoped opravdu neumí v některých oblastech nabídnout totéž, co specializované pracoviště, ale to je zcela normální. Důležité je, aby věděl, jaké jsou možnosti a kdy a kam pacienta posunout. A v tomto ohledu se určitě dá systémově leccos vylepšit.

Velké téma současnosti jsou technologie, už jste zmínil váš materiálový výzkum. Jaké jsou technologické trendy ortopedie?

Materiály jsou alfou a omegou moderní ortopedie a traumatologie. To, jak dlouho implantát vydrží, jak se vhojí a jak se bude kamarádit s tkání pacienta, to má obrovský vliv na následný komfort pacienta po operaci a efektivitu našich zákroků. Představte si jen takový materiál, jako jsou vstřebatelné šroubky. U nás na klinice běží například hořčíkový materiálový výzkum.

V čem je hořčík zajímavý?

Hořčíkové slitiny se rozkládají v těle na vodík a hořčík, tedy prvky, které tělo umí následně využít a spotřebovat. Problém ale zatím je, že se dostupné hořčíkové implantáty rozkládají moc rychle. A my hledáme způsoby, jak proces koroze řídit. Samostatnou kapitolou je pak



biologie hojení, stále hledáme a vylepšujeme způsoby, jak přimět tělo, aby si v případě potřeby umělo pomoci samo. Také v této oblasti u nás probíhá extenzivní výzkum. Lámeme si například hlavu nad tím, jak pomoci hojení poškozených chrupavčitých tkání. Zkoumáme nejen chrupavku samotnou, ale také různé typy kmenových buněk, jak se budou po implantaci do kloubu chovat a nakolik mohou pomoci lepšímu vyhojení defektu chrupavky, třeba v kolenním kloubu. Zatím máme slibné výsledky jen na prasečím modelu, ale už jsme iniciovali i klinickou studii na člověku.

Nakolik se dnes v ortopedii, která je fyzicky velmi náročná, uplatňují robotické technologie?

To je dobrý dotaz. Zrovna v loňském roce se nám jako odborné společnosti podařilo prosadit využití robotické technologie v oblasti kolenní endoprotetiky. Už léta se používá počítačová navigace pro správné vyvážení kloubu, my jsme však nyní pokročili dále, kdy s operací endoprotézy pomáhá počítačem navigovaný robot. Ale nepředstavujte si to tak, že budou namísto ortopedů operovat nějakí roboti. Pokud v průběhu operace všechno správně nastavíme, připravíme operační pole a definujeme všechny potřebné parametry, tak robot za nás povede zcela přesný kostní řez, jak je potřeba. Ale vlastní operaci stále vede a provádí ortoped. Naše klinika patří mezi jedno z několika referenčních pracovišť, která se dané problematice od letošního roku začnou věnovat.

Je to úžasné, ale nemůže to vést k tomu, že chirurgové ztratí svou schopnost operovat bez podobné opory?

To se nesmí stát a je to jen na nás. Robot pořád musí zůstat jen vhodným doplňkem, asistentem, jeho přesnost je pro nás velkou pomocí. Nesmí ale vytlačit naši schopnost a znalost operovat bez robotické asistence. Troufám si ale říct, že u nás v ortopedii toto nehrozí. Kde však vnímám mnohem větší riziko, to jsou pokročilé zobrazovací techniky. Umělá inteligence opravdu umí například vyhotovit popis snímku magnetické rezonance naprosto neuvěřitelně, v sekundách vyhodnotí ohromné množství snímků a načerpá empirickou zkušenost, kterou člověk nikdy v tak krátkém čase získat nemůže. Přesto musí ars medicína zůstat v rukou lékaře.

Je něco, co vás s vaší zkušeností a praxí může ještě v ortopedii překvapit?

Každý den jsem překvapován, vždy je to do jisté míry dobrodružství. Ale nesmí to být dobrodružství slepé, v medicíně není prostor pro metodu pokus–omyl. Většina operací je do detailu naplánována, ale i ty nejpečlivěji připravené umějí překvapit. Nemluvě o tom, že jsou i takové, které naplánovány být nemohou a musíme plánovitě improvizovat. A nemusí to být nic akutního, život zachraňujícího, může to být jen operace atypická, složitá, nová, která se v konkrétním anatomickém místě nebo v daném konkrétním nastavení ještě nikdy nedělala. Ortopedie je technický obor, je velmi pestrá, široká, ale umí být i složitá, nepředvídatelná a základná. A tím vším je krásná. ■

UŽ SE MI NECHCE SKÁKAT PO HLAVĚ DO PROPASTI

Pavla Gomba se v čele pražské pobočky UNICEF po náročném konkurzu ocitla v roce 2000. Za třiatdvacet let jí spolu se svými spolupracovníky posunula na úroveň, že patří v celosvětovém měřítku mezi nejviditelnější. Časopisem *Ekonomia* byla v roce 2022 zařazena do žebříčku nejvlivnějších žen Česka.

✍️ Denisa Prošková
 📷 Lenka Hatašová a archiv UNICEF ČR

Když to vezmeme chronologicky, ve vašem případě se, s ohledem, že jste vyrůstala za socialismu, asi okřídlené: „Již od první třídy jsem toužila pomáhat trpícím dětem“ asi použít nedá.

Nedá. Byla jsem úplně obyčejný, neuvědomělý teenager. Nesnila jsem o pomoci lidstvu, snila jsem o těch modrých dálkách za obzorem a představovala si, co tam na mě asi čeká.

Podle čeho jste si vybírala své vysokoškolské vzdělání?

Ani tady nemůžu být příkladem. Na gymnáziu mi šla matematika i jazyky. Neměla jsem žádnou vyhraněnou představu, co chci dělat. Otec se mě před maturitou ptal, jestli bych nechtěla studovat ekonomiku jako on. Já tehdy spontánně vyhrkla, že určitě ne, protože to je hrozná nuda. No a za rok jsem už dělala finance na VŠE. A nuda to rozhodně nebyla.

Měla jste v začátcích nějaké profesní vzory? Někoho, kdo vás inspiroval v tom, jak správně vést neziskovou organizaci?

Ještě jako studentka, kdy by mne ani ve snu nenapadlo, u čeho skončím, jsem pracovala na půl úvazku v Nizozemské obchodní komoře. Náš holandský šéf mě naučil, že je potřeba pořádně zabrat, že se od práce odchází, až když je hotová. Že když je nutné přenést krabice, tak je nosí každý, kdo může, třeba ředitel. Hodně jsem na něj myslela ve svých začátcích.

Něco začít bez zkušeností je náročné. Ale také svojí novostí svěží, vzrušující, kreativní. Člověk si až praxí opravuje některé své počáteční představy. Jaký názor jste časem přehodnotila?

Když jsem v roce 2000 do UNICEF přišla, byla jsem z dnešního mého pohledu hodně naivní. Lákala mě hlavně



Bhútán. UNICEF zde řeší podvýživu, přístup ke vzdělání a vysoký počet dětí vyrůstající za zdmi klášterů.

představa dobrodružství a zachraňování. Domnívala jsem se, že u toho musím být hodně osobně. Teď už vím, že zachraňovat se dá i na dálku a často mnohem lépe, než kdybych se místním kolegům motala pod nohy. Během jediné návštěvy můžete zjistit málo. Když tam ale pracujete trvale, opravdu víte, co se v zemi děje, co je špatně, a co je potřeba udělat v dané situaci nejlépe a jak tuto práci dělat tak, aby v místních podmínkách fungovala.

Zhoršil se počet útoků proti humanitárním organizacím? Byly v takové míře jako dnes, anebo to tak působí, protože o tom média víc referují?

Ne, je to bohužel palčivá realita, které UNICEF a další organizace v terénu každodenně čelí. Až donedávna platilo, že na lékaře a humanitární pracovníky se nestřílí. Dnes jsme cílem promyšlených útoků. Je to jistá forma psychologické války. Když zabijete ty, kteří pomáhají civilnímu obyvatelstvu, ukazujete tím, že se nezastavíte před ničím. Od roku 2016 bylo v terénu zabito 1 634 pracovníků humanitárních organizací, 1 212 jich bylo uneseno jako rukojmí. To je šokující, nepřijatelné číslo. A přesto se to děje.

Vy sama jste si někdy sama na svých cestách na smrt sáhla?

V našich končinách se se smrtí setkáváme tak výjimečně, jako by snad ani neexistovala. Na svých výjezdech se s umíráním setkávám. Nikdy nezapomenu na svou první cestu v UNICEF, kde jsem v Kambodži viděla umírat nedonošeného chlapečka jenom proto, že v celé provincii nebyl jediný inkubátor. Nedalo se mu nijak pomoci. Je těžké se s tím smířit, ale to, jaký život žijeme, hodně závisí na tom, co nemůžeme nijak ovlivnit – na místě narození.

Jak často se do nebezpečných situací dostáváte?

Vyjíždím, jen když je to opodstatněné, ale i tak se tomu nevyhnu. V Belize jsem jen zázrakem přeplavala v dřevěném kánoe rozbouřenou řeku plnou aligátorů, v Sierra Leone jsem pobývala v oblastech, kde byla ebola. Ve Středoafričké republice jsem přežila incident se skupinou rebelů, při které byl těžce postřelen jejich vůdce. Museli jsme se schovávat v buši, dokud nás nepřijeli zachránit kolegové. Byl to zvláštní pocit vědět, že to pro vás může celé skončit v další minutě.

Prošla jste nějakým odborným psychologickým výcvikem pro zvládání náročných, krizových situací?

Absolvovala jsem několik úrovní bezpečnostních školení, abych například uměla pracovat s vysílačkou. Věděla, jak se chovat v zajetí, dokázala vyhledat nášlapnou minu nebo uměla ošetřit krvácejícího člověka s AIDS. Na rozdíl od kolegů v terénu ale nejsem v situa-



ci, kdybych v těchto prostředích žila trvale. A protože jsem ty momenty, kdy vám jde o život, zažila, tak mohu říct, že na žádné velké úvahy nemáte prostor. Jste automat, plníte svoje poslání a snažíte se sám přežít. Zabývat se svými vlastními pocity je luxus, který si můžete dovolit, až když je po všem.

Tento rozhovor vzniká z kraje roku 2024, který opět nevypadá, že se ponese v poklidu. Jaký byl ten loňský?

Aktuálně každé čtvrté dítě na světě žije v oblasti, kde probíhá ozbrojený konflikt. Předchozí konflikty neskončily a objevily se nové, často velmi vážné situace. V Súdánu, o kterém se téměř vůbec nemluví, násilí vyhnalo z domovů 6 milionů lidí. Více než polovinu z nich tvoří děti. V Izraeli tisíce rodin čelilo tomu největšímu zoufalství, když byly jejich děti zabity, zraněny nebo drženy jako rukojmí. A Gaza se pro děti stala nejnebezpečnějším místem na světě! Za necelé tři měsíce jich bylo téměř šest tisíc zabito a další tisíce budou navždy žít s amputovanými končetinami, ochrnutím a důsledky válečných zranění. Aby toho nebylo málo, rok 2023 přinesl také několik velkých přírodních katastrof: zemětřesení v Turecku a Sýrii, katastrofální záplavy v Libyi nebo epidemie cholery na Haiti. To vše jsme pomáhali řešit.

Není tato statistika depresivní a spíš demotivující?

Přes to všechno věřím, že existují důvody neztrácet naději. V humanitárních krizích se nám podařilo zajistit nezávadnou pitnou vodu pro 23 milionů lidí, 27 milionů dětí jsme ochránili před smrtelnými nemocemi. Společně s místními partnery jsme dosáhli téměř univerzálního přístupu dětí k základnímu vzdělávání. Pro mě osobně je nesmírně motivující, že ve své práci vidím, jak se na řešení problémů ve světě podílejí Češi. Čím větší kus světa jsem projela, tím jsem větší vlastenka. Účetní závěrka ještě není hotová, ale už teď víme, že našich 40 tisíc příznivců v Česku v roce 2023 přispělo částkou víc než 88 milionů korun. To je úžasné. Během mise v Bhútánu jsem měla možnost přímo na místě vidět, jak významná a pozitivní česká stopa je. To ohromně povzbuzuje.

Tématem témat je environmentální situace planety. Změnu klimatu už nezpochybňuje nikdo. V jakém časovém horizontu se máme připravovat na stěhování národů z oblastí, kde se nedá kvůli nedostatku vody a veder přežít a na cestách – často nelegálních, budou i malé děti?

To si netroufám odhadnout, protože v každé předpovědi jsou zahrnuty jen faktory, o kterých právě teď víme. Realitu ale vždy ovlivňují i věci, které přicházejí nečekaně a náhodně, takže se vše může obrátit lepším i horším směrem. Změny klimatu dopadají

PAVLA GOMBA

Od roku 2000 působí jako výkonná ředitelka UNICEF v České republice. Na pražské Vysoké škole ekonomické absolvovala obor Finance a řízení lidských zdrojů, v roce 2020 obhájila doktorát na VŠB - TUO. Po studiích působila jako finanční analytička na Nizozemské obchodní komoře a v obchodním oddělení Dánského velvyslanectví v Praze. Jako konzultantka pracovala rovněž na finančním oddělení Magistrátu města Masvingo v Zimbabwe.

V letech 2004–2010 působila ve funkci členky Rady pro rozhlasové a televizní vysílání. Od roku 2008 je členkou správní rady Nadace rozvoje občanské společnosti.

Od roku 2018 je členkou Rady DMS Fóra dárců. Pravidelně publikuje na aktuální témata z oblasti rozvojové pomoci a mezinárodního dění, na základě zkušeností z cest do krizových oblastí vydala knihu *Slyšíte nás. Ve volném čase se věnuje četbě, lukostřelbě a hypnóze.*

OCENĚNÍ:

Od roku 2013 je magazínem Forbes nepřetržitě řazena mezi nejvlivnější ženy České republiky, stejně tak se pravidelně umísťuje v žebříčku nakladatelství *Economia TOP ženy Česka* v kategorii *Veřejná sféra*. V roce 2014 byla zařazena mezi *European Young Leader* („40 UNDER 40“ program).



Díky programům UNICEF klesla porodnost v mnoha zemích, včetně Rwandy

na nás všechny. Děti, ať už žijí v uprchlických táborech, městských slumech nebo moderních megaměstech, patří mezi ty, kteří jsou vůči nim nejzranitelnější. Děti a mladí lidé by však neměli být považováni za pasivní přihlížející. Mají dovednosti a nápady, jak můžeme změnu klimatu zmírnit a přizpůsobit se jí, takže je musíme brát jako partnery při vytváření řešení.

Co na to UNICEF?

Vytvořil Index klimatického rizika pro děti, který poskytuje první komplexní pohled na zranitelnost dětí vůči dopadům změny klimatu. Seřazuje země podle toho, jak jsou děti vystaveny klimatickým a environmentálním rizikům, jako jsou hurikány, povodně nebo vlny veder, a také podle jejich zranitelnosti vůči těmto hrozbám na základě jejich přístupu k základním službám. Cíl je jasný: určit priority pomoci pro ty, kteří jsou ohroženi nejvíce.

Jenže Evropou strach z uprchlíků – a především z Afriky – momentálně hýbe velmi silně. Nese s sebou i reakce, které se dotýkají vaší organizace. Že čím víc se jim pomáhá, tím víc mají dětí a ty pak zaplavují Evropu...

Populační krize je důležité téma. Na porodnost má významný vliv úroveň sociálního zabezpečení. V řadě zemí například neexistují starobní penze. Jedinou šancí na přežití ve stáří je mít více dětí, které se o vás postarají, když už to sami nezvládnete. Existuje přímá souvislost mezi porodností a dětskou úmrtností: čím

nižší je úmrtnost dětí, tím nižší je v dané zemi porodnost. Zvyšování míry přežití dětí totiž omezuje potřebu rodičů mít více dětí. Proto UNICEF prostřednictvím programů výživy, zdraví, vody a sanitace usiluje o přežití všech ohrožených dětí.

Ovlivňuje porodnost i vzdělanost žen?

Přímo úměrně. Tím nejlepším způsobem, jak celosvětově snížit porodnost, je dostat všechny dívky do škol. Vzdělané dívky se vdávají později, mají méně dětí a dokážou se o ně lépe postarat. Tato úměra funguje univerzálně ve všech zemích i kulturách. Když to shrnu: čím více bude na světě chodit dětí do školy, čím lepší tam bude zdravotní péče a nižší úmrtnost, tím je větší šance, že jako lidstvo vyřešíme naše nejpálčivější problémy.

I solidarita má své módní vlny. Co ovlivňuje, že se na neštěstí v jedné zemi všichni ochotně skládají a jiná, stejně postižená lokalita tolik soucitu nezbuzuje?

Když přijdete o střechu nad hlavou a nemáte, kam se uchýlit, neřšíte, jestli dům vzala povodeň nebo shořel po zásahu bombou. Z hlediska solidarity druhých ale hodně záleží na tom, jak se neštěstí stalo. Lidé obecně ochotněji pomáhají v přírodních katastrofách, protože to je zásah shůry, který se nedá nijak ovlivnit. U katastrof, které jsou zaviněny lidmi – byť úplně jinými, než jsou oběti, je ochota druhých pomoci obecně mnohem menší. A samozřejmě záleží na tom, kolik toho o dané zemi víme, jaký k ní máme vztah. Když v roce 2016 postihlo velké zemětřesení Nepál, odezva u nás byla výborná. Je to sympatická země, kam spousta Čechů jezdí na dovolenou. Každý někdy viděl záběry z Everestu, máme s čím zemi spojit, je nám blízká. Kolik lidí ale dokáže ukázat na mapě Burkinu Faso? To všechno může v reakci na neštěstí hrát roli. Gró naší práce je ale pomáhat v místech, které se v médiích příliš neobjevují, kde mají lidé pocit, že na ně svět zapomněl.

Na druhou stranu se ale věnujete i českým dětem...

To by bylo na samostatný rozhovor. Řekněme, že neexistuje žádná země na světě, kde by se všechny děti měly úplně perfektně. Není fér srovnávat situaci českých

děti s těmi ze Súdánu nebo Eritrey, protože se takto nesrovnává životní standard ani dospělých. Proto všude, kde působíme, rozvíjíme řadu programů uzpůsobených situaci v té které zemi. U nás třeba máme projekt Mladé hlasy. Jde o časosběrný výzkum, který děláme více než 20 let a který mapuje názory dětí a mladých lidí na život, rodinu, školu, budoucnost, společnost. Díky tomu jsme schopni identifikovat v každé generaci dětí problémy, které ony samy vnímají jako největší. Často je to jiný pohled, než mají dospělí.

Když se to vyjádří hodně neuctivě, neziskové organizace mají, aspoň v Česku, trochu image, že se do jejich čel stavějí manažeři, jejichž čas v korporátech s obrovským tlakem na zisk vypršel a do nezisku si jdou odpočinout a zároveň po sobě nechat stopu.

Každý, kdo má tento názor, by byl nemile překvapen. Pracuji pro organizaci, která sice nemá akcionáře, ale musí být zatraceně zisková, aby to mělo smysl! Hlavním posláním UNICEF ve vyspělých zemích je získávání prostředků na programy v krizových oblastech a nejchudších zemích. Když tedy do něčeho investujeme, musíme generovat nejméně čtyřnásobný zisk, to je naše pravidlo. Takový poměr má málokterá obchodní firma.

tě, je altruismus jednou z největších evolučních záhad. A mě moc baví se na ní podílet!

Kolik lidí ve vaší organizaci pracuje a podle čeho si je do svého týmu vybíráte?

Český UNICEF je malý, fungujeme spíše jako rodinná firma. Máme 13 pracovníků a většina z nich je zapojena do fundraisingu. Nejlepší lidi, které jsem přijala, většinou neměli na první dobrou tu nejlepší kvalifikaci. Ale nechybělo jim nadšení, ochota učit se a doopravdy pracovat, nejenom to předstírat. Považuji za ponižující v tomto dospělé lidi kontrolovat. A samozřejmě jsou přesvědčeni, že to, co dělají, má smysl. Protože jen ten vám pomůže překonat všechny těžkosti a překážky, které přijdou v každé práci. Při pohovorech se uchazečů ptám i na to, jaký mají rádi humor. Není to v žádné HR příručce, ale o lidech to řekne mnohé. Schopnost se usmát a vidět svět z radostnější strany je u kolegů hodně důležitá.

NEEXISTUJE ŽÁDNÁ ZEMĚ NA SVĚTĚ, KDE BY SE VŠECHNY DĚTI MĚLY ÚPLNĚ PERFEKTNĚ. NENÍ FÉR SROVNÁVAT SITUACI ČESKÝCH DĚTÍ S TĚMI ZE SÚDÁNU NEBO ERITREY, PROTOŽE SE TAKTO NESROVNÁVÁ ŽIVOTNÍ STANDARD ANI DOSPĚLÝCH.

Jakou známku byste dala České republice, pokud se budeme bavit o přístupu k dobrovolnictví a nezisku celkově?

Vysokou. V některých zemích, které jsou nám často dávány za vzor, je dobrovolnická angažovanost hodnocena při přijetí na školy, dokonce i v zaměstnání. Výsledkem ale je, že to lidé dělají proto, aby si vylepšili životopisy. U nás tato tradice není a dobrovolnictví je tak opravdovější. Není v něm ten kalkul, věnují se mu ti, kteří opravdu chtějí a vidí v něm smysl. To je dobře.

Vnímáte postoj k charitě i z pohledu generační výměny?

Ano, existují rozdíly v tom, s čím různé věkové skupiny souznívají. Mladí lidé potřebují velkou vizi, představu, jak řešit globální problémy. Lidé ve středním věku, kteří musí zabezpečit rodinu a znají hodnotu peněz, se spíše ztotožňují s praktickými přístupy. Reagují například na fakt, že za 80 korun můžeme zajistit deset dávek terapeutické výživy pro strádající děti. A naši nejstarší dárci, kteří často sami zažili nedostatek nebo strádání, jsou nejvíce empatictí právě k tématům spojeným s podvýživou, nedostatkem vody, nemocemi.

Mění se v čase přístupy k dárcovství?

Samozřejmě ano, vyvíjejí se. Současní dárci jsou mnohem méně stálí. Často střídají témata a organizace, které podporují. Rozhodují se spontánně na základě zajímavých kampaní na sítích. Pomoc dnes musí stále více být zábavou.

Nerozčiluje vás to?

Ne. Svět se neřídí tím, jak si představujeme, že by měl běžet. S každým trendem se dá pracovat, to je na naší práci vlastně zajímavé.

Proč si myslíte, že i v inflačním roce nepřestávají lidé pomáhat? Třeba menšími částkami, ale nepřestávají.

Je to tak. V horších dobách je o něco těžší získat nové dárci, ale ti, kteří pomáhají, to dělají stále. Podle Roberta Sapolského, profesora neurologie na Stanfordské univerzitě-

Co vás vaše práce naučila pro osobní život?

Že je všechno relativní. Že se i dobrým lidem stávají špatné věci, ale že i velká tragédie může přinést pozitivní změnu. Doma utahuji kohoutky, aby neuteklo vody ani o kapičku navíc, přestala jsem vyhledávat riziko a více si vážím života. Mám jednu vzpomínku z mládí, ještě z dob studií. Byla jsem v Zimbabwe u Viktoriiny vodopádu a nějací místní kluci tam pro turisty provozovali bungee jumping. Moc by mě lákal, ale těch 100 dolarů navíc na jeden skok jsem neměla. Tak jsem se jenom dívala na ty lidi, kteří se vrhali po hlavě dolů a měli z toho úžasný zážitek na celý život. Potom jsem se zeptala těch místních kluků, kteří jim tuto zábavu na mostě přes Zambezi zařizovali, jaké to vlastně je. Podívali se, jako bych právě spadla z výšně. „My bychom nikdy neskákali. Proč riskovat život, když i tak máme problémů dost,“ říkali. Už tenkrát mi vlastně odpověděli na vaši současnou otázku. Že jenom ti, kteří o život doopravdy bojovat nemusejí, si platí za ten pocit, že jim o něj jde. Když ale víte, že to vůbec nemusí skončit dobře, neriskujete zbytečně. ■

Zjistěte, jak fungují firemní partnerství s UNICEF a které české firmy se již zapojují.





FENOMÉN

44

**NA CESTĚ KE ZDRAVOTNÍ GRAMOTNOSTI
POTŘEBUJEME PRŮVODCE**

David Kostka | ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA MV ČR

46

NEHCI USTRNOUT

Ali Amiri | PRAGUE AESTHETIC CLINIC

48

VĚCI JSOU NEMOŽNÉ JEN ZDÁNLIVĚ

Ivan Bařka & Radek Marták | FOSFA, FEELECO

Diamanty Argyle se po uzavření
dolu skokově zhodnotily o 20 %
a více.

WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ

NA CESTĚ KE ZDRAVOTNÍ GRAMOTNOSTI POTŘEBUJEME PRŮVODCE

Péče o zdraví nemůže být jen reakcí na potíže či nemoc, ale musí být vědomou, proaktivní činností. Předcházet problémům je vždy účinnější, než je hasit, nehledě na to, že je to také ekonomicky výhodnější. Budoucnost medicíny je v inovacích a individuálním přístupu. Ale to je jen jedna strana mince. Tou druhou stranou je ochota a schopnost každého z nás změnit se z objektu starostlivosti jiných v manažera svého vlastního zdraví. To je klíč k využití všech možností, které současná věda a technologie nabízejí.

David Kostka, generální ředitel ZPMV ČR
David Kraus

Jinak řečeno, schopnost mnohem více chápat svůj zdravotní stav, osobní pohodu, životní styl jako kontinuální činnost, nám dopomůže vyhnout se mnoha nepříjemnostem. Přestaňme se spoléhat na to, že někdo nás opraví, když dojde k nehodě, ale žijme tak, abychom nehodám dokázali pokud možno předcházet.

K tomu potřebujeme ovšem získat znalosti, abychom rozuměli tomu, co našemu tělu a mysli svědčí, a co jim naopak škodí. Musíme dosáhnout mnohem větší zdravotní gramotnosti, než jakou máme dosud. Nejde o to, abychom byli všichni vzdělaní v medicínských oborech. Stačí, když budeme lépe vnímat to, jak naše každodenní soukromé i pracovní návyky působí na náš organismus. Co je dobré změnit zcela, co stačí trochu jinak nastavit a kde naopak může vše zůstat tak, jak je. Jednoduše potřebujeme více sledovat, jak žijeme, co jíme, jak trávíme volný čas, které pracovní činnosti jsou pro nás rizikové a podobně. Důležité je vědět, že vše souvisí se vším. Nestačí například jen více sportovat ve chvílích volna a přitom nechat bez povšimnutí, jakému tlaku musíme čelit v pracovní době.

Zahlcení informacemi

Získat potřebné informace zdánlivě není v dnešní době nijak složité. Vyhledávače nám nabídnou rychlé a rozmanité odpovědi. Přátelé na sociálních sítích nás zásobí vlastními zkušenostmi a radami, získanými díky všemožným zákoutím on-line platform. Mnoho zpráv

v médiích začíná slovy „Jak vědci zjistili“, aniž by bylo upřesněno, o kom je řeč. Touha po dalších a dalších informacích bez kontextu může vést ke zbytečným strachům, zavalit náš mozek dalšími obavami a neřešitelnými rébusy. Ve snaze předejít potížím bychom si tak mohli další přidělat. Problém není v nedostatku informací, ale naopak v tom, že je jich příliš. Neumíme je pak správně vyhodnotit a použít. Potřebujeme průvodce, chcete-li, kouče na cestě ke zdravotní gramotnosti. Někoho, kdo rozumí medicíně, pracovním podmínkám, životnímu stylu, který vedeme. Takoví lidé jsou nebo by měli být ve zdravotní pojišťovně. Lidé, kteří disponují odbornými vědomostmi, znají své klienty a současně nemají úzký expertní pohled, kteří mají přehled o možnostech lékařské vědy. Jestliže mluvím o nové roli zdravotních pojišťoven v péči o klienty, a dělám to už delší dobu, pak mám na mysli i zlepšování jejich zdravotní gramotnosti.

Důležitá je motivace

Zdravotní gramotnost je cestou nejen ke zlepšení osobní kvality života, ale také ke zvýšení účinnosti zdravotního systému jako celku. Pokud budeme lépe informováni a schopni se aktivně podílet na prevenci či případné zdravotní péči, bude to mít příznivé dopady na ekonomiku zdravotnictví. Budeme pak moci opravdu efektivně individualizovat zdravotní péči a účinněji vynakládat finanční prostředky, s lepšími výsledky. Jako u každé lidské činnosti i v tomto případě je důležitá motivace. Bohužel, přestože často používáme rčení, že zdraví máme jen jedno, náš praktický přístup k péči o ně tomu stále neodpovídá. Mnohem větší pozornost, čas a energii věnujeme ve svém osobním životě záležitostem, které nejsou pro nás tak životně důležité, jako je zdraví.

Ve Zdravotní pojišťovně Ministerstva vnitra se snažíme podporovat rozvoj zdravotní gramotnosti prostřednictvím celé škály iniciativ, včetně vzdělávacích kampaní a individuálního poradenství. Snažíme se vést klienty ke změně přístupu k vlastnímu zdraví a k prevenci, aby ji přijali jako běžnou a samozřejmou činnost, podporujeme je v aktivitách, jako je účast na preventivních prohlídkách, očkování, cvičení, absolvování výživového poradenství nebo některého z programů na zvládání stresu.

VYŠŠÍ ZDRAVOTNÍ GRAMOTNOST PŘINESE PROSPĚCH JAK JEDNOTLIVCŮM, TAK CELÉMU ZDRAVOTNÍMU SYSTÉMU, KTERÝ DÍKY NÍ BUDE FUNGOVAT EFEKTIVNĚJI A ÚČELNĚJI.



mohli společně s managementem poskytnout zaměstnancům všechny možnosti našeho programu, musí se péče o zdraví stát běžnou součástí personální práce. To znamená například, že pořádáme pravidelné webináře s odborníky zaměřené na zdravotní rizika při konkrétní pracovní činnosti. Dejme tomu, že odborník probírá se zaměstnanci na dílenských provozech jednotlivé pracovní pohyby a snaží se pak zacílit prevenci na kompenzaci zátěže při manipulaci s technikou. Nebo jiný příklad. Pro firmu, se kterou spolupracujeme, jsme vytvořili on-line platformu s edukačním programem. Edukace se v tomto případě týká především ochrany zraku, nabízejí se různá zraková relaxační cvičení a tak podobně. Jinde se zase v rámci programu Zdraví do firem věnujeme více psychologické pomoci, protože zátěž na psychiku lidí, kteří vykonávají zodpovědnou a časově náročnou práci, je veliký. A jak by řekli naši klienti z úspěšné IT firmy, o našem zdraví nerozhoduje jen stav našeho hardwaru, ale i softwaru.

Prevence jako součást personalistiky

Jak už bylo řečeno, investice do prevence může snížit náklady na zdravotní péči a současně je jednoznačně přínosná pro život každého z nás. Ale je důležité, aby přístup k prevenci byl individuální, a ne slepě plošný. Každý přece máme jiný život, který přináší rozdílná rizika i způsoby, jak jim čelit. A tím se dostáváme k další klíčové oblasti, které se v naší zdravotní pojišťovně dlouhodobě věnujeme a která souvisí se zdravotní gramotností. Je to program Zdraví do firem. Vymysleli jsme ho před pár lety a stále ho zdokonalujeme. Spolupracujeme na něm s manažery některých společností, kteří si uvědomují, že zdraví jejich zaměstnanců je klíčovým faktorem pro úspěch celé firmy. Tito manažeři chápou, že lidé tráví v práci velkou část dne, a že tedy nestačí, když budou dbát na svůj životní styl pouze v soukromí. Díky tomuto programu se postupně daří vnášet zdravotní prevenci i do pracovního prostředí. Je to skutečně vzájemně výhodná spolupráce. Firmy se i dříve zabývaly dopadem nemocnosti zaměstnanců na hospodářské výsledky, ale řešení byla pasivní a nebyla individualizovaná. Šlo například o vitamínovou prevenci, různé rekondiční programy, pořádaly se dny zdraví a podobně. Náš program ale umožňuje mnohem větší individualizaci. Péče je tak lépe zacílená, což je v konečném důsledku efektivnější, a lidé vidí, že firma má o ně zájem. Důležité ale je, aby péče o zdraví zaměstnanců byla součástí strategie dané společnosti. Abychom

Zdravotní gramotností ke zdraví

Abych to tedy shrnul, zdravotní gramotnost je pro naši pojišťovnu velké téma. Jde nám o to, aby naši klienti porozuměli základním principům, jak se starat o své zdraví. Aby se naučili používat důvěryhodné informační zdroje. Aby měli dostatečné vědomosti a mohli se správně rozhodovat, jak povedou svůj osobní i pracovní život. Obecně vyšší zdravotní gramotnost přinese prospěch jak jednotlivcům, tak celému zdravotnímu systému, který díky ní bude fungovat efektivněji a účelněji. K tomu je ale potřeba, abychom spolupracovali, aby každý v tomto společném snažení převzal kus své osobní zodpovědnosti. Pak mohou zdravotní pojišťovny naplnit svou novou roli – nabízet podporu všem, kdo věří v dlouhodobou udržitelnost zdraví jednotlivce. Zdravotní pojišťovna Ministerstva vnitra už kus této nové cesty ušla. Už pět let nám pravidelně přibývá počet klientů, kteří nám péči o svoje zdraví svěřují. To je pro mě důkaz, že jdeme správným směrem. ■

NECHCI USTRNOUT

Jediný český ambasador mezinárodně renomované firmy nabízí pohled do zákulisí světa estetické chirurgie. Ali Amiri nedávno získal pozici školitele značky Sinclair pro lékaře z celého světa.

✍️ Alžběta Mášková
📷 archiv Prague Aesthetic Clinic

Tento rok jste se stal jediným českým ambasadorem velké světové firmy, jedničky v oboru nití pro estetickou chirurgii. Jak jste tuto funkci získal?

Sinclair vyrábí jedny z nejlepších nití a mnoho dalších produktů, které se v estetické medicíně používají. Celosvětově mají asi 30 nebo 40 trenérů, kteří pro ně mezinárodně školí a pravidelně hledají další. Já minulý rok kandidoval a po složení zkoušky a splnění několika dalších kritérií jsem se stal jedním z nich. Díky tomuto programu můžeme dělat také víc školení v Česku.

Změní se teď nějak výrazně vaše pracovní dny?

Vždycky máte dvě možnosti – jet dopředu, nebo se spokojit s tím, co je. A pokud máte ambice, musíte pokračovat. Já tyhle nitě používám už minimálně dvanáct let, a to, že jsem se teď stal školitelem, pro mě znamená, že můžu ukázat jejich možnosti a svoje schopnosti a zkušenosti. Znamená to nejen propagovat kvalitní nitě, ale hlavně posouvat se dál. To mě motivuje. Moje dny se ale vlastně nijak výrazně nezmění. Od začátku roku už jsem byl na dvou školeních, jednom v Praze a jednom v Ostravě, a tomu se budu věnovat dál.

Budete teď školit a přednášet celosvětově. Do jakých zemí předpokládáte, nebo doufáte, že vás vítr zanese?

Rozhodně záleží na tom, kde bude pocit nedostatku školitelů a také, jaké jazyky školitel ovládá. Pokud umíte persky, arabsky, nebo anglicky, pravděpodobně se dostanete do zemí, kde se jimi mluví. Zároveň ale budu působit i v Evropě. V blízké době bych měl mít přednášku v Albánii. Školení jsou také na různých úrovních. Jsou ty, které teprve seznamují s konkrétním produktem, ale také pro kliniky děláme takzvaná hands on školení, kdy jsou už produkty zkoušeny pod dozorem v praxi. Ta větší školení jsou momentálně hlavně v Americe nebo v Kanadě. Ale ano, je to trochu dobrodružství.

**Ali Amiri se stal
ambasadorem
prémiové značky
Sinclair pro celý svět**



Jak takové školení probíhá?

Záleží na tématu. Pokud je hlavní téma komplet celá estetická procedura, to znamená jednotlivé nitě a další produkty, pak se lékaři mohou registrovat na konkrétní školení a my jim ukážeme různé metody aplikace a následné výsledky včetně komplikací a podobně. A máme i živé modelky nebo modely, na kterých lze prezentovat, jak se facelift dělá.

O jaké produkty vlastně jde a co nového přináší do oblasti estetické medicíny?

Značka Sinclair je na trhu už dlouho. Je jedna z těch, co jsou ve svém oboru špičkou. Zabývá se celkovými faceliftovými procedurami, ať už jde o obličej až ke krku nebo jen o čelo. Jeden z produktů je například Silhouette Soft, což jsou nitě ze speciálního materiálu, který se aplikuje do kůže. Máme i produkt Ellansé, který jako jediný vytváří kolagen. A samozřejmě, jiné produkty pracují třeba i s kyselinou hyaluronovou. Když to shrnu, mně jakožto dermatologovi dává Sinclair vše, co pro svoji práci potřebuji.

Zmínil jste potřebu jít dál – jaké další cíle máte?

To je těžké. Nedá se říct, že bych měl nějaké obrovské ambice. Cílem asi není stát se nejlepším na světě. Jen nechci ustrnout, medicína se velmi rychle vyvíjí a využívat ty nejnovější poznatky a možnosti znamená dát pacientům to nejlepší. Určitě bych ale rád vyvážil práci tak, abych měl i čas na svoji rodinu a společné zážitky. Nemám v úmyslu se udřít... Jen chci jet pořád dopředu a nespokojit se s tím, co už mám. Zrovna včera jsem podepsal další spolupráci s firmou, která se zabývá mezoterapií a povrchními vráskami a mají hodně co do činění s kvalitou kůže. Myslím, že v březnu pojedeme na jejich kongres v Barceloně, takže se teď budu zabývat i tímhle. A kdo ví, třeba za rok přijde další krok, který mě posune ještě dál. Nebo také ne.

Co vás vlastně přivedlo k estetické chirurgii?

Tenhle obor byl pro mě vždycky zajímavý, ale když jsem skončil všeobecnou medicínu a rozhodoval se pro konkrétní obor, estetická medicína měla velmi omezený počet míst, a tak jsem začal v oboru dermatologie. Tím jsem se zabýval docela dlouho, ale mezi tím jsem se začal zajímat víc i o estetiku jako takovou. Jsou to blízké obory a nesmírně zajímavé, pokrok, který zažívám, je fascinující. I proto, když jsme otevírali kliniku, jsme chtěli nabídnout komplexní péči, dermatologii i estetickou medicínu. A myslím, že to bylo správné rozhodnutí, klinika oslaví už deset let. ■

VĚCI JSOU NEMOŽNÉ JEN ZDÁNLIVĚ

Před více než patnácti lety hledal majitel břeclavské společnosti Fosfa Ivan Bařka řešení pro svou dceru a ani odborníci příliš nevěřili, že lze vyrobit to, co dal svému výzkumnému týmu do zadání. Dnes je na světě již čtvrtá generace produktů a Radek Marták, ředitel vývoje značky FeelEco říká, že kdyby mu dnes někdo položil na stůl výrobek první generace, měl by tam s ním rovnou položit i výpověď. Fosfa tak dokazuje, že věci jsou nemožné jen zdánlivě.

 Petr Karban
 archiv Fosfa



Radek Marták, ředitel vývoje značky FeelEco

Jak těch patnáct let vidí při ohlédnutí Ivan Bařka? „Převdšim je řeba řici, ře jsem nesmřimně hrdý na produkt, který jsme vytvořili ve Fosřě nejen pro moji dceru, ale i děti našich spolupracovníků a děti našich současných a budoucích zákazníků. V DNA mají tyto produkty navřdy vetknuto to, ře pokud jde o děti a rodinu, tak neexistují kompromisy. Naplňuje to hned dvě bařovská hesla: Nejde neexistuje! a Nenapodobovat, být v řele! Jsem upřimně hrdý nejen na produkt, který jsme vytvořili, ale zejména na své spolupracovníky ve Fosřě, bez nich ř by můj – na počátku asi bláhový – cíl nikdy nebyl naplněn. Všem jim za to děkuji. A také jsem nadšen, když vidím, jak všichni, kdo se na tomto produktu podřlejí, ať již je to tým vývoje, výroby, prodeje ři marketingu a další, naplňují bařovské principy Sluřby zákazníkovi. Každý den zodpovědně přistupují k jejich potřebám, dotazům ři připomřnkám. A dokazují, ře práci pro zákazníka lze dělat s osobním nasazením, neskutečnou péří, zodpovědností a především osobním přesvědřením, ře slouží dobré myřlence a skvělé službě a výrobku. Věřim, ře takovýmto přístupem si musíme dobýt nejen vůdřící postavení na řeském trhu, ale i v zahraničí.“

Poslání v babylonském zmatku

A co Ivan Bařka vnímá jako výzvu do dalších let? „Zlepřování nikdy nekončí. Neustále se učíme a jen akcí si získáváme a budujeme smysluplné znalosti, které pak promřtáme do dalších vylepření jak produktů, tak všech typů procesů, od výrobních až po prodejní. Největří současnou výzvou pro FeelEco je přesvědřit zákazníka o kvalitě a hodnotách, které jsou v našem produktu i práci obsařeny. Źijeme v době manipulace, ohlupování a řasto i záměrného matení zákazníků a jedinou cestou, jak v tomto babylonském zmatku uspět, je neseřít z cesty, která je posláním a dává naši práci smysl, tedy vytrvat a vybudovat si důvěru, kterou já osobně považuji za nejvyšří hodnotu v lidském řivotě. Vybudovat a nikdy nezklamat a nezaprodát, za řádných okolností. Ale jelikoř FeelEco je a navřdy bude produkt pro moji dceru, tak to ani není možné. Pan profesor Zelený by na to řekl, ře je to oxymorón. A měl by pravdu.“

Pod bičem greenwashingu

Pojďme trochu blříže nahlédnout do hájemství Radka Martáka, za dveře laboratoří FeelEco. Co v tom dlouhém vývoji by zaslouřilo samostatnou zmřinku? „Neustoupili jsme. Co ř není snadné, protože na trhu je řada produktů, které rostou a tvářř se zeleně, ařkoliv některé parametry odhalují klam. Bič greenwashingu je tvrdý, neférový konkurent a výrobci zkouřejř jřt daleko za hranu pravdy jen proto, aby zákazníka přivábili. Často jsou pravidla napsána tak, ře vlastně nikdo neví, co se smř a co ne. A problém je, ře hřřšníci vyvolají vřdy potřebu biče a nakonec ještě tvrdřřho nařizení. Proto vývoj potřebuje také právníky. Pro představu, máme řističe, tedy detergenty, a kosmetiku. Ta se zdá jednodušří. Nařizení pro kosmetické výrobky je dlouhé a řiroké, ale přečetete si ho a víte,

co máte dělat. Pokud bychom ale tvrdili, ře jsou naše produkty, některé, dezinfekční, už by to nebyla kosmetika, ale biocid. Kategorie, kde platí úplně jiná pravidla, jiné poplatky, jiné testy. To všechno bychom zvládli, ale už by naše mřdlo na obalu nejspře neslo vykřičník jako symbol nebezpečnosti, protože pro biocidy platí jiná legislativa, řkodlivost se u nich hodnotí jinak. A pokud bychom chtěli uvést, ře je něco uzdravující, tak bychom spadali pod ještě složitěřší předpisy. Detergenty jsou na tom možná ještě hřř, tam zatím příliš jasná pravidla nejsou vůbec a zneuřívá se toho. Tak ře bruslíme po tenké hraně a hledáme způsob sdřlení obsáhlé přidané hodnoty, kterou do produktů ta léta vkládáme... Připadá vám to bláznivé? Je to bláznivé. Marketing pro takové produkty je extrémně náročný. Je nesmřimně složitě vysvětlit, kde ty hranice jsou.“

Proč vůně může být problém

Neustrnout a jřt pořád dopředu je hezký cíl. Ale kam ta cesta vede? Jaké výzvy stojí před týmem FeelEco? „Ta hlavní asi vychází z toho, co už jsem řekl. Opakovaně obhajovat pozici při zachování důvěry zákazníka a zachovat si svou cestu v prostředí neustále se měnřící legislativy. Uvedu příklad. V kosmetice bylo doposud definováno dvacet šest alergenů. V lořském roce přřšla redefinice a mezi alergeny nově patřř vanilka, skořice, jasmřin, levandule. Samozřejmě se tyto různé silice používají pro parfemace. A my nyní čekáme na výsledky měření dodavatelů, abychom zjistili, kolik alergenů bude nově v našich produktech a abychom mohli najřt nějaké řešení v souladu s našimi hodnotami. Těžko řřct, jestli v některých případech nebudeme muset ustoupit od parfemace. On to vlastně nikdo neví, protože ani aktualizovaná pravidla Ecolabel, která by na nové alergeny reagovala, ještě nejsou na světě. Jedno se ale ví téměř jistě. Prostě se jich musřte buď zcela vyvarovat, nebo musejř být dle aktuální filozofie Ecolabel v podlimitním množství. S ohledem na rozřřření seznamu bude ale složitě se alergenům plně vyhnout.“

Vůně se může zdát být banálním problémem. Ale není. Hitem posledních let jsou dlouhotrvající vůně, které jsou ovšem problematické a byly nedávno oficiálně zařazeny mezi mikroplasty. Jsou to vlastně prachové mikrokuličky, které se vyrábějř z formaldehydu. Ve vlhkém prostředí jsou pruřné, ale vysycháním zkrěhnou. A když vytáhnete po měsřci čistý svetr ze skřřině, prasknou a uvolní vůni. Nicméně zákazník má vůni jako jednu z významných preferencř – když volí z několika podobně funkčních produktů, řasto se rozhoduje právě podle toho, jestli mu ten který přřjemně voní. „Vůně je silný driver, bohuřel málokdo ví, ře silná vůně představuje řasto i silný alergenní potenciál. My jsme i proto zatím ve vývoji vůním příliš mnoho prostoru nevěnovali a nikdy asi nebudeme mít jeden produkt ve řkále pěti, deseti vůní, ale rozhodně na parfemaci nerezignujeme a zrovna v současné době v tomto smyslu na nějakých novinkách pracujeme. Důkazem může být právě náš nový citronový prostředek na myřtí nádobř a letos vybřráme i novou vůni pro pracř prostředek a aviváž. Ale zase to s těmi vůněmi není tak jednoznačné, proto napřřklad další novinkou jsou tablety do myčky bez parfemace,“ řřká Radek Marták. „My na jižní Moravě jsme na parfemace citlivř, rulandské ředě s vůní teatree nebo citrusů nám úplně neřmakuje,“ usmřvává se.

FEELECO „NÁDOBÁKY“ JSOU ÚČINNÉ A ZÁROVEŇ PEČUJÍ O POKOŘKU RUKOU

Prořředky na nádobř FeelEco úspěřně splnily hypoalergennř klinický test HRIPT. U ručního myřtí nádobř je pokožka rukou velmi namáhaná. Slořenř FeelEco prořředků na nádobř proto obsahuje Glycerin, Panthenol a unikátnř kombinaci látek, které pomáhají v péří o pokožku. Vhodné jsou i na myřtí ovoce a zeleniny, z povrchu účinně odstraňují vosk, postřřiky a konzervanty. Skvělé výsledky mají prořředky na nádobř i v „talřřových“ myřcích testech a jsou vysoce účinné. Produkty jsou certifikované – EU Ecolabel.



Ivan Bařka, generální ředitel a majitel společnosti Fosfa

CHRAŇTE ZDRAVÍ SVÉ RODINY! JAKÉ LÁTKY VE SLOŽENÍ DROGERIE JSOU TOXICKÉ?

KONZERVANTY

Bronopol – zdroj Formaldehydu: Potenciální endokrinní disruptor, který může způsobovat zarudnutí, otoky či svědění pokožky a je toxický pro životní prostředí. Formaldehyd je látka toxická při požití, vdechování a kontaktu s pokožkou. Může způsobit rakovinu, genetické vady a alergické kožní reakce.

Methylisothiazolinone MIT

a **Benzylisothiazolinone BIT**: Velmi silné kontaktní alergeny, dráždí pokožku, jsou toxické pro životní prostředí a zdraví škodlivé.

DLOUHOTRVAJÍCÍ VUNĚ

Dlouhotrvající vůně jsou nově zařazeny mezi mikroplasty. V pracích prostředcích se jedná o malé kuličky, ve kterých je parfemace uzavřena a projevuje se až po vysušení prádla, kdy tyto kuličky praskají a uvolňují vůni. Při nošení prádla jsou tak dlouhodobě vdechovány mikročástice, které se shromažďují v těle a nerozkládají se. Mikroplasty se biologicky nerozkládají a nelze je odstranit z vody, kterou následně pijeme, a konzumujeme v jídle, kterými se tak mikroplasty dostávají do našeho těla.

ZDRAVÍ JE VE FEELECO NA PRVNÍM MÍSTĚ

Produkty FeelEco jsou šetrné ke zdraví a pokožce, vyvíjeny směrem k hypoalergenním vlastnostem. Obsahují vysoký podíl přírodního původu, jsou snadno odbouratelné v přírodě a vhodné pro čističky odpadních vod. Speciální řada Baby, pro děti od 0-3 let, je bez parfemace, alergenů a konzervantů. Výjimečnou kvalitu produktů garantuje certifikace EU Ecolabel. FeelEco uspělo již třikrát v anketě Volba spotřebitelů. FeelEco koupíte v drogeriích DM, ROSSMANN a TETA nebo na e-shopech rohlik.cz, kosik.cz, drmax.cz a feeleco.com.

CO JE DOBRÉ PRO ZDRAVÍ, JE DOBRÉ I PRO PŘÍRODU!

Na vlnách voňavých trendů se FeelEco ale nepoveze, ty se mění tak rychle, že by to ekonomicky nedávalo smysl. Limitované série jsou přesto jednou z vizí Radka Martáka: „Beru je jako takový průzkum bojem. V omezeném množství něco připravíme a když se trefíme a bude to hit, může se z limitky stát stálá řada.“

Pro zdraví lidí i planety

Ivan Bařka se často řídí zákony přírody. A razí motto, že co je dobré pro zdraví, je dobré i pro přírodu. FeelEco se ovšem ve svém vývoji na ekologickou šetrnost zaměřuje naprosto plánovitě. A že se to daří, o tom svědčí jeden zajímavý detail. „Ozvali se nám kdysi z jedné společnosti, která vyrábí a servisuje domácí čističky odpadních vod. Jejich problémem je, že když se v nich ukládají nečistoty, které bakterie nepožerou anebo přitékají složky, které ty bakterie hubí, hnují a vzniká poměrně silný zápach. A oni nám děkovali, že tam, kde používají naše produkty, se zápach nedostaví. To pro mě osobně bylo takové pohazení, protože je pravda, že aerobní i anaerobní biodegradabilitě jsme věnovali opravdu hodně úsilí. Voda je pro nás zásadní surovina a pro pana ředitele Bařku i velké téma.“

Ta drobná příhoda je ve skutečnosti velká. Ona je totiž skutečným obrazem toho, jak ve Fosfě přemýšlejí. Zdánlivý detail je fundamentem. A Radek Marták to potvrzuje ve chvíli, když se ho zeptám na největší osobní výzkumnou výzvu. Nezáváhá ani vteřinu: „Pro mě je to koncentrace. Kdyby totiž byly naše produkty koncentrovanější, tak ze stejného množství umyjete více talířů nebo rukou, případně vyperete více prádla. Na stejný efekt bude menší spotřeba vody, obalů, pohonných hmot... Koncentrace je jeden z neekologičtějších principů, které si můžete představit. Problém je, že když produkt zakoncentrujete, zvýšíte podíl účinných složek a tím horší hodnocení produkt má, protože v duchu platné legislativy se uplatňuje prostý teoretický součet jejich klasifikací. Což je paradox. Předpisy pracují s aditivním principem, ale všichni víme, že v praxi lze uplatnit princip synergický. Abych to zjednodušeně vysvětlil – když dám do produktu méně než půl procenta hydroxidu sodného, má klasifikaci nula. Když tam dám pět procent, bude to klasifikováno jako žravina. Ale existují látky, které mohou vlastnosti hydroxidu sodného neutralizovat. On prostě v interakci s nimi tu svou agresivitu a dráždivost oslabí nebo o ni zcela přijde. Takže hledání cesty, kdy budeme mít prostředky koncentrovanější, účinnost bude stejná nebo vyšší a jejich ostatní projevy stejné nebo ještě menší, to je takový můj sen. To bych opravdu rád. Jen si říkám, že to asi s ohledem na legislativu vůbec není možné. Ale vždycky mi naskočí, že to jsme si před patnácti lety nad zadáním pana ředitele Bařky také říkali...“ ■

Exclusive

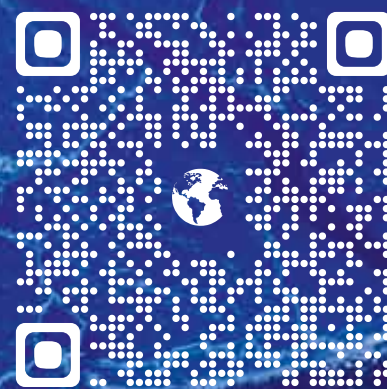
NOVINKA
ROKU 2025

SEVERNÍ PÓL NEJLUXUSNĚJŠÍM LEDOBORCEM SVĚTA



NEJORIGINALNĚJŠÍ EXPEDICE VAŠEHO ŽIVOTA

- ▶ PRAHA - PAŘÍŽ - LONGYEARBYEN - SEVERNÍ PÓL
- ▶ NEJMODERNĚJŠÍ LEDOBOREC COMMANDANT CHARCOT
- ▶ ALL INCLUSIVE PLAVBA
- ▶ LEDNÍ MEDVĚDI, VELRYBY, MROŽI
- ▶ DOKONALÝ LUXUS NA PALUBĚ
- ▶ VYHŘÍVANÝ VENKOVNÍ BAZÉN
- ▶ ... A NESPOČET DALŠÍCH LÁKADEL A ZÁŽITKŮ



ESO TRAVEL a.s.

KORUNOVAČNÍ 22, 170 00 PRAHA 7

TEL.: +420 777 651 376, 777 222 288

INFO@ESOTRAVEL.CZ

WWW.ESOTRAVEL.CZ





INSPIRACE

54

PRAHA JE VĚTŠÍ NEŽ LONDÝN

Egon Kulhánek | HUDEBNÍ DIVADLO KARLÍN

58

HLADINA ZRCADLÍ TO, CO JE DOLE

Lucie Drlíková | WATERLAND DREAMS

64

RŮŽOVÁ MÁNIE NEKONČÍ

Marek Sváta & Robert Fischer | NOBLESS CZ

68

VÍC NEŽ JEN POSILOVNA

Miroslav Fiala | AQUAPALACE FITNESS PRAHA

70

DOPŘEJTE SI ZELENOU KÁVU!

René Sion | DALLMAYR

72

KDE VLÁDNOU MEDVĚDI A LED

Tomáš Cikán | ESO TRAVEL

Zhodnocení diamantů Argyle překonalo historicky veškeré akciové trhy.

WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ

MUZIKÁLOVÁ KOMEDIE

BEEETLEJUIC

HUDBA A TEXTY

EDDIE PERFECT

LIBRETO

SCOTT BROWN A ANTHONY KING

**HUDEBNÍ
DIVADLO**

KARLÍN

Podle filmu the Geffen Company, scénář Michael McDowell a Larry Wilson
Uváděno ve spolupráci s Music Theatre International, www.mtishows.eu

E



PRA HA
PRA GUE
PRA GA
PRA G

HUDEBNÍ DIVADLO KARLÍN CHYSTÁ MUZIKÁLOVOU BOMBU

PRAHA JE VĚTŠÍ NEŽ LONDÝN

Zdá se vám to jako nesmysl? Není. Respektive, nebude to nesmysl 12. listopadu 2024. Alespoň pokud jde o světovou muzikálovou mapu. V ten večer se totiž v Hudebním divadle Karlín odehraje neamerická světová premiéra muzikálového hitu Beetlejuice. Poprvé v historii tak světový muzikálový trhák uvidí Praha dřív než Londýn.

✍️ Valerie Saara 📷 David Kraus



Muzikál Beetlejuice je kultovní temná komedie, která vznikla podle stejnojmenného filmu režiséra Tima Burtona z roku 1988. V hlavních rolích se tehdy představili Michael Keaton jako excentrický a nevypočitatelný duch Beetlejuice a Winona Ryder v roli Lydie, potrhlé teenagerky plné úzkosti, která se stane jeho hlavním spojencem. Ve filmu zazářili také Alec Baldwin a Geena Davis jako sympatický pár Adam a Barbara Maitland – po své smrti a přeměně v duchy se snaží vyhnat nové obyvatele z jejich bývalého domova. Stejnomený muzikál, v němž je hlavní postava Beetlejuice ještě excentričtější než ve filmu, měl na Broadwayi premiéru v roce 2019. Pod hudbou i texty je podepsán Eddie Perfect, libreto je dílem Scotta Browna a Anthonyho Kinga.

Muzikál Beetlejuice, který na jevišti přináší směsici temné komedie, temného humoru a dojemných momentů, si srdce amerického publika získal svou energickou a expresivní hudbou, nápaditou scénografií a kostýmy, které vycházejí z ikonického vizuálního stylu Tima Burtona.

Česká premiéra, kterou Hudební divadlo Karlín ohlásilo ve středu 20. března, se odehraje 12. listopadu. A bude to premiéra skutečně výjimečná – poprvé v muzikálové historii se totiž evropská premiéra neodehraje v Londýně, ale v Praze! A Londýn dokonce přestihne na jaře 2025 i australské Melbourne.

Producent české verze Egon Kulhánek, který licenci na aktuální muzikálový hit dokázal pro Prahu získat,



neponechal nic náhodě a sestavil zkušený mezinárodní tým. V něm nechybí americký režisér Gabriel Bare, britský scénograf Dave Benson ani respektovaný light designer Ken Billington, o němž experti tvrdí, že kde se objeví, tam světlo přechází v umění.

A divadlo se na premiéru připravuje i po technické stránce. Letošní novinkou je hypermoderní soundsystem. „Až to spustíme, budeme mít patrně největší zvukový systém tohoto typu v Evropě,“ hrdě hlásí Martin Poupě, technický ředitel divadla. „To našim divákům přinese mnohem intenzivnější zážitek z představení,“ slibuje.

Dosud se zvuk linul z klasických stereo reproduktorů. Ačkoli zněly krásně a silně, měly jistou nevýhodu. „Aby si divák užil skutečné stereo, musel sedět přibližně někde uprostřed hlediště. Při plně obsazeném představení takovou možnost měla jen asi třetina diváků. Zbytek návštěvníků slyšel v podstatě pouze jeden kanál. Teď už bude jedno, kde kdo sedí, protože téměř na všech místech bude zvuk slyšet stejně kvalitně,“ přidává se zvukový mistr Petr Ackermann. Může za to prostorový zvuk, který známe dobře z multikin, ale v divadlech je vzácností.

Není pochyb o tom, že Beetlejuice v Praze se stane (nejen) českou muzikálovou událostí roku. A všechno ještě umocní světová premiéra filmu Beetlejuice 2, opět v režii Tima Burtona. Ta je ohlášena na 6. září 2024 a dá se očekávat, že zvedne vlnu Beetlejuicemánie ještě výš. ■



TIMOTHY WALTER BURTON

AMERICKÝ FILMOVÝ REŽISÉR, SCENÁRISTA, BÁSNÍK, SPISOVATEL A FILMOVÝ VÝTVARNÍK, ZNÁMÝ SVÝM NEKONVENČNÍM STYLEM. PROSLAVIL SE ZEJMÉNA LEGENDÁRNÍM BATMANEM V ROCE 1989, KE KTERÉMU POZDĚJI NATOČIL I POKRAČOVÁNÍ, NICMÉNĚ JEHO VZESTUP NA VRCHOL ODSTARTOVALA JIŽ V ROCE 1988 PRÁVĚ ČERNÁ DUCHAŘSKÁ KOMEDIE BEETLEJUICE. MEZI JEHO DALŠÍ ÚSPĚŠNÉ FILMY PATŘÍ STŘIHRUKÝ EDWARD, ED WOOD, OSPALÁ DÍRA, PLANETA OPIC ČI KARLÍK A TOVÁRNA NA ČOKOLÁDU.

BEETLEJUICE V PRAZE

ČESKÉ LIBRETO A TEXTY: ONDŘEJ GREGOR BRZOBOHATÝ

REŽIE: GABRIEL BARE (USA)

CHOREOGRAFIE: IVANA HANNICOVÁ

SCÉNA: DAVE BENSON (GB)

KOSTÝMY: MICHAELA HORÁČKOVÁ HOŘEJŠÍ

V HLAVNÍCH ROLÍCH: JAN SKLENÁŘ A INES BEN AHMED

DÁLE HRAJÍ A ZPÍVAJÍ: EVA BUREŠOVÁ, DASHA, IVA PAZDERKOVÁ, TEREZA RYCHLÁ, JAKUB KOHÁK, MAREK LAMBORA, MAREK TACLÍK, ROMAN TOMEŠ, RICHARD GENZER A MNOHO DALŠÍCH



HLADINA ZRCADLÍ TO, CO JE DOLE

Lucie Drlíková pracovala dlouhá léta na vedoucích pozicích v korporátních firmách po celém světě. Když se kvůli pracovnímu nasazení ocitla na dně, rozhodla se v zaměstnání skončit a dát svému životu nový smysl. Jako dlouholetá aktivní potápěčka se začala plně věnovat focení pod hladinou. Dnes patří v oboru kreativní podvodní fotografie mezi světovou špičku.

✍️ Jakub Jukl
📷 Lucie Drlíková

Díval jsem se na vaše podvodní fotky a nemůžu se nezeptat: opravdu je to vyfocená realita? Tím samozřejmě nemyslím takové věci jako přiznaně domalovaného ledního medvěda.

Počkejte, toho ledního medvěda jsem vážně vyfotila. Tedy přesněji plastovou hračku ledního medvěda, hodně propracovanou a reálnou. Vzala jsem akvárium, nalepila do něj modré pozadí a dala tam křišťálové kameny a hromadu ledu z mrazáku. A na to pak umístila medvěda a vyfotila ho. No a pak jsem vyfotila dívku v bazénu a ty dvě fotky spojila.

Tedy fotografický trik ve stylu Karla Zemana?

Ano, takhle jsem vytvořila své ledové království. Ale tohle je jedna z mála fotek, která je udělaná fotomontáží, protože by to jinak nešlo. Těžko by mi někdo pózoval na hromadě ledu.

Jak jste vůbec přišla na nápad fotit pod vodou?

Pro mě to bylo celkem přirozené, protože se potápím víc než třicet let. Před dvaceti lety jsem si koupila první podvodní fotoaparát. Ale dlouho jsem fotila jen podmořskou faunu, hlavně žraloky.

Nejsou nebezpeční?

Normálně ne, ale tak jak každé zvíře mohou být za určité situace nebezpeční. Jen ten velký bílý, ten je skutečně zabiják. Ostatní žraloci jsou jen zvědaví. Tím potápěním a focením jsem trávila každou dovolenou, pracovala jsem tehdy v korporátu a byl to velký nápor na psychiku. A pod vodou si úplně vymažete hlavu, na všechno zapomenete. Stejně to ale nakonec nepomohlo.

Tatínek mě naučil potápět, po mamince mám výtvarné nadání

Jak to?

V roce 2007 jsem z toho zkolabovala, přímo v práci jsem upadla do bezvědomí. Dostala jsem sice měsíc volna, ale věděla jsem, že to nebude stačit, že musím něco změnit. Uvědomila jsem si, že život je krátký a já nechci umřít na vyčerpání.

Už tehdy jste věděla, co budete dělat?

Chtěla jsem víc fotit, to ano, ale měla jsem ušetřené nějaké peníze, tak jsem si řekla, že si dám dva roky volna a zjistím, co bych chtěla v životě dělat.

Jak jste přišla na to, že budete pod vodou fotit lidi?

To bylo úplně náhodou. Byly jsme s kamarádkou v Egyptě a poslední den před odletem už jsme se nemohly potápět do hloubky kvůli dekompresní nemoci.

Každá fotka začíná poznámkou či vzpomínkou. Následuje kresba a složitá práce při tvorbě kostýmů, rekvizit, make-upů a pozadí. Přípravy končí konkrétní lokací a koordinací týmu.

A protože mě nebaví ležet na pláži, tak jsem přesvědčila kamarádku, abychom zkusily nafotit něco ve vodě u břehu. Vzala si takový pestrý šál a já začala fotit. Najednou jsem viděla, že to je něco úplně jiného, než fotit ryby. Vidíte, jak se všechno zrcadlí, jak barvy hrají v odrazech. Přijela jsem domů a obvolala jsem všechny kamarádky, „Pojďte, je to pecka, musíme to vyzkoušet.“ Tak jsme začaly fotit po bazénech a stala se z toho vášeň. Začala jsem také studovat klasickou fotografii, abych pochopila, jak to všechno funguje i na suchu.

Kdy to bylo?

To bylo v roce 2011. Ještě asi dva roky jsem pracovala v korporátu. V roce 2013 jsem definitivně odešla ze zaměstnání a začala jsem se fotografováním živit.

Takže se tím dá uživit?

Dnes už ano, ale tehdy ne. Kdybych neměla našetřeno, tak bych neměla ani na chleba. Ale ano, dnes mě to uživí úplně v pohodě. Víte, bez jakéhokoli chlubení, v žánru kreativní podvodní fotografie patřím asi k deseti nejlepším na světě a jezdí ke mně studenti ze všech kontinentů. Takže mám to podvodní focení rozdělené na tři části: vlastní tvorbu, fotografování klientů a výuku. A do toho občas dělám nějaké reklamy nebo něco pro film.

Žraloci mi přijdou fascinující

Spolupracovala jste i na nějakých filmech?

Teď naposled na filmu Superženy režisérky Evy Toulouvé. Nebo na filmu Princ mamánek Jana Budaře. Velmi často, když se mají točit podvodní záběry, obrátí se filmaři na mě, abych jim „vytrénovala“ herečku nebo půjčila svůj bezpečnostní tým a celé to koordinovala.

Zaujal mě výraz „vytrénuji herečku“. Jak vypadá práce s „modely“, které fotíte?

To se týká každého klienta, který ke mně přijde. Jen u herců to musí být dotaženo k dokonalosti, protože ve filmu záběry už pak nejdou moc upravovat, na rozdíl od fotek. Takže herečku před natáčením ve vodě „trénuji“ třeba čtyři hodiny, klientovi stačí před focením půlhodina. To se dá naučit strašně rychle, hlavní je odbourat člověku blok z vody.



Takže tak trochu psychologie?

Určitě. A dělám i odblokování strachu z vody, někteří klienti za mnou chodí vyloženě kvůli tomu. Myslím, že na tohle mám celkem dar, lidi se mnou ve vodě dobře fungují. Snad proto, že jsem s vodou celý život tak nějak propojená.

Takový silný vztah k vodě jste měla už od dětství?

Je to tak. Díky rodičům jsme měla pozitivní vztah ke všemu, hodně jsme sportovali a byli jsme aktivní. K vodě mě přivedl táta, ten se také potápěl. I bratr. Jen maminka má strach z vody.

Zmiňovala jste bezpečnostní tým. Jak funguje?

Ten je nezbytný. Mám pravidlo, že na jednoho klienta musí být jeden záchranář. Třeba herečce se snadno zamotají šaty kolem nohy. Většina lidí začne panikařit, nedokáže se dostat nahoru. Navíc pod hladinou ani moc nevnímáte, v jaké jste hloubce, nezapomeňte, že pořádně nevidíte, nemáte brýle. Teprve od čtyř metrů vnímáte tlak v uších, takže nevíte, jestli jste tři metry nebo metr pod hladinou. Když to špatně odhadnete, nemuseli byste v těch šatech už vyplavat. A od toho tam jsou záchranáři. Nebo spíš záchranářky, používám holky.



Holky z týmu jsou skoro jako moje rodina

Má to nějaký důvod?

Je to i proto, že 90 % klientů jsou ženy a pro ně je příjemnější, když jim pomáhá žena. Záchranářky navíc asistují i při oblékání kostýmů a podobně. Tyhle asistentky - záchranářky mám nastálo, jsou to super holky, mám je strašně ráda. Některé z nich jsou už skoro jako moje rodina. Jsou to potápěčky, freediverky, vydrží pod vodou dlouho. A už se známe, vědí přesně, co od nich potřebuji. Pomáhají pod vodou i jako aranžérky, upravují vlasy i šaty a zároveň hlídají klienta. Před vstupem do vody se vždycky s modelkou domluví, že když bude mít pocit, že už to pod vodou nevydrží, dá ruce nahoru, jako by chtěla udělat tempo. A v tu chvíli už je tam záchranářka, má ploutve, takže třikrát kopne a jsou na hladině.

Modelky jsou samozřejmě ve vodě jen tak, ale používá štáb kyslíkové přístroje?

Ne, všichni jsme bez přístrojů, jenom „na výdech“. Stejně se po každé fotce musíme vynořit, zhodnotíme ji, dám klientovi instrukce pro další záběr a tak dále. Jenom když pod vodou natáčím nebo jsem v moři, tak mám přístroj. Ale při focení pak stejně zadržím dech. Ostatně žralokům jsou bubliny nepříjemné, tak by ani nepřipluli blíž.

Mluvíte, jako byste žraloky měla docela ráda.

Já je mám ráda! Jako jediný zůstal z dob dinosaurů, přežili jediní, mají neskutečnou regeneraci, nula nemocí. Přijdou mi neskutečně fascinující, ale mám k nim samozřejmě respekt. A my je hubíme – ročně 150-200 milionů kusů...

Vy také podporujete ochranu oceánů, že?

Mám kamarádku Christinu Zenato, které se říká Shark Lady. Ta zasvětila život ochraně žraloků. Známe se spoustu let a fotila jsem pro její kampaně. Víte, potápím se už třicet let a ten rozdíl v tom, kolik bylo v mořích života tehdy a dnes, je obrovský. Strašně ho ubylo.

Když se ještě vrátíme k tomu focení: říkala jste, že většina vašich klientek i modelů jsou ženy. Proč?

Je to jednoduché. Ženy se fotí raději než muži. Ke mně přijdou muži obvykle jen tehdy, když je přivede partnerka. Ale mám třeba sérii podvodních fotek „Sportovci“, kde jsou i muži. Tam jsem fotila i Karla Poborského, to byla ale spíš taková legrace, my se známe dlouho, on je také potápěč. Takže si oblékl dres a kopačky a šli jsme pod vodu. Největší problém byl s míčem, ten jsme museli naplnit celou vodou. Co je ale zajímavé, že při focení párů se ze začátku mužům moc nechce, ale na konci jsou nadšení a říkají: „To bylo nejlepší focení, co jsem zažil!“ Inu, každý chlap je tak trochu kluk, který si rád hraje.

Chci, aby focení bylo pro klienta hlavně zážitkem

Jak dlouho focení klientů pod vodou trvá?

Vždycky se snažím o to, aby to byl pro ně i zážitek, takže nejen vyfotit se a jít. Většinou jsou to tři, čtyři hodiny. Člověk díky tomu začne chvíli existovat v jiném světě.

Jakým způsobem podvodní aranžmá vyrábíte?

Tak to vám ukážu na téhle fotce s podvodním lesem. V Beskydech jsem si nafotila les a na jiném místě zase bránu. V počítači jsem si pak vytvořila fotku lesa s bránou a tu nechala vytisknout na plachtu 5x7 metrů. Tu mi přivezli k bazénu. Pak jsme na ni tavnými pistolemi nalepovali čtyři krabice umělého břechťanu. Tak vznikla 3D maketa lesa, kterou jsem spustila do vody. Mezi vznášejícím se břechťanem jsem vyřízla bránu a dala za ni velké světlo. A když to všechno bylo, modelka zaplula dolů a já to všechno vyfotila.

Kdybych používala AI, mohla jsem rovnou zůstat v korporátu

Vypadá to jako, a to myslím v tom nejlepší slova smyslu, vytvořené na počítači...

To ano. Také se mě lidé ptají: „Proč to neděláš pomocí umělé inteligence?“ Jenže člověk, který sedí jen



u počítače, se připraví o proces tvorby. A to pro mě není jen, že zmáčknou foťák, ale to všechno kolem. Já si ani nepřipadám jako fotograf, ale spíš jako tvůrce. Kdybych to dělala v AI, ochudila bych svůj život o tu tvorbu – a to bych rovnou mohla zůstat v korporátu. Teď v dubnu budeme fotit další kompozici, takže tady mám kotel pro orákulum, podívejte.

To je do vašeho projektu *Once Upon a Dream in Waterland*?

Ano. Celý ten příběh je o tom, že mořské orákulum, čarodějka předpoví, že se narodí dítě moře. A pak se narodí holčička z mořské pěny a začíná celý příběh. Její kmotra jí dá pohádkovou knížku z mořského světa. A když ta holčička, Stella, vyrůstá, čte si z ní vždycky před spaním a pak se jí o tom zdá. Fotím tu holčičku v různém věku a mezi tím se prolínají tyhle příběhy. Ale fotíme to na přeskáčku, takže teprve teď, po šesti letech, budeme fotit první scénu s orákulem. A plánuji udělat výstavu, kde budou fotografie z celého příběhu, projekce z průběhu focení i kostýmy.

Tady na fotce je vidět Stella, jak si čte před spaním v posteli. Jak se taková scéna fotí?

Ta peřina byl největší problém. Instalovali jsme ji pod vodou asi šest hodin. Dnes se totiž všechno vyrábí z umělých materiálů. Museli jsme do ní dát spoustu závaží, aby nevyplavala. Ještě větší problém byl s matrací.

Skoro všechny kostýmy a rekvizity vyrábím sama

A kniha? A jídlo na jiných fotkách?

Kniha byla pravá, takže jsme to focení museli zvládnout rychle. Hlavně jsme mezi záběry nesměli knihu vyndat z vody, to by se zničila. Proto jsme všechno asi desetkrát nafotili bez knihy, aby si Valča, která hrála Stellu, zvykla. A pak s knihou jsme měli asi dva pokusy, než se rozmočila. A jídlo je z betonu. Dorty, zákusky, všechno je z betonu a místo šlehačky montážní pěna. Pravé máme třeba ovoce; když jsem fotila Sněhurku, tak měla skutečné jablko.

A vlasy?

Ty celou dobu řeší asistentka. Vždycky je asistentka naaranžuje a než zase klesnou dolů, tak pořídíme fotku.

Z jakých látek děláte kostýmy?

To záleží na tom, co od šatů chci. Když potřebuji, aby vlály, tak buď z umělé tkaniny nebo z hedvábí či šifonu. Naopak bavlna či len ve vodě nefungují.

Mezi osobnostmi, které Lucie portrétovala pod vodou, byli například Karel Poborský, Václav Noid Bárta, Marta Jandová, Anna Slováčková, Simona Krainová, Lucie Vondráčková nebo Ester Geislerová. Za své snové podvodní snímky získala ocenění Ocean Art 2023.

Kde přesně fotíte?

Většinou v Čestlicích v potápěčské jámě, ta je hluboká osm metrů. Má dvě úrovně, 1,5 metru, tam fotíme děti, a osm metrů. V normálních bazénech fotit moc nejde, ty jsou přes den plné, takže to je možné jen v noci nebo brzy ráno.

Fotíte i v přirozeném prostředí?

Moc ráda, jenže u nás není moře. A kam tu chcete jít? V létě jsou rybníky zelené, fotit se dá jen na jaře, ale to je voda strašně studená a modelka by nastydla.

A v jaké hloubce klienty fotíte?

To je různé. Maximální hloubka je 3-3,5 metru, stejně níž nedosáhne světlo. Ale většinou děláme obrázky v hloubce 1 či 2 metry. Někdy fotíme jen pár centimetrů pod hladinou, abychom dosáhli odrazu v hladině. Hladina totiž zrcadlí i dole.

Každou scénu vidím před očima

Ano, až člověk pochybuje, jestli je to focené nad nebo pod hladinou.

Když mám šikovnou modelku, která se dokáže úplně zklidnit, tak se hladina přestane úplně čerit a zrcadlo je dokonalejší. Nepřestává mě to fascinovat ani po letech.

Mluvila jste o tom, že pracujete v týmu. Na co ho používáte? Třeba i na tvorbu scénografie?

Ne, to vůbec. Každou scénu vidím přímo před očima a holkám jen řeknu, jak by to mělo vypadat. A je dobré, že s nimi dlouhodobě spolupracuji, takže už vědí, co a jak udělat. Strašně si vážím jejich věrnosti, můžu se na ně spolehnout. To je pro mě důležitější než nějaká kreativita.

Co všechno děláte vy sama a v čem vám pomáhá tým?

Já si skoro všechno dělám sama. Tým mi pomáhá jen na bazénu, tam, kde by to člověk sám nezvládl. Sama dělám i kostýmy a líčení.

Sama si je navrhujete?

Navrhují i šiji. Mám jich plnou půdu. Naštěstí jsem uměla šít už od dětství. Moje maminka šila za komunistického režimu oblečení, protože kvalitní nebylo k sehnání.

Ona byla vůbec dost kreativní, tohle mám po ní. Učila mě malovat, vyšívát, šít, takže v 15 letech jsem si dokázala ušít šaty. Dodneška jsem jí za to vděčná. Díky tomu si můžu kostým, který mám v hlavě, rovnou ušít. A díky tomu také hodně peněz ušetřím. Ale hlavně se mi líbí, že si to všechno můžu udělat sama. Je to takové moje dítě, když vlastní děti nemám. Představovala jsem si, že jednou budu mít holčičku Stellu a budu s ní malovat jako moje maminka se mnou, budu jí vyprávět pohádky, jako moje maminka mně. A tak si to vynahražuji v tomhle projektu, který je hodně založen právě na pohádkách a hlavní postavou je tam holčička Stellinka.

To je projekt Once Upon a Time in Waterland, že? Kdy plánujete jeho dokončení?

Když všechno půjde dobře, tak příští rok v prosinci (2025). Měla by z toho být výstava, a hlavně velká krásná fotografická kniha. Příběh by měl oslovit lidi napříč generacemi, aby si v knize mohla listovat s vnučkou i babička a vzpomínat na pohádky, které zná z dětství.

A co plánujete dál?

Mezi vším tím focením jsem si splnila další sen. Od dětství jsem chtěla být malířka. Ale za socialismu to moc nešlo, tak mě rodiče nasměrovali na gymnázium a na vysokou školu s tím, že malovat si můžu ve volném čase. Až teď jsem se k tomu zase dostala a jsem šťastná. V budoucnu se tomu chci věnovat víc, třeba polovinu času. Ale focení pod vodou nechci určitě opustit.

Jak sháníte modelky na projekty?

Jsou to většinou lidé, které znám. Nemůžu si dovolit někoho cizího, i kdyby se mi přihlásil. Třeba co se týče Alenky, bylo to takhle: tři roky před tím jsem fotila maminku s holčičkou pod vodou, holčička vypadala moc hezky a byla pod vodou strašně v pohodě. A když jsem hledala Alenku, tak jsem si na ni vzpomněla. A zjistila jsem, že vypadá úplně ideálně, navíc, že miluje vodu. Tak mi dělala Alenku. Jiné postavy mi dělaly moje kamarádky herečky, třeba Bára Mottlová Zlou královnou, nebo Anička Slováčková s Páťou Pagáčovou Dcery slunce, které pod vodou pečují o slunce, když zapadne do moře. S Aničkou se hodně kamarádíme, to je zlatý člověk. Vlastně jsem fotila dost známých osobností, s některými mám moc hezký vztah. ■



RŮŽOVÁ MÁNIE NEKONČÍ

Smutek zavládl světem, když byl v roce 2020 po čtyřiceti letech provozu uzavřen největší diamantový důl na světě. Čím byl Argyle, vlastněný těžařskou společností Rio Tinto, tak unikátní? Především svými vzácnými růžovými diamanty.

✍ Valerie Saara
📷 archiv Nobless Czech

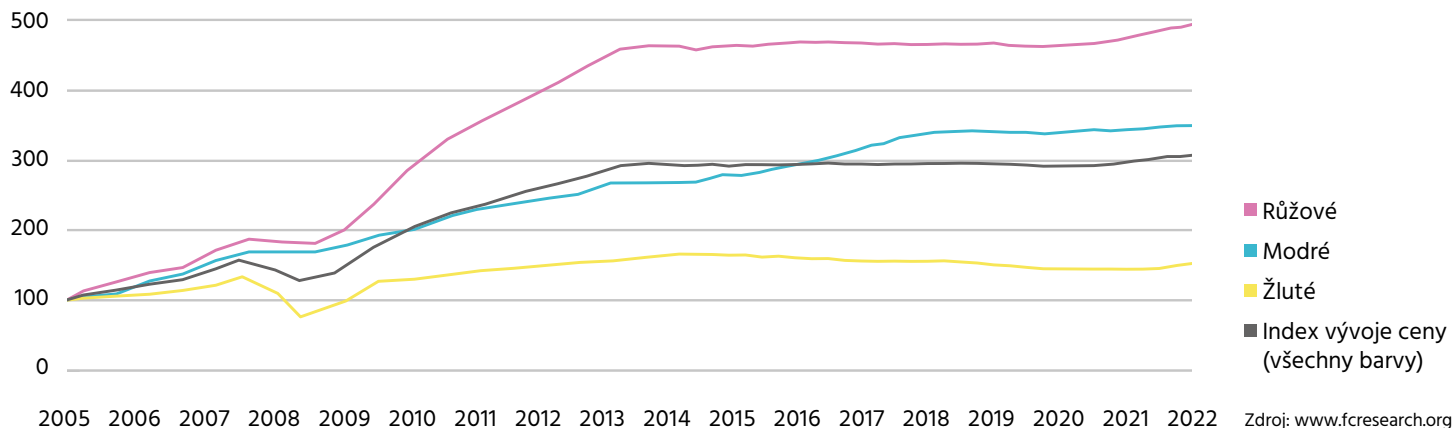
Když v roce 1969 začalo hledání ložiska v západní Austrálii, nikdo nepředpokládal, že zde vznikne nejvýznamnější důl co do objemu těžby diamantů na světě. Přestože první ložiska byla nalezena až po deseti letech, hledání se vyplatilo. Už v roce 2008 bylo z dolu Argyle vytěženo více než 600 milionů karátů, tedy přibližně 120 tun diamantů.

Rekord za rekordem

Jak se očekávalo, ceny diamantů Argyle po ohlášení uzavření dolu rostly. Skutečnost však překonala očekávání. V rámci Argyle Tender 2020 bylo k prodeji nabídnuto 62 růžových, červených, modrých a fialových kamenů o celkové velikosti 57,23 karátů. Nejvíce vzácných kamenů se podařilo získat společnosti Kunming Diamonds z Hongkongu. Ta si odnesla i prestižní Argyle Eternity, 2,24 karátový Fancy-vivid-purplish-pink



VÝVOJ CENY DIAMANTŮ V ČASE



diamant, který patří mezi nejzácnější Fancy-Vivid diamant v celé historii tohoto australského dolu. A oválný 0,7 karátový Fancy-dark-violet-grey diamant se stal nejčinnějším kamenem své barvy vytěženým v dole Argyle.

Prokázal to i poslední Argyle Tender v roce 2021 – nabídnuta byla kolekce růžových a červených diamantů v celkovém počtu 70 kusů, nazvaná The Journey Beyond. Zástupci Rio Tinto po aukci oznámili, že Tender Argyle Pink Diamonds 2021 přinesl cenové rekordy napříč jednotlivými kameny celé kolekce. Své unikáty získalo celkem 19 zájemců z 9 zemí. Australský klenotník Calleija vydražil hned několik kamenů včetně Eclipse, 3,47 karátového Fancy-intense-pink diamantu a Argyle Bohème, vybroušeného do tvaru radiantu o velikosti 1,01 karátu v barvě Fancy-red. Další již pravidelně dražitel ze Singapuru vydražil Argyle Stella, čtvercový radiant o velikosti 1,79 karátu v barvě Fancy-vivid-purplish-pink a Argyle Solaris, radiant o velikosti 2,05 karátu v barvě Fancy-intense-pink. Argyle Lumiere, čtvercový radiant o velikosti 2,03 karátu v barvě Fancy-deep-pink putuje za vlastníkem do Spojených států amerických. A Rio Tinto získalo v roce 2021 také prodejní rekord u kolekce 41 modrých a fialových diamantů z dolu Argyle, nazvané Once in a Blue Moon Tender. Hongkongský obchodník, specializující se na Fancy barevné diamanty, zakoupil jako jediný kupec celý lot o velikosti 24,88 karátu, získal jej podáním historicky nejvyšší celosvětové nabídky. Zároveň získal ještě dalších 9 lotů růžových diamantů.

Za růžovou může teplo a tlak

Proč se vlastníci rozhodli tak extrémně výnosný důl uzavřít? Vždyť uzavření dolu Argyle snížilo produkci diamantů společnosti Rio Tinto o 75 %. Jednoduše proto, že těžba už se dostala do takové hloubky, že další pokračování by bylo nákladnější než samotný zisk z růžových diamantů.

Těžba v Argyle byla zahájena v roce 1983 a od té doby obstarával tento důl 95 % světové produkce vzácných diamantů. A čím jsou tak vzácné? Barevností. Většina jich je hnědých, z nich ale pouze 5 % je diamantové kvality. Škála dalších barev jde od růžové přes purpurovou až po fialovou. Některá zbarvení jsou způsobena stopovými prvky, jako jsou dusík (žlutá) či bór (modrá), ale u růžových diamantů žádné stopové prvky nalezeny nebyly. Vědci se proto domnívají, že růžový odstín pochází z narušení krystalické mřížky intenzivním působením tlaku a tepla. Růžové kameny představují jen setinu procenta z celkové produkce dolu Argyle, nicméně ta za celou historii dolu přesáhla neuvěřitelných 865 milionů karátů surových diamantů.

Diamanty jsou a budou hitem

Trhy na ohlášené uzavření dolu reagovaly jednoznačně. Jak vyčíslili experti agentury Bloomberg, ceny růžových diamantů se za posledních deset let zčtyřnásobily. A historička šperků Vivienne Becker odhaduje, že růžové diamanty budou v dalším desetiletí

významem podobné Fabergého vejci. Poptávka po růžových diamantech Argyle zkrátka stále pokračuje. Vzácnost, jedinečnost a velmi omezená nabídka vedly k silnému zhodnocení, které nejen nekončí, ale bude pokračovat pravděpodobně ještě strměji.

Mimochodem, podle oficiálního vyjádření Rio Tinto se hodnota diamantů z dolu Argyle za dobu jeho těžby zvýšila o více než 500 %, což překonalo absolutně všechny hlavní akciové trhy.

Potvrzují to i údaje FCRF, což je nezávislá organizace, která sbírá a vyhodnocuje data o diamantech obecně. Z nich je zřejmé, že pokud jde o hodnotu, jsou konkrétní Argyle kousky absolutně jinde než zbývající produkce. A představují také nesrovnatelné zhodnocení pro investory.

Jedinečné příležitosti i na českém trhu

Přestože na Argyle Tenderu se žádný z českých obchodníků s diamanty nikdy neobjevil, mohou se čeští milovníci diamantů těšit na pořádnou lahůdku. „Patrně již na květen připravujeme expozici hned několika vzácných investičních Fancy diamantů, které budou v různých barvách, velikostech a tvarech. Jde o privátní výstavu, takže sběratelé nebo investoři se na nás mohou obrátit a domluvit si termín k osobní privátní návštěvě,“ zve obchodní ředitel společnosti Nobless Czech Robert Fischer.

Ale ten největší bonbonek překoná všechno, co bylo v Česku dosud k vidění. „Zatím můžu jen naznačit – v současnosti vyjednáváme se zahraničními partnery o naprosto unikátní a v České republice dosud neuskutečněné privátní prezentaci pro vybrané sběratele. Půjde právě o exkluzivní diamant z produkce dolu Argyle, jeden z nejzácnějších kousků vůbec. Bohužel vzhledem k bezpečnostním opatřením, ceně diamantů a také s ohledem na přání našich zahraničních partnerů nemůžeme zatím více zveřejnit. Detaily této privátní expozice budeme moci sdělovat výhradně na přání a pouze vybraným sběratelům,“ prozrazuje zakladatel a majitel společnosti Nobless Czech Marek Sváta. ■

Designové podlahy,

Komfort a zdraví

Sametový vinyl **Flotex** kombinuje jedinečné vlastnosti koberce a vinylu v jednom a zachovává si svůj vzhled po mnoho let. Jeho velmi hustý sametový povrch s více než 80 miliony vláken nylonu 6,6 na metr čtvereční umožňuje vytvořit originální design na přání zákazníka.

nízký valivý odpor | snižuje prostorový i kročejový hluk až od 22 dB | kročejový útlum až 22 dB | absorpce zvuku až 0,25 dB | voděodolný a omyvatelný | vynikající protikluznost za mokra | možnost mechanického mokrého čištění | jediná textilie, která získala prestižní AllergyUK SealofApproval™ | vysávání odstraňuje až dvojnásobek alergenů ve srovnání s kobercem | certifikace EurofinsComfortGold



Luxus a svoboda

Ať už vám život postaví pod nohy cokoliv, kolekce luxusních vinylových dílců **Allura Flex** je tu, aby vás podpořila na každém kroku. Obsahuje 51 originálních vzorů vytvořených holandskými designéry. Dílce Allura Flex jsou pečlivě navrženy tak, aby byly flexibilní, snadno se instalovaly, byly odolné a funkční. A co je důležité, že vám vinyl Allura Flex poskytne svobodu v designu, díky čemuž oživíte jakýkoliv interiér.

**pokládka bez lepení nebo na fixaci | bez
řtálátů | vhodné na podlahové topení |
speciální rubová vrstva pro větší komfort
a vylepšenou akustiku | rozměrově stabilní
| lamely i čtverce**



které mají styl

AVANTI
KOBERCE · PODLAHY · PVC ·
Váš spolehlivý partner

Forbo
FLOORING SYSTEMS

AVANTI FLOORS, s. r. o., Na Sadech 246, 252 25 Zbuzany
Showroom Karlín, Rohanské nábřeží 693/10, 108 00 Praha 8
www.avanti-koberce.cz



VÍC NEŽ JEN POSILOVNA

Vcházíme hlavním vchodem do známého komplexu Aquapalace v Čestlicích u Prahy. Mineme kavárnu i prodejnu koupacích potřeb, ovšem nezamíříme rovně k recepci Vodního světa, ale zahneme vpravo – do moderního fitness centra, kde nás přivítá jeho manažer Miroslav Fiala. Na první pohled je poznat, že ve fitku tráví čas nejen pracovně. A když začne mluvit, je jasné, že máme před sebou opravdového nadšence do bodybuildingu.

✍️ Jakub Jukl 📷 archiv AFP



Čím je právě vaše Aquapalace Fitness Praha výjimečné?

Je to na prvním místě možnost trávit zde volný čas různým způsobem. Kde jinde najdete pod jednou střechou vodní svět pro děti, plavecký bazén, širokou nabídku saunování a masáží a, jak jinak, moderní fitness centrum? A také několik restaurací, kaváren a barů samozřejmě.

Člověk tady může strávit skoro celý den...

To ano. Nebo k nám jezdí páry či celé rodiny: jeden rodič je s dětmi u bazénu, druhý si zajde k nám do fitka. Nebo na masáž či do sauny. A pak se můžou u svých ratolestí vystřídat. Záměrně neříkám, že k nám zajde tatínek a maminka že si dá masáž, protože spousta našich klientů jsou právě ženy.

Jak byste vaše fitness centrum charakterizoval?

Určitě první slovo je moderní, protože klademe důraz na to, abychom u nás měli opravdu moderní vybavení. Druhé slovo je prostorné. Jak vidíte, máme tu dvě patra. Dole jsou především běhací pásy a rotopedy, nahoře klasické posilovací stroje. Naším cílem je, aby se u nás klienti cítili opravdu volně, aby měli svůj prostor a nebyla tu hlava na hlavě, jako v mnoha standardních posilovnách.

Vidím tu i zrcadla na stěnách...

Ta opticky také zvětšují už tak velké prostory a přispívají k psychické pohodě klientů. Ale podívejte se nahoru. Ty vysoké stropy optický klam rozhodně nejsou. Díky nim tu máme dokonalou cirkulaci vzduchu, která je pro fitness centrum hodně důležitá. Víte, orientujeme se hlavně na náročnější klienty, kteří chtějí nejen posilovat na nejmodernějších strojích, ale mít u toho i přívětivé prostředí na úrovni. A obojí jsme jim schopni poskytnout.

Mohou si po cvičení klienti zajít i do sauny nebo na masáž?

Samozřejmě, to je výhoda Aquapalace, že je všechno hezky vedle sebe. A naši klienti se členskou kartičkou Fitness Relax Treatment VIP mohou služby Saunového světa využívat dokonce zdarma a neomezeně. Ostatně zdravé saunování odplavuje z těla škodliviny a má velký vliv na zlepšení fyzické kondice, takže ho klientům doporučujeme.

Máte u vás ve fitness centru nějakou novinku či zajímavost, kterou byste se chtěli pochlubit?

Jistě, nedávno jsme pořídili nejmodernější posilovací stroje Biostrenght, ty můžete vidět tady v přízemí. Máme jich tu celou řadu, takže klienti na nich mohou absolvovat celý kruhový trénink.

Už na první pohled se liší od ostatních posilovacích strojů. V čem spočívá jejich výjimečnost?

Jsou navrženy tak, aby vyhovovaly každému bez ohledu na jeho fyzickou kondici. Díky moderní technologii jsou schopny přizpůsobit se každému jednotlivci a nastavit fyzickou zátěž přesně podle jeho možností.



Aquapalace Fitness Praha nabízí moderní, prostorné, zkrátka přívětivé prostředí na úrovni

Takže když klient přijde, nastaví si stroj podle svých potřeb a...

Kdepak, to ani nemusí. Nebo jen napoprvé. Pak už si ho stroj pamatuje. Nastavení se uloží jak ve stroji, tak v čipu, který mají stálí klienti v náramku na ruce, jako já – vidíte? A když přiložím náramek ke stroji, automaticky se nastaví výška sedadla a poloha posilovacích madel podle vašich tělesných proporcí. Tak, a je to. A samozřejmě stroj pro vás přímo na míru nastaví i tempo a tréninkovou zátěž podle údajů, které si pamatuje od minula.

To zní až neuvěřitelně...

A je to ještě lepší! Jak se říká, když učení nebo cvičení zabalíte do hry, jde to snáz. A tady na té obrazovce na stroji se ukazují nejen různé hodnoty, spojené s posilováním, ale i jednoduchá počítačová hra, kterou ovládáte právě pomocí fyzické aktivity na stroji. Vyhráváte, pokud při cvičení dodržíte správné tempo i zátěž.

Nemůžu se nezeptat, tyhle stroje jsou zpoplatněny nějak zvlášť?

Kdepak, ty jsou tady k dispozici pro všechny naše klienty. A je to záměr, chceme jim ukázat novou dimenzi posilování. A někteří z nich sem chodí právě kvůli těmhle chytrým mašinkám.

Ted' jste dost možná navnadil spoustu našich čtenářů. Řekněte, jak se vlastně člověk může stát vaším klientem?

To je jednoduché. Stačí přijít k nám, do Aquapalace Fitness Praha. Na počátku doporučujeme všem klientům absolvovat InBody analýzu. Tu provádíme pomocí speciálních přístrojů přímo tady na místě a člověk se díky ní dozví, jak na tom doopravdy se svou tělesnou kondicí je. Analýza ovšem nejen konstatuje výchozí stav, i když i to je důležité. Především nám ale umožní navrhnout pro klienta optimální fitness cvičení, životosprávu a další kroky, které povedou ke zlepšení jeho kondice. A klient pak průběžně díky InBody analýze může sledovat své pokroky.



Takže nejde jen o tělesné cvičení, ale nabízíte komplexní řešení pro zlepšení kondice?

Ano. Správná výživa je totiž úhelným kamenem nejen hubnutí, ale celé tělesné, a co si budeme povídat, do značné míry i duševní kondice. Základem je pravidelné stravování a dostatečný přísun kalorií. Jakékoli drastické diety postrádají smysl, daleko lepší je zaměřit se na trvalé změny v jídelníčku. A přesně to můžeme klientům na základě InBody analýzy navrhnout.

Cvičení je tedy jen jednou, byť důležitou součástí cesty za dobrou kondicí...

Je to přesně tak. Cvičení je nepostradatelné, ale samo o sobě k cíli nevede. Pokud byste se špatně stravovali, nedostatek kalorií by mohl vést k celkové nechuti, vyčerpání a třeba i ke zraněním. Tím ovšem nechci důležitost zdravého pohybu snižovat, je důležitý pro zvýšení síly, zdraví i celkové pohody.

Pokud dnes začnu cvičit, jak rychle se dostaví výsledky?

To je u každého různé. Ale jedno platí pro všechny. Nelze očekávat rychlé výsledky bez dostatečně vynaloženého úsilí při tréninku i změně životosprávy. Pokud chcete posilovat a hubnout zdravým způsobem, vyžaduje to čas a trpělivost. A důležité je stanovit si realistické cíle v realistickém čase. A právě s tím vám můžeme pomoci tady u nás stanovením individuálního plánu na základě InBody analýzy.

Kdy je nejlepší s posilováním a vůbec změnou životního stylu začít?

Ta správná chvíle je právě teď! Nemyslím v tuto roční dobu, i když je pravda, že na jaře k nám pravidelně přichází nejvíce nových klientů, kteří se sebou chtějí něco dělat. Ale právě teď znamená, že rozhodnutí je na vás – a pokud chcete opravdu začít se zlepšováním své fyzické kondice, není důvod to odkládat. Prostě přijďte k nám a my vám rádi poradíme, jak začít. ■

DOPŘEJTE SI ZELENOU KÁVU!

Cože, zelená káva? Takovou barvu mají přece čerstvě sklizené kávové boby! Znamená to, že světoznámá značka nabízí zákazníkům polosyrovou kávu? Ale kdepak. Dallmayr klade na správné a dokonalé pražení bobů tradičně velký důraz. A přece káva, která se dostane k vám na stůl, je opravdu zelená. Nevěříte?

📷 Jakub Jukl
📷 shutterstock, archiv Dallmayr

Pokud mluvíme o zelené kávě, nemáme pochopitelně na mysli její barvu. Tenhle výraz se týká jejího zeleného, tedy ekologického a udržitelného pěstování, sklizení a vůbec všech procedur, kterými káva Dallmayr projde až do toho kouzelného okamžiku, kdy zavoní ve vašem šálku. Na rozdíl od mnoha světových značek, které se soustředí na kvantitu a cenu, Dallmayr tradičně sází na kvalitu nabízené kávy. To znamená, že většinu kávových bobů vykupuje od malých pěstitelů, jejichž produkce má obvykle vyšší jakost než káva z velkých plantáží. Proto za ni také drobní pěstitelé dostanou vyšší cenu. Zároveň malí producenti hospodaří obvykle ještě po staru, bez pesticidů a umělých hnojiv a kávové rostliny jsou tu promíšeny vyššími, stínícími stromy, což přispívá k biodiverzitě. Takže Dallmayr podporuje i ekologické zemědělství.

„Snažíme se, aby stále více naší kávy pocházelo z udržitelného zemědělství, především naše značka Via verde, která zahrnuje kompletní nabídku pro profesionální sektor. Všechny výrobky této řady značky mají organickou i fair trade certifikaci. Pečeť Via verde je exkluzivním symbolem naší zodpovědnosti vůči lidstvu a přírodě,“ říká s oprávněnou hrdostí v hlase René Sion, ředitel české pobočky Dallmayr.

Zelená cesta

Via verde znamená ve španělštině „Zelená cesta“. A právě zelená, tedy ekologická a udržitelná cesta produkce kávy a čaje, je i celkovým konceptem společnosti Dallmayr. Ta se ovšem neomezuje jen na dnes obvyklé ekologické aktivity, ale její důležitou složkou je i sociální odpovědnost nejen za pěstitele kávy v rozvojových zemích, ale i za další obyvatele těchto často chudých regionů. Jak říká René Sion: „Dallmayr je rodinná firma, a proto ji zajímají i životní podmínky jak našich zaměstnanců v Evropě, tak i rodin pěstitelů

kávy. Protože naše společnost byla jednou z prvních, které začaly dovážet etiopskou kávu, máme s některými rodinami kontakt již po několik generací. A není nám lhostejné, jak žijí.“ Díky kontraktům s firmou Dallmayr mají pěstitelé vyšší, „férové“ zisky. A to i u kávy, která není označena certifikací fair trade. Její získání je pro pěstitele nákladné, a tak si ji paradoxně často nemohou dovolit ty nejmenší farmy, kde je produkce snad neekologičtější. I od těch ale samozřejmě Dallmayr nakupuje.

To je tedy káva. A čaj? Ten pochází z nejlepších indických plantáží a zpracovává se stále převážně ručně. Díky tomu mají až dvě třetiny výběrových čajů ve známých pyramidkách certifikaci „bio“. Stejně jako u kávy je i nákup čaje založen na dlouhodobém férovém partnerství s pěstiteli. To umožnilo vybudování školek, škol i lékařských ordinací u řady plantáží, z nichž Dallmayr čaj odebírá. „Zkrátka udržitelné jednání je součástí naší podnikatelské DNA,“ usmívá se René Sion a dodává: „Máme na to ve firmě hezkou grafiku, které říkáme strom udržitelnosti. A ten pořád roste a je pořád zelenější.“





Za Etiopii zelenější

Srdeční záležitostí pro společnost Dallmayr je ale Etiopie. Patří totiž k jedněm z největších odběratelů kávy z této chudé africké země. Arabika, která se tu pěstuje ve vyšších nadmořských výškách, patří mezi nejkvalitnější na světě. Ve spolupráci s organizací Mänschen für Mänschen zajistil Dallmayr výstavbu školy pro 1 000 dětí v Kekero Jibat v provincii Danu. První žáci nastoupili do školních tříd v roce 2021. Etiopie má vysokou negramotnost, 43 % u mužů a 59 % u žen, která brání jejímu dalšímu rozvoji. Škola, pojmenovaná po společnosti Dallmayr, chce přispět pomocí vzdělání k boji proti chudobě.

Ale nejde jen o školu. V Etiopii třeba nemá až polovina obyvatel přístup k pitné vodě. A tak, opět společně s organizací Mänschen für Mänschen, buduje Dallmayr v Etiopii studny. Navíc nošení vody je tu především záležitostí žen, a tak snadný přístup ke studním ušetří ženám a dívkám dost času, který pak mohou věnovat právě vzdělání. Zároveň společnost Dallmayr s dalšími partnery v rámci rozvojové pomoci připravuje v oblasti Danu založení družstva pěstitelů kávy, díky němuž by mohla vzrůst nejen produkce kávy, ale i zisky drobných pěstitelů.

A pak je tu výsadba stromů. Těch společnost Dallmayr vysadila v Etiopii neuvěřitelných 50 milionů! To je pro představu plocha 4 200 fotbalových hřišť. Stromy tu slouží nejen jako producent kyslíku, ale zároveň i jako jakási hradba proti rozšiřování pouště. „Etiopie, to je naše velké E. E jako etický závazek,“ shrnuje vztah společnosti Dallmayr k této zemi René Sion.

Tohle všechno není jen suchý výčet aktivit, který by koneckonců nemusel zákazníka zajímat. Právě zákazník má totiž možnost se do těchto aktivit zapojit. Nákupem jednodruhové kávy Dallmayr Ethiopia může každý přispět přímo na ekologické a rozvojové projekty v Etiopii, která je mimochodem jednou z kolébek světové kultury.

Káva pro zelenou planetu

Společnost Dallmayr se ovšem snaží fungovat ekologicky a udržitelně ve všech oblastech činnosti. Usiluje o snižování své uhlíkové stopy, takže ve své domovské zemi, v Německu, už na všech pobočkách přešla na zelenou elektřinu z obnovitelných zdrojů. V zemích třetího světa (a zdaleka nejen v Etiopii), kde to není možné, vysazuje alespoň stromy, které přispívají k redukci oxidu uhličitého v atmosféře.

Většina firem se zaměřuje na ekologické obaly svých výrobků a ani Dallmayr není výjimkou. Káva ovšem vyžaduje obaly náležitě kvalitní a hygienické, je to přece jen potravina, navíc s výraznou chutí a vůní. To klade na obalový materiál zvýšené nároky. I tak ale dělá Dallmayr maximum možného. Všechny přepravní prvky (velké krabice i krabičky od čajů) pocházejí z udržitelného lesního hospodářství a mají certifikaci FSC – Forrest Stewardship Council. Souběžně společnost pracuje i na dalších ekologických řešeních, jako jsou krabice z travního papíru. Klimaticky neutrální, ze stoprocentně obnovitelných zdrojů, jsou jednorázové kelímky, které Dallmayr dodává pro catering. A nová řada Dallmayr Gran Verde capsy používá při výrobě kapslí až 85 % přírodních surovin, a ty jsou díky tomu průmyslově kompostovatelné.

Zelenou filozofii firmy Dallmayr shrnuje opět René Sion: „Dodržujeme pravidla spravedlivého obchodu, klademe důraz na dodržování práv, etiky a ochrany životního prostředí. Poskytujeme lidem spravedlivý výdělek nejen v Africe, ale i doma. Podporujeme výsadbu nových rostlin, a tím pomáháme pěstitelům kávy vymanit se z chudoby a bídy. Férovými cenami usilujeme o to, aby do ní nepadli ani naši zákazníci, ani naši zaměstnanci.“ Společnost Dallmayr zkrátka dělá všechno pro to, abychom si mohli v klidu a pohodě vychutnat dobrou kávu ještě za sto, dvě stě let. Prostě „u Dallmayra“ jsou zvyklí plánovat na dlouhá léta dopředu – vždyť společnost vstupuje už do čtvrtého století své existence. A její káva je stále oblíbená po celém světě, je to opravdu evergreen mezi milovníky tohoto nápoje. Dalo by se tedy s trochou nadsázky říci, že káva Dallmayr je dvojnásobně zelená káva. ■

KDE VLÁDNOU MEDVĚDI A LED

Kolem vás není nic než nekonečná bílá pustina. Přesto vám vzrušením bije srdce a možná se objeví i slzy štěstí. O cestě na toto místo sní kdejaké dítě a ne jeden dobrodruh za pokus dostat se sem zaplatil životem. Vy tu ale jste. A jestli máte odvalu, můžete se i vykoupat. Vítá vás Severní pól.

✍ Daniel Mrázek

📷 Studio Ponant, Gilles Trillard, Olivier Blaud, Julien Fabro, Clement Louineau, Sylvain Adenot



Dříve taková cesta vyžadovala roky příprav, nadprůměrnou fyzickou zdatnost a ochotu vydržet značné nepohodlí. Časy se ale mění, a tak se na cestu Arktidou můžete vypravit s veškerým komfortem. Na vrchol planety vás dopraví luxusní ledoborec, ve kterém vám nebude nic chybět. Unikátní cesta je horkou novinkou v nabídce cestovní kanceláře ESO travel. „V letošním roce naše cestovní kancelář slaví třicet let své existence. V posledních deseti letech jsme se přeorientovali jen na kvalitní a luxusní poznávací zájezdy mimo oblast Evropy do exotických destinací. Poté, co jsme u klientů uspěli s každoroční cestou kolem světa soukromým letadlem, jsme přemýšleli, čím bychom překvapili tentokrát – a oslavili tím naše výročí. Volba padla na cestu k Severnímu pólu,“ líčí majitel a ředitel CK ESO travel Tomáš Cikán.

Destinaci jako takovou nenabízí zdaleka poprvé. Novinkou je ale forma cesty. Dříve zájemci severní točny dosáhli po mnohasetkilometrovém přesunu na běžkách, což vyžadovalo jistou fyzickou zdatnost. Od počátku milénia je tam vozil ruský atomový ledoborec. Ten sice excelentní kondici nutně nevyžadoval, ale rozhodně nenabízel kdovíjaké pohodlí. „Z toho důvodu se na tuto cestu jen málokdy vypravily manželské páry. V naprosté většině případů se k cestě odhodlali jen muži, kteří byli na atomový ledoborec zvědaví. Plavit se s atomovým reaktorem pod nohama je rozhodně zajímavý pocit. Ledoborec ale v žádném případě nebyl určen k turistickým cestám. Jeho primárním cílem bylo prorážet cestu lodím přepravujícím plyn a další suroviny, případně se s ním občas plavila vědecká expedice. Ke komerčním cestám ledoborec sloužil jen velmi krátkou část v roce. A tomu odpovídaly i podmínky na lodi. Kajuty poskytovaly jen minimum prostoru a ven jste se dívali pouze drobným kulatým okýnkem. O nějakém výrazném pohodlí nemohla být řeč,“ vzpomíná Tomáš Cikán.



Vybraná strava, teplý bazén i wi-fi

S tím je konec. Nejen proto, že v době pandemie Rusové úplně přestali ledoborec poskytovat ke komerčním plavbám, ale také proto, že se objevila mnohem příjemnější alternativa – nejluxusnější ledoborec na světě Le Commandant Charcot francouzské společnosti Ponant. „Rozloha kajuty začíná na dvaceti metrech čtverečních, disponuje balkonem či terasou a nabízí veškerý komfort, který náročný klient ve 21. století očekává,“ popisuje ředitel cestovní kanceláře. Ačkoli se nejedná o ledoborec atomový, silou svých motorů se jim prakticky vyrovná. Splňuje tak nejvyšší kritéria na ledoborné lodě kladené.

„Jedním z vrcholů plavby jsou gastronomické zážitky. Francouzi jsou přece kvalitou své kuchyně vyhlášení a na lodi pracují kuchaři, kteří mají zkušenosti z michelinských restaurací,“ láká Cikán s tím, že plavba probíhá v režimu All Inclusive. Až na výjimky jsou tedy veškeré pokrmy i nápoje v ceně zájezdu. „Mimo velké základní restaurace je na lodi menší luxusní restaurace s nutnou rezervací, na palubě se nachází i grill-bar, je tam několik dalších barů a podobně,“ vyjmenovává.

Kdo nebude mít zrovna náladu na restaurační zařízení, může se projít po palubě a pozorovat, jak se loď zahryzává do ledové krusty, nebo může vyzkoušet některý z bazénů. K dispozici je vnitřní krytý, ale také venkovní vyhřívaný. Zatímco kolem vás bude vládnout zima, vy si užijete koupání jako v létě... Nechybí ani spa s masážemi a saunou.

LEDOBOREK LE COMMANDANT CHARCOT (SPOLEČNOST PONANT)

DÉLKA: 150 M

ŠÍŘKA: 28 M

HRUBÝ OBJEM: 31283 T

LEDOBORNÁ KLASIFIKACE: POLAR CLASS 2
(PLAVBA VÍCELETÝM LEDEM ZA STANDARDNÍCH
PODMÍNEK BEZ OHLEDU NA ROČNÍ OBDOBÍ)

POČET PALUB: 9 (5 PRO HOSTY)

KAPACITA HOSTŮ: MAX. 245 OSOB (123 KAJUT)

POSÁDKA: 215 OSOB





A protože se spíše než o zájezd jedná o expedici, na programu jsou i vzdělávací přednášky. V prostorných sálech se pasažéři seznámí s historií dobývání Severního pólu i s jeho přírodními podmínkami. A pokud snad nedostanete odpovědi na všechny své otázky, třeba vás uspokojí internet. Ten je k dispozici po celou dobu plavby, digitální detox tedy nehrozí.

Naprostá úcta k přírodě

Severní pól (naštěstí) není místem, kam by mířily davy turistů. Francouzský ledoborec k němu vyráží dvakrát ročně, několik turistů na pól dopraví Američané, celkem jde tedy asi o šest set turistů z celé planety ročně. Díky tomu se jedná o oblast s prakticky neporušenou přírodou. A nevádí, že ji tvoří jen nekonečný led. Vždyť i to je zážitek. Nebojte ale, že byste žádná zvířata neviděli. Ledoborec vyplouvá ze Špicberků, jejichž běhy poskytují domov mrožům, loď doprovází velryby a těšit se můžete i na lední medvědy. „Loď najednou zastaví, rozezná se siréna a z monitoru se dozvíte, že kilometr od lodi se nachází samice ledního medvěda se dvěma mláďaty. A protože medvěd je velmi zvědavé zvíře, pozorujete, jak i s mláďaty přichází k vám. Přejde až k lodi, tlapami se o ni opře a zkouší, zda se nevyšplhá. Nevyšplhá – ale poskytne úžasné pózy pro fotoaparáty...“ sní Tomáš Cikán a se samozřejmostí dodává, že se čeká, až medvědice s mláďaty sama odejde. Nikdo ji nevyhání, ona je tam přece doma. Vše se děje s absolutním respektem k přírodě. „Dbá se na obrovskou ekologickou morálku. Cokoliv je na lodi vyprodukováno, to se také odveze nazpátek. Každý člen výpravy cítí k přírodě bezmeznou úctu. V té bílé nekonečnosti ani nejde jinak. Absolutně si nedokážu představit, že by někdo z lodi vyhodil nějaký odpadek,“ zdůrazňuje.

Grilovačka na vrcholu planety

Konečně! Ta tolik očekávaná chvíle je zde. Na navigačním přístroji lodi se objeví souřadnice 90°0'0", tedy Severní pól. Pasažéři si obléknu výbavu, kterou dostali

od cestovní kanceláře a zůstane jim jako suvenýr, a vystoupí z lodi. Následuje půldenní party, grilování, zkrátka oslava. „Naším klientům připravíme ještě speciální část programu. Kdo by neznal Cimrmanovu hru *Dobytí Severního pólu* a tamní památnou hlášku *„Jdu na sever, a jdu na jih.“* Každý si tedy vezme do ruky kompas a tuto scénu si vyzkouší naživo,“ usmívá se Tomáš Cikán.

A ti nejdovážlivější si zkusí ještě něco. Za ledoborcem zůstává roztříštěný led a voda. A protože expedice proběhne v létě – co si tedy užít letní koupání? Odvážlivci se tedy svléknou do plavek, povinně vyfasují plavací pás a na pár vteřin se ponoří do vody, která má asi -1 °C (protože je slaná, bod tání má nižší). Teplota vzduchu se v tuto roční dobu pohybuje také kolem nuly, rychlé omrznutí po koupeli tedy nehrozí. „Ti, kdo se k tomuto zážitku odhodlají, dostanou certifikát Plavec na Severním pólu. Když jsem tam byl naposledy v roce 2019 ještě s tím ruským ledoborcem, ze sto šesti pasažérů se nás koupalo dvacet osm,“ vypráví ředitel kanceláře, který na Severním pólu osobně byl dvakrát. Jako správný šéf chce jít svým klientům příkladem. „Však také mezi Čechy je největší část těch, kteří se do vody odváží. Například od Arabů se nekoupal nikdo,“ směje se. Tak co, chcete to také zkusit? Prodej zájezdu právě začal a přibližně dvacetičlenná skupina se zkušeným českým arktickým průvodcem vyrazí příští léto. A určitě si celou dobu kladete otázku, na kolik účast v expedici vyjde. Inu, přibližně na jeden milion českých korun... ■

www.kroiss.cz

BÍLÁ VÍNA

GRÜNER VELTLINER

bílé, suché, 12,5%

Typický zelený veltlín světle zelené barvy s bouquetem zralého žlutého jablka, v chuti šťavnatý a jemně kořeněný. Ideální lehké víno s nevýraznou kyselinkou.

PINOT NOIR

klaret, suché, 13%

Výborný klaret – bílé víno vyrobené z červených hroznů.

Krásné víno na běžné i slavnostní příležitosti. Doporučujeme i pro velmi náročné konzumenty.

CHARDONNAY

bílé, suché, 12,5%

Lehké víno s nazlátlou světlou zelenou barvou a jemným angreštovým bouquetem. Pro velmi málo kyselin je vhodné pro milovníky právě lehkých bílých vín.

ROSÉ

ROSÉ ZWIGELT

růžové, suché, 13%

Lehké růžové velmi dobře pitelné víno. Pyšní se třešňovým bouquetem s typickým kořeněným Zweigelttem a nádechem lesních jahod. Na patře pocítíte svěží sametovou chuť jemných červených bobulí.

**Špičková rakouská
vína z Burgenlandu.**

**Skvělá kvalita
za dobrou cenu!**



do ČR exkluzivně dováží
trustav



ČERVENÁ VÍNA

ZWIGELT CLASSIC

červené, suché, 12,5%

Červené víno rubínové barvy s fialovými tóny s ovocným bouquetem třešni, ostružin a borůvek. Je to elegantní typický Zweigelt se sametovými taniny a s nasládlou koncovkou. Výborné červené víno pro milovníky nekomplikovaných červených vín za velmi rozumnou cenu.

RIED RÖMERSTEIN

červené, suché, 13%

Skvělé cuvée, které se vyznačuje rubínově fialovou sytou barvou a příjemným aroma červených plodů. Na patře pocítíte šťavnaté ovoce s krásnými zralými taniny.

K2

červené, suché, 13,5%

Kvalitní cuvée, vhodné i pro náročné milovníky červených vín. Barva připomíná tmavý rubín. V bouquetu cítíme tmavé bobulovité ovoce – černý rybíz, ostružiny i nádech tabáku. Na patře je šťavnaté, krásně se rozvíjí.

THE BOSS

červené, suché

maxi 1,5l láhev v samostatném balení

Úctyhodná 1,5litrová láhev ve vlastním single balení zaujme nejen jako dárek. The Boss se pyšní rubínově červenou barvou s fialovými odlesky. Ve vůni ucítíte borůvky a ostružiny, na patře zahrají pikantní tóny třešni.

Zákaz prodeje alkoholu osobám mladším 18 let.



VÝZVY

78

VĚDÍ, ALE NEPŘIPRAVUJÍ SE

Stanislav Klika | BDO

81

NIC NENÍ ODPAD

Petr Hladík | MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ ČR

82

ENERGIE JSOU KLÍČ

Cyril Svozil | FENIX GROUP

84

OSTRAVSKO POTŘEBUJE REFRESH

Igor Ivan | VŠB-TUO

Růžové diamanty jsou ze všech barevných diamantů nejvzácnější.

WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ



VĚDÍ, ALE NEPŘIPRAVUJÍ SE

O tom, že důraz na udržitelnost je cestou k úspěchu, už pochybuje málokterá firma. Moc často ale na ni zatím nevyrazí. Paradoxní zjištění přináší obsáhlý průzkum, který mezi společnostmi v devíti zemích střední a východní Evropy provedla společnost BDO Hungary.

✍ Daniel Mrázek 📷 Shutterstock.com 🏢 BDO

„Výsledky průzkumu nás překvapily. Odhalily, že připravenost na reportovací požadavky v oblasti ESG je zatím spíše malá,“ vyjadřuje se k průzkumu Stanislav Klika, ředitel oddělení Risk Advisory Services v poradenské společnosti BDO Czech Republic. „Průzkum probíhal tak, že maďarští kolegové prostřednictvím poboček v různých zemích rozeslali dotazníky pěti a půl tisícům našich klientů. Šlo jak o velké, tak o malé a střední podniky. My samozřejmě měli na starosti českou část,“ dodává. Dohromady firmy z Česka, Slovenska, Polska, Slovinska, Chorvatska, Rumunska, Maďarska, Litvy

a Lotyšska odpovídaly na čtyřicet otázek z oblasti motivace firem, investic do udržitelnosti, reportingu ESG a připravenosti na něj. Nejčastěji se do průzkumu zapojily podniky z oboru výroby, velkoobchodu, maloobchodu, vodohospodářství a nakládání s odpadem.

Ne každý tato tři písmenka vidí rád, ale to nic nemění na faktu, že ESG se stává běžným regulačním nástrojem a investoři a finanční analytici ho ve svých oceňovacích modelech stále více zohledňují. „Že se klima mění, je zřejmé. Abychom si to uvědomili, stačí trochu zapátrat ve vlastní paměti. Extrémní meteorologické události jako vlny veder, přívalové deště, silné bouřky, sucho nebo povodně jsou stále častější a intenzivnější. S tím vším se potýkáme na vlastní kůži. Ve vědecké komunitě panuje shoda, že významným způsobem k těmto změnám přispívá lidská populace,“ je přesvědčen Stanislav Klika. Planetu zkrátka máme jen jednu...

CO ZNAMENÁ ZKRATKA ESG:

- E** – environmental, oblast životního prostředí
- S** – social, sociální aspekty
- G** – governance, správa a řízení organizací

Povinný reporting nastaví zrcadlo

Ale právě v tom je ta šance. „ESG je komplexní rámec, který má pomoci firmám informovat o tom, jak se jim daří fungovat udržitelně. Je to příležitost k celkovému zlepšení kvality našeho života, prostředí, kde žijeme, a naší bezpečnosti,“ věří. Konkrétně může ESG, respektive větší zaměření se na udržitelnost, přinést zvýšení efektivity, snížení požadavků na primární zdroje a může podpořit další digitalizaci a automatizaci. Díky novým potřebám firem a spotřebitelů mohou vzniknout nové produkty a služby, což povede k větší konkurenceschopnosti a zároveň posílení šetrného nakládání se zdroji. „S tím souvisí také příležitosti pro každou jednotlivou firmu, jak posílit svou stávající pozici na trhu nebo oslovit nové spotřebitele,“ doplňuje Klika. Dosud firmy informovaly o tom, jak jsou udržitelné, podle různých standardů. Existují také desítky ESG ratingů a každý má trochu jinou metodiku. Výsledné informace tak nejsou srovnatelné a neplní to hlavní cíl – poskytnout jasné, spolehlivé a porovnatelné informace, které by dokázaly podpořit kvalifikované rozhodování lidí a firem. Proto přišla Evropská komise se závaznými standardy, které budou stejné pro všechny firmy sídlící a podnikající v Evropské unii od určité velikosti. Velké firmy svá data budou muset sledovat už od příštího roku.

Podle Stanislava Kliky firmy ze změřených dat získají lepší představu o tom, jak na tom jsou a kde mají možnosti ke zlepšení: „Už jen to, že se zamyslíme nad tím, jaké dopady má činnost firmy na naše okolí, má samo o sobě spoustu přínosů. Můžeme dosáhnout úspor energií, ušetřit za vodu či odpad, lépe se připravit na sucha, zlepšit nakládání se vstupními materiály do výroby, posílit nakládání s odpady a následně materiálové užití, a tím celkově zvýšit kvalitu prostředí, ve kterém žijeme.“

Podle firem je ESG mimořádně důležité

A jak tedy průzkum zrealizovaný BDO Hungary dopadl? Naprostá většina firem, konkrétně 83 %, si uvědomuje, že pro jejich budoucnost je ESG velmi důležité, a tak jen jejich minimum (9 %) nehledá žádná udržitelná řešení. Více než polovina respondentů si nemyslí, že by regulace v oblasti udržitelnosti ohrozily jejich konkurenční pozici, a téměř pětina (17 %) z nich si dokonce pochvaluje, že díky zavádění udržitelných řešení jim stouply zisky. „Z toho jednoznačně vyplývá, že ESG se stane konkurenčním faktorem, a proto se vyplatí hledat řešení udržitelnosti a integrovat je do firemního provozu,“ komentuje zjištění Stanislav Klika.

Přes 40 procent respondentů pak plánuje zvýšit své výdaje na udržitelnost, zatímco polovina (52 %) z nich odpověděla, že chce vynaložit stejnou částku jako v předchozím roce. Tři čtvrtiny společností (77 %) investují do energetické účinnosti a zelené energie. Stanislav Klika si pak všímá rozdílu mezi velkými společnostmi na jedné straně a malými a středními podniky na straně druhé: „Obecně bych řekl, že povědomí a připravenost u malých a středních podniků jsou spíše malé, tahounem jsou velké společnosti. Ty si také budou letos spíše zkoušet připravit ESG reporty nanečisto. Pokud se firmy už na něco zaměřují, tak jsou to praktická opatření například v oblasti energetické účinnosti, a tam, kde to může přinést úspory nákladů.“ Velké firmy do udržitelnosti investují například díky stakeholderům, kteří téma vnímají jako důležité kvůli reputaci, získání financování nebo dalšímu rozvoji.

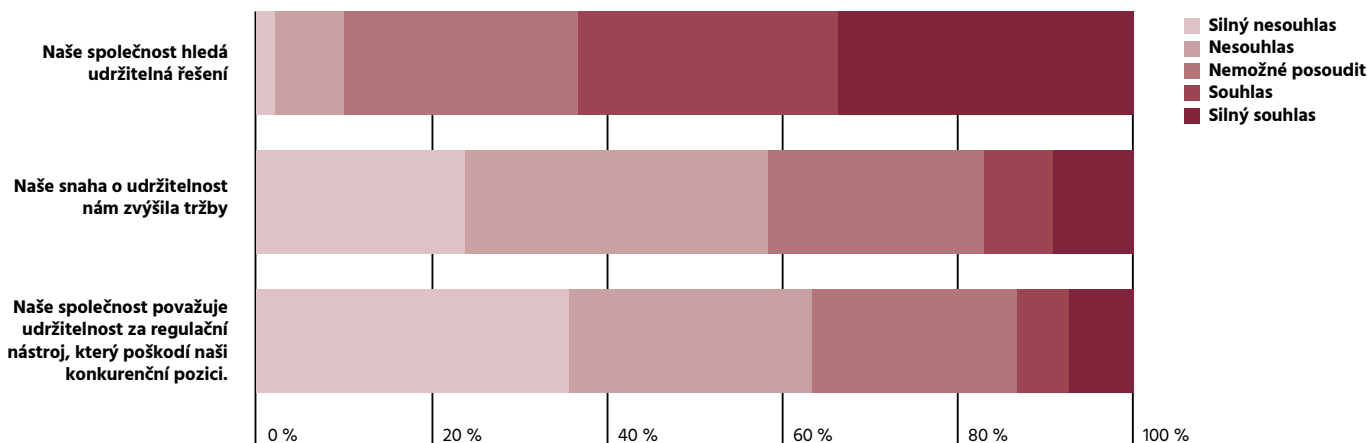
STANISLAV KLIKA

V BDO pracuje od roku 2016 a zaměřuje se na řízení rizik, vnitřní kontroly, interní audit, externí hodnocení kvality interního auditu a forenzní audit. V oblasti compliance se specializuje na ochranu osobních údajů a prevenci praní špinavých peněz. Získal bohaté zkušenosti v oblasti systémů vnitřní kontroly jako tvůrce právních předpisů pro vnitřní kontrolu a interní audit. Je absolventem Právnické fakulty Masarykovy univerzity. Hovoří česky, anglicky a německy.

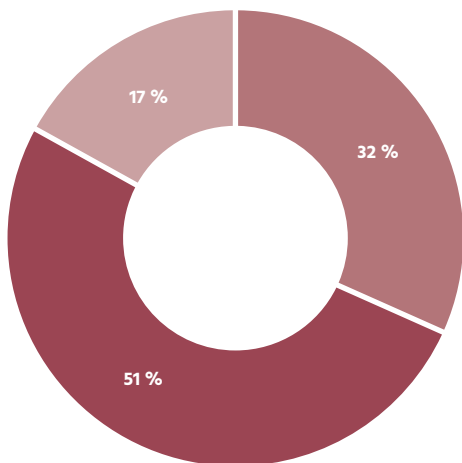
KDO A ODKDY MUSÍ SBÍRAT DATA NA ESG REPORTING

2024	2025	2026	2027
Za rok 2024 svá ESG data sbírají a v roce 2025 reportují firmy, které tuto povinnost mají už od roku 2017. Jde o veškeré banky, pojišťovny a společnosti obchodovatelné na burze a s více než 500 zaměstnanci.	Za rok 2025 svá ESG data sbírají a v roce 2026 reportují všechny velké společnosti splňující alespoň dvě ze tří podmínek: ■ více než 250 zaměstnanců ■ obrat více 40 mil. eur ■ aktiva více než 20 mil. eur	Za rok 2026 svá ESG data sbírají a v roce 2027 reportují kótované malé a střední podniky a nekomplexní úvěrové instituce a pojišťovny.	Za rok 2027 se sbírají a v roce 2029 zveřejňují ESG data pro konsolidovaný reporting za mimoevropské skupiny (firmy s čistým obratem více než 150 mil. eur a s alespoň jednou dceřinou společností nebo pobočkou v EU)

NÁZORY FIREM NA KLÍČOVÁ PROHLÁŠENÍ K UDRŽITELNOSTI

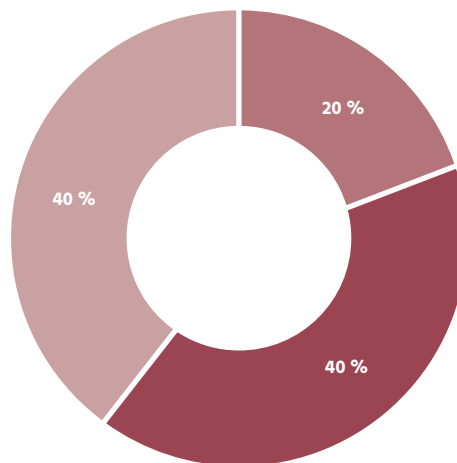


VÝZNAM ESG PRO BUDOUCNOST FUNGOVÁNÍ FIREM



- 17 % Nepříliš důležité
- 51 % Velmi důležité
- 32 % Extrémně důležité

JAK FIRMY SBÍRAJÍ SVÁ ESG DATA



- 40 % ESG reporty neplánují (1/3 velké firmy, 2/3 malé a střední podniky)
- 20 % ESG reporty už podávají
- 40 % Připravuje svůj první report

„Důvodem je také více peněz na investice a také to, že často už s ESG mají nějakou zkušenost a zpravidla mají někoho interního, kdo se tomu věnuje. V oblasti G, tedy řízení podniku, jsou to opět velké firmy, které zde kladou větší důraz. Je to z toho důvodu, že velké firmy musí často splňovat větší požadavky na svůj vnitřní kontrolní systém a jsou v této oblasti vyzrálejší,“ pokračuje Klika. Menší firmy v této oblasti často podle něj nemají některé procesy. Také oblast S, tedy sociální, je zajímavá i pro velké firmy, a tak bývají lídrem ve sladování práce a osobního života nebo v oblasti benefitů. „Zmínit mohu známého dánského výrobce dětské stavebnice, který se velmi angažuje v sociální oblasti, zejména při vzdělávání dětí. Vyvažuje tím, že v environmentální otázce pokulhává. Kostičky jsou totiž z plastu a asi dlouho ještě budou, protože jiné materiály neumožňují požadovanou výslednou kvalitu,“ dodává.

Data firmy zatím nesbírají

Ačkoli si firmy jsou vědomy potřeby udržitelného fungování, zatím ho nijak zvlášť nemonitorují. Data využitelná v ESG reportech sbírá jen pětina firem zapojených do průzkumu. Důvodem je, že na to nemají dostatečnou kapacitu, schází jim potřebné informace, a to tím spíše, že metodologie vycházející z evropských standardů jsou složité a časově náročné.

Je tu ale ještě jeden potenciálně velký problém. Že povinnost podávat ESG reporty se bude vztahovat i na ně, uvedlo 31 procent firem. Autoři průzkumu si ale všimnuli, že ve skutečnosti jich tuto povinnost bude mít 43 procent. Z toho vyplývá, že řada firem ani netuší, že budou muset o svém vlivu na životní prostředí a společnost veřejně informovat. „Firmy by tuto povinnost rozhodně neměly podceňovat a bude dobré si ověřit, zda se nevztahuje i na ně,“ nabádá Klika. Určitě také podle něj neuškodí, pokud data začnou sbírat a reporting sestaví už letos. „Firmy si reporting vyzkoušejí nanečisto, zjistí, na co si dát pozor, a vyhnou se tak případným problémům, až ho budou odevzdávat naostro. Šťěstí zkrátka přeje připraveným,“ radí.

Nejde totiž o úkol zrovna snadný. „Proto by podniky měly využít služeb poradenských firem, které jim s přípravou ESG reportů pomohou a zároveň zaručí jejich správnost,“ uzavírá šéf oddělení Risk Advisory Services v poradenské společnosti BDO Czech Republic. ■

NIC NENÍ ODPAD

VŠECHNO SE DÁ VYUŽÍT ZASE JAKO NOVÝ MATERIÁL

Ministr životního prostředí za KDU-ČSL. Předtím působil v Brně v komunální politice a problematice životního prostředí se věnuje přes deset let.

Než něco označíme za odpad, je důležité se dvakrát rozmyslet, jestli daná věc už opravdu nejde znovu použít. A vlastně to není žádná nová převratná myšlenka, stejným způsobem k tomu přistupovali i naši prarodiče. Zároveň je to ale hlavní princip cirkulární ekonomiky. Česko se nyní připravuje na zálohování PET lahví a plechovek, které právě tyto principy podporuje. Navazuje tak na 16 dalších zemí v Evropě, kde již zálohování funguje. Zálohování přispěje k celkové udržitelnosti a ke snížení odpadu povalujícího se v přírodě nebo na skládkách.

 Petr Hladík, ministr životního prostředí
 archiv MŽP

Přestože jsou Češi poměrně dobří v třídění odpadu, v jeho uvádění zpátky do oběhu máme co dohánět. Abychom nejen dobře třídili, ale i recyklovali, připravuje Ministerstvo životního prostředí novelu zákona o obalech. Díky tomu by už v roce 2025 mohlo být spuštěno zálohování PET lahví a plechovek. Cílem je vysbírat více materiálu, a snížit tak množství odpadu v přírodě. Například na Slovensku po zavedení zálohování pohozené obaly od nápojů prakticky vymizely. Díky zálohování navíc dokážeme ze staré PET lahve vyrobit novou, což nyní nedokážeme. Pokud teď vyhodíte PET lahev do žlutého kontejneru, znečistí se od ostatního odpadu a už ji nelze využít v potravinářském průmyslu. S novým systémem zálohování by naopak ke znečištění nedocházelo, a tím by se dodržela i potřebná kvalita pro opětovné použití. Zálohování motivuje občany k většímu třídění prostřednictvím zálohy, kterou po vrácení nápojového obalu získají zpátky. Výše zálohy bude pravděpodobně 4 koruny.

„SLOVÁCI ZÁLOHUJÍ UŽ DVA ROKY A ZA TU DOBU NÁS ZVLÁDLI PŘEDBĚHNOUT. AKTUÁLNĚ VYSBÍRAJÍ 93 % NÁPOJOVÝCH OBALŮ. MY ZVLÁDNEME 70 %. ALE JE TAKÉ VELKÝ ROZDÍL MEZI SAMOTNÝM TŘÍDĚNÍM A NÁSLEDNOU RECYKLACÍ. POUZE 2 Z 5 PET LAHVÍ ZNOVU POUŽIJEME K VÝROBĚ NOVÉ A U PLECHOVEK JEN 1 Z 16, COŽ JSOU OPRAVDU NÍZKÁ ČÍSLA. MYSLÍM, ŽE JE ŠKODA ZBYTEČNĚ VYHAZOVALI MATERIÁL A NECHAT HO VÁLET SE NA SKLÁDKÁCH, KDYŽ HO MŮŽEME A UMÍME VRACET NA TRH.“



Ministerstvo životního prostředí chce aktivně podporovat celkový přechod k cirkulární ekonomice. Chceme dát věcem druhý život, aby byla možnost materiály znovu recyklovat a používat. Pro průmysl, stavebnictví a energetiku by mělo být prioritou využívat druhotné suroviny. Stát například plánuje ve veřejných zakázkách podpořit ty firmy, které výrobky z druhotných surovin a recyklátů používají. U potravin je cestou třeba lepší využití bioodpadu skrze kompostování nebo energetické využití v bioplynových stanicích. Omezit by se mělo i využívání jednorázových výrobků. Materiálů vhodných ke zlepšení cirkularity je celá řada. Od nábytku, plastových hraček, tabulového skla až po oblečení. Jako příklad lze uvést staré oblečení – přestože existují speciální kontejnery na textil, stále končí velké množství v černých popelnicích a později na skládkách. Právě proto by měly od začátku roku 2025 obce povinně zřizovat místo, na kterém mohou občané nepotřebný textil a obuv odložit. To navrhuje právě projednávaná revize o odpadech. Všemi těmito navrhovanými změnami se Ministerstvo životního prostředí snaží vrátet materiály zpátky do oběhu a modernizovat odpadové hospodářství. Věříme, že společné úsilí veřejnosti, firem a státních institucí bude klíčovým prvkem dosažení cílů udržitelné a cirkulární ekonomiky. Normální je totiž neplývat. ■



✍ Petr Karban
 📷 archiv Fenix group

ENERGIE JSOU KLÍČ

„Energetická krize byla nevyhnutelná, deset, patnáct let jsme dělali v Evropě všechno pro to, aby přišla,“ říká Cyril Svozil, zakladatel rodinného holdingu Fenix group. I proto evropský lídr v segmentu sálavého topení stočil před lety svou pozornost směrem k fotovoltaice, bateriovým úložištím a pokročilému energy managementu.

Energy divizi intenzivně budujete už někdy od roku 2015...

My jsme tu krizi opravdu čekali, ale s dopadem řádově nižším, v nejhorším případě nárůst cen o šedesát až osmdesát procent. Ony ale vyrostly více než pětinásobně. A to je pro průmysl vražedné, energie tvoří – spolu se mzdami – drtivou část jeho nákladů. Přitom to nevyřeší žádné dílčí úspory, protože pořád bude o konkurenceschopnosti firmy vysokou měrou rozhodovat přímý vstup v podobě nákladů na energie. Důkazem je řada firem, které nejsou součástí globálních řetězců, ale mají svůj vývoj, svůj produkt, svůj trh a dodávají mimo Evropskou unii – ty byly zasaženy úplně nejvíc. Zatímco v Evropské unii se energetická krize projevila víceméně podobně a zákazníci byli ochotni, respektive nuceni akceptovat navýšení cen, mimo Evropu to neplatilo. V Jižní i Severní Americe, stejně jako v Asii, si mysleli, že Evropa se zbláznila. Nebylo by pro ně ve většině případů příliš složité nahradit evropské dodavatele jinými. Zvláště tehdy, když Čína je v deflaci a čínské ceny naopak klesají.

Zůstaňme doma. Pravda je, že na trhu je celá řada řešení, skoro se chce říct, že laik se v nabídce ani nevyzná.

To máte pravdu, znám řadu případů, kdy si nechala firma nebo rodina instalovat fotovoltaickou elektrárnu a bateriové úložiště, ale zdaleka nedosáhli na výsledky, které čekali. A na které dosáhnout mohli. Informovanost není velká.

V čem je vaše řešení jiné nebo unikátní?

Základem je naše vlastní, česká koncepce úložišť, ale především vyspělý řídicí systém s umělou inteligencí, který jsme vyvinuli ve spolupráci s ČVUT. V tom si myslím, že jsme unikátní. A dovolím si tvrdit, že bez podobného řešení budou mít především výrobní firmy ohromný problém s konkurenceschopností. Podařilo se nám vyvinout a přinést na trh koncept, který může českému průmyslu výrazně pomoci.

Můžete to konkretizovat?

Základ našeho řešení není fotovoltaika, ale úložiště s inteligentním managementem. Běžné řešení pro rodinný dům využívá úložiště s kapacitou 10 kWh, což stačí jen k tomu, abyste si část energie, kterou si vyrobíte, naakumuloval a využil později. Určitě to ale není vhodné k aktivnímu obchodu na spotovém trhu. A to je náš model, který už potřebuje větší kapacitu, my máme 42 kWh.

Řekl jste může pomoci, nikoliv pomáhá...

Ona je to relativně nová technologie a jak je tu skoro zvykem, vůči takovým panuje určitá nedůvěra, kterou navíc příživují dotační tituly. Jinými slovy, když budou dotace, bude zájem. A když bude trh informovaný, což také zatím není. Málokdo se vyzná v rozdílech a výhodách, takže nepřemýšlí o tom, proč by si koupil řešení dvakrát či třikrát dražší. Nemůže vidět, že úspora je nesrovnatelná.

Nestačí parametry? Prověřené výsledky? A návratnost investice?

Mysleli jsme si, že stačí, ve druhé polovině roku 2022 byl zájem relativně značný a dívali jsme se dopředu poměrně optimisticky, měli jsme velkorysé plány, že v roce 2023 si sáhneme na dvojnásobek. Realitou je, že jsme byli rádi za polovinu. Dotacemi dopovaný trh se prostě chová jinak než trh svobodný. V roce 2022 byly vypsané pro firmy na podobné projekty až padesátiprocentní dotace, které ale v roce 2023 vláda utнула. Údajně bude připraven lepší program. Na tom se pracuje, dojednávají se podmínky, řeší se přetoky do sítě a jiné detaily, jsou tam určité bariéry, doufám, že padnou. A in-

vestoři, kteří jsou nadšeni, čekají, až dotační program bude. To platí pro firmy a podobné to bylo i v segmentu řešení pro rodinné domy, kde také všichni čekali na Novou zelenou úsporám. Ta ale už je, takže tam se něco děje. Nicméně v našem případě jde opravdu o řešení, jehož výhody naplno využijí především firmy.

Nabízíte různé typy řešení, SAS, MES, HES... Můžete je představit?

HES je malá modulární domovní stanice, od 12 do 42 kWh. Na horní hranici zajistí aktivní obchodování, zvládne plně elektricky vytápěný dům i s nabíjením elektromobilu. Ve srovnání s provozem před nasazením našeho řešení a benzinovým vozem investor najezdí elektromobilem pětadvacet tisíc kilometrů za rok zadarmo a ještě ušetří dvacet tisíc korun na provozu domu. To je podle mě fantastický výsledek.

SAS jsou velké kontejnery pro průmyslové využití, s kapacitou 1,5 MWh. My jsme ho ve fabrice nasadili v roce 2018, kdy ještě aktivní obchod nedával smysl. Tehdy pro nás nebyla hlavním motivem energetika, ale řešili jsme především snížení špiček a eliminaci mikrovýpadků, které robotické linky nemají v lásce. Jeden takový výpadek představuje pro výrobu i milionové škody. Dnes už využíváme i spotové obchody. Návrh celého řešení byla asi čtyři a půl roku, už se to celé zaplatilo.

MES je řešení, za které jsme v loňském roce dostali i ocenění na Ampéru. Je to menší kontejner s kapacitou 80-580 kWh a výkonem úložiště 150-300 kW, typické využití je pro energeticky méně náročné provozy, třeba pro menší firmy, obchodní centra... Výhodou zvláště ve městech je, že můžete do systému připojit rychlonabíječku elektromobilů. Ne všude je infrastruktura, která to unese. MES ano.

Jsou české distribuční sítě na podobné změny připraveny?

Na náš model ano, nicméně cesta ke skutečným smart grids je drahá a dlouhá. Energetika totiž byla vždy budována shora, stabilita byla budována na makroúrovni. Nový koncept, včetně komunitní energetiky, pracuje ale s modelem přesně opačným, stabilitu buduje už na mikroúrovni. Ale co se týče komunitní energetiky, jsem spíše skeptik. Zkoušeli jsme tento model před lety s městem Jeseník a narazili jsme na jeden zásadní problém, který se týká nákladů na distribuci. V praxi se ukazuje, že ekonomicky to na stávající distribuční síti nedává moc smysl, protože náklady musíte zaplatit tak jako tak a dá se očekávat, že regulovaná složka ceny energie poroste a bude tvořit dokonce dominantní část ceny elektřiny. Řeše-



CENY, KTERÉ MŮŽETE MÍT I VY

2,38 Kč/kWh

(včetně daní, poplatků i DPH: plně elektrifikovaný rodinný dům z roku 1932 po celkové rekonstrukci, FVE 10 kWp, BESS-HES – 41 kWh, aktivní SPOT obchod)

2,50 Kč/kWh

(včetně daní, poplatků i DPH: nový plně elektrifikovaný úsporný rodinný dům kategorie A z roku 2019, FVE 10 kWp, BESS HES – 41 kWh, aktivní SPOT obchod, elektrické vozidlo s nájездem 35 000 km/rok)

2,80 Kč/kWh

multifunkční plně elektrifikovaná budova, FVE 32 kWp, BESS MES – 150 kW/578 kWh, integrovaný aktivní SPOT obchod)

2,90 Kč/kWh

(včetně daní, poplatků i DPH: plně elektrifikovaný rodinný dům kategorie C, FVE 8,5 kWp, BESS HES – 41 kWh, vytápěný bazén duben až říjen)

3,10 Kč/kWh

(včetně daní, poplatků i DPH: plně elektrifikovaný výrobní areál s roční spotřebou energie 2,4 GWh, FVE 0,97 GWp, BESS-SAS – 2,8 MW/3MWh, integrovaný algoritmus FENIX/UCEEB pro SPOT obchod)

ním je jediné hub – na síť připojíte fotovoltaickou elektrárnu s úložištěm a vlastní síť si pak energii z huby rozvedete do obce nebo městské čtvrti. Developeři to začínají chápat a projekty tohoto typu vznikají.

Jste exportní firma, máte vybudované trhy se sálavým topením po celém světě, může být váš koncept i exportním artiklem?

Maximálně na Slovensko, jinak ne. Zatímco v sálavém topení jsme schopni díky harmonizaci norem prodávat de facto opravdu po celém světě, maximálně s drobnými a jednoduchými úpravami, v oblasti bateriových úložišť žádná harmonizace neproběhla a bylo by to nesmírně časově i finančně náročné. V Německu se o to pokoušíme takřka rok a je to zcela vyčerpávající. A je potřeba vidět, že je to řešení vlastně pro Evropu. Američanům se také líbí, ale při jejich cenách energií nedává vůbec smysl, tam je elektřina na úrovni dvaceti procent českých cen. ■

✓ Martina Šaradínová, Daniel Mrázek
 © VŠB-TUO, Shutterstock.com

OSTRAVSKO POTŘEBUJE REFRESH

Učitelka se ptá žáka: „Co nám padne do oka při návštěvě Ostravy?“ Student odpoví: „Prosím, poplék.“ Tento desítky let starý vtíp nejenže už není aktuální, ale brzy se stane totálně absurdním. Čerstvý vzduch do moravskoslezského regionu totiž přinese projekt REFRESH.

Díky spolupráci ostravských vědců, zástupců místní samosprávy i firem se tak promění v chytrý a zelený kraj. Na projektu se podílí Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (VŠB-TUO) ve spolupráci s Ostravskou univerzitou (OU) a dalšími partnery. Řešitelé tímto způsobem reagují na problémy regionu a přikládají ruce k jeho úspěšné hospodářské, energetické i ekologické transformaci. „Naší ambicí je přinést do regionu novou energii, nové příležitosti, odborníky, studenty, firmy a technologie, které reagují na současné globální výzvy a zajistí udržitelnost hospodářského rozvoje,“ plánuje ředitel REFRESH a prorektor VŠB-TUO pro strategii a spolupráci Igor Ivan. Projekt zužitkuje výsledky výzkumu špičkových vědeckých týmů, které se zaměří na vývoj nových technologií pro klíčové oblasti, jimiž jsou udržitelná energetika, nové materiály nebo robotizace a automatizace v průmyslu. Nedílnou součástí projektu bude posouzení společenských a ekonomických dopadů transformace i vytvoření podmínek pro rychlý přenos výsledků do praxe. „Součástí výzkumu bude, například i ve spolupráci s Moravskoslezským inovačním centrem, hodnocení bariér a příležitostí pro rozvoj nových odvětví v regionu, které mají vazbu na výzkum technicky orientovaných takzvaných živých laboratoří. Tyto výzkumy cílíme primárně na budoucí potřeby, mimo jiné tím, že se zaměřujeme na technickou gramotnost žáků a podobně,“ přibližuje výzkum vědecký ředitel jedné ze čtyř živých laboratoří – Social Lab – a prorektor Ostravské univerzity Ondřej Slach. REFRESH získal z operačního programu Spravedlivá transformace dotaci ve výši 2,5 miliardy korun a jedná se o největší projekt v historii VŠB-TUO.

Region zelený jako smaragd

Projekt REFRESH je klíčovým nástrojem strategické vize transformace regionu SMARAGD, jejíž název je odvozen od anglických slov SMART And Green District. Tuto vizi před rokem a půl vytvořily VŠB-TUO a Moravskoslezské inovační centrum, s podporou vedení Moravskoslezského kraje. „Jednoduše řečeno, vše se bude točit kolem moderní energetiky, nových materiálů, robotizace a automatizace, ale také kolem společenských dopadů, které tato transformace může přinést. Lákáme špičkové zahraniční i tuzemské odborníky, a posilujeme tak kvalitu města a regionu. Zapojením

nejlepších vědců, vybudováním unikátní infrastruktury a důrazem na mezinárodní spolupráci se VŠB-TUO významně posune v oblasti špičkového výzkumu. Velký důraz hodláme klást i na přenos výsledků výzkumu do praxe. Díky studijním programům, které reagují na aktuální výzvy, získáme absolventy, již budou uplatnitelní v technologických firmách, nebo si technologické firmy budou přímo zakládat,“ prohlásil prorektor Ivan. Vize SMARAGD i projekt REFRESH mají rozhodně na co navázat. VŠB-TUO má jako jediná česká univerzita společné pracoviště s prestižní německou výzkumnou institucí Fraunhofer-Gesellschaft, je hlavním řešitelem Národního centra kompetence pro energetiku a její součástí je IT4! národní superpočítačové centrum. Univerzita již přilákala několik vědců světového formátu, spolupracuje s více jak 500 firmami ročně a usiluje o nejnámennější mezinárodní i národní projekty. „Toto vše vize SMARAGD a projekt REFRESH jako klíčový nástroj pro její naplnění dále zintenzivní,“ těší se prorektor. Hlavní úlohou dalšího důležitého „smaragdového“ hráče, tedy Moravskoslezského inovačního centra (MSIC), je aktivní vytváření fungujících „mostů“ mezi technologickými firmami a univerzitou. K tomu provozuje T-Park, kde se soustředí firmy s potřebami dlouhodobé spolupráce ve vědě a výzkumu, a postupně rozvíjí sdílené laboratoře. „Největší přínosy SMARAGD vidíme v tom, že máme dlouhodobou společnou vizi s klíčovým subjektem inovačního ekosystému. Zakladatelé technologických firem a jejich stěžejní zaměstnanci jsou nejčastěji absolventy



LÁKÁME ŠPIČKOVÉ ZAHRANIČNÍ I TUZEMSKÉ ODBORNÍKY, A POSILUJEME TAK KVALITU MĚSTA A REGIONU.

Igor Ivan

technické univerzity. To je pravidlo inovačních ekosystémů ve všech regionech. Současně nám společná práce na této vizi umožnila si vzájemně mnohem lépe porozumět. Otevřeli jsme řadu nových společných příležitostí, na některých se již pracuje," uvedl předseda představenstva MSIC Pavel Csank.

Použitelné v praxi? Odpoví živé laboratoře

Základem vize SMARAGD i projektu REFRESH je unikátní koncept vzájemně provázaných tzv. živých laboratoří, v nichž se špičkový výzkum provádí v úzkém kontaktu s firmami a v souladu s požadavky koncových uživatelů. „Živé laboratoře jsou základem pro mnohostrannou spolupráci. Budou reagovat na nejvýznamnější společenské problémy a přinášet jejich řešení. Cílem je zajistit podmínky pro příliv mladých lidí, špičkových vědců a investic do regionu, ale i vznik nových firem a startupových projektů nebo zavedení inovací do výrobních procesů velkých podniků a společností. Tím dojde k výraznému posílení jejich konkurenceschopnosti v celoevropském měřítku," popisuje Igor Ivan.

Čtyři vzájemně propojené živé laboratoře mají za cíl vyvinout materiály a technologie zaměřené na zelenou energetiku a snížení uhlíkové stopy, ale i zavést do praxe

nové postupy digitalizace a robotizace průmyslových procesů a automatizace v dopravě. „Výzkumné týmy budou reagovat také na rostoucí poptávku po nových materiálech v energetice i jiných odvětvích průmyslu, v nichž se dosud používají drahé, z geopolitických důvodů nedostupné nebo obtížně recyklovatelné suroviny. Nedílnou součástí projektu bude i vývoj unikátních technologií pro řešení starých ekologických zátěží, čištění důlních vod a obecně revitalizaci postuhelné krajiny," řekl vědecký ředitel Materials & Environment Lab a jeden z hlavních koordinátorů projektu Radek Zbožil.

Výzkumníci budou pracovat rovněž na využití alternativních zdrojů energie, vodíkových technologiích či inovativních metodách ukládání energie v moderních bateriových systémech. „Transformace energetiky směrem k využití udržitelných nízkouhlíkových technologií představuje klíčový krok k moderní a odolné společnosti. Právě do této oblasti směřuje výzkum Energy Lab, kde budeme systematicky zkoumat metody a technologie pro energetické zhodnocení alternativních paliv, včetně výzkumu přeměny a řízení energie i analýzy dopadu výsledků výzkumu na společnost a životní prostředí," uvedl vědecký ředitel Energy Lab a ředitel Centra energetických a environmentálních technologií (CEET) VŠB-TUO Stanislav Mišák.



V úzkém propojení s průmyslem bude postupovat i další z živých laboratoří – Industry 4.0 & Automotive Lab. „V rámci výzkumných programů a aktivit zaměřených na inovace zásadně urychlíme zavádění digitalizace s aplikacemi umělé inteligence, robotiky a technologiemi aditivní výroby v průmyslových provozech. Přicházíme s novými prostředky automatizace v dopravě, například ve formě chytrého parkování či antikorozních systémů ve veřejném prostoru,“ řekl vědecký ředitel laboratoře a proděkan pro spolupráci s průmyslem Fakulty elektrotechniky a informatiky VŠB-TUO Petr Šimoník. Důležitou součástí bude sledování změn v regionu optikou společenských a humanitních věd. „Například situace v tradičních odvětvích, včetně podniku Liberty Ostrava, ukazuje, že region bude potřebovat sociální a organizační modely v oblasti nových kompetencí a technologií. Přechod na nízkouhlíkovou ekonomiku bude možná rychlejší, než jsme očekávali. Chceme přispět k využití jejího potenciálu a současně zabránit tomu, aby ‚geografie nespokojeností‘ limitovala rozvoj regionu,“ objasnil za Social Lab Ondřej Slach.

Průzkumník nové české energetiky

Celkové náklady projektu činí 2,625 miliard korun, z toho jedna miliarda je určena na nové přístrojové vybavení. K národnímu superpočítačovému centru IT4Innovations a nedávno otevřenému Centru energetických a environmentálních technologií – explorer (CEETe) na VŠB-TUO přibudou další špičkově vybavená pracoviště: laboratoře zaměřené na palivové články a bateriové úložiště, nejvýkonnější národní

mikroskopické centrum, polygon pro vývoj autonomních vozidel či jedno z největších univerzitních center 3D tisku ve střední Evropě. Do výzkumu v živých laboratořích se zapojí více než sto nových, převážně zahraničních vědců a unikátní infrastrukturu využije velká část ze současných více než 12 000 studentů univerzity.

Zmíněný „průzkumník“ CEETe je v provozu od října loňského roku a je vnímán jako jakýsi předskokan projektu REFRESH. Jeho ambice však rozhodně nejsou malé.

„Rádi bychom ukázali cirkulární ekonomiku v praxi. Prostřednictvím CEETe bychom například rádi ukázali, jak jednotlivé kraje, jednotlivé municipality mohou hospodařit s energiemi. Snažíme se tak třeba ukázat cestou vědecko-výzkumných aktivit, jaká je možnost zpracování odpadů a jejich přeměnění na elektrickou nebo tepelnou energii, případně i na chemické produkty, například vodík. Snažíme se, aby toto řešení bylo modulární, přenositelné. Veškerý vývoj je tedy postaven tak, abychom například po sanaci skládky byli schopni takové zařízení rozebrat, podobně jako lego kostky, a převézt ho na jiné místo, kde zase může provádět rekultivaci skládky a využívat v maximální možné míře odpadové hospodářství,“ vysvětluje ředitel CEET Stanislav Mišák.

Odpad se v CEETe zpracovává pomocí termochemických reakcí, konkrétně jde o pyrolyzní procesy nebo plazmatické zplyňování. „Laicky řečeno – za působení vysokých teplot chceme z odpadu získávat tři produkty. Zaprvé je to plyn, který můžeme spálit v kogenerační jednotce, a tím z něj vyrobit elektřinu a teplo, nebo ho očistíme, čímž získáme vodík. Dále máme tekutou složku, která poslouží jako biopalivo. Závěrem nám vznikne i pevný zbytek, který se dá následně pomocí spalovacích procesů zase přeměnit na teplo. Mimo to celé CEETe obaluje fasáda vytvořená z fotovoltaických panelů. Každý centimetr čtvereční tak poslouží pro sběr energie, což s využitím velkého bateriového úložiště, které bude fungovat jako velký akumulátor energie, zajistí energetickou soběstačnost celého CEETe a částečně i kampusu VŠB-TUO,“ vysvětluje ředitel centra.

A jak se podle něj CEETe během necelého půl roku provozu osvědčil? „V první fázi jsme provedli kompletní testování všech součástí zdrojové základny CEETe včetně vodního hospodářství, s vyladěním vytápění, respektive chlazení prostor. Snímali jsme všechny potřebné veličiny a zanesli je do operátorského pracoviště. Je nutné podotknout, že součástí této fáze bylo ověření funkce složitých technologií, jako je plazmatické zplyňování s jednotlivými fázemi získávání vodíku včetně jeho distribuce či uložení do palivových článků nebo jeho komprese na 900 barů až po výdejní místo plnicí stanice. Tuto fázi máme úspěšně za sebou. V současné době ladíme jednotlivé technologie pro zajištění celoroční energetické soběstačnosti celé budovy CEETe a postupně simulujeme specifické typy spotřeby pro demonstraci využití CEETe v různých podmínkách nově vznikajících energetických společenství,“ shrnuje zkušenosti Stanislav Mišák.

Spolupráce s firmami i veřejnou správou

Aktivitu ostravských vědců a jejich partnerů vítá i vedení Moravskoslezského kraje. „Vzdělání, podnikání, inovace a spolupráce státní správy se soukromým sektorem a univerzitami jsou hodnoty, díky kterým můžeme významně urychlit proces transformace našeho regionu. V projektu REFRESH jsou všechny tyto oblasti propojeny, v Moravskoslezském kraji navíc vzniká i řada dalších strategických projektů, jejichž cílem je z našeho kraje vytvořit atraktivní region, který přitahuje nové talenty i investory. Chceme posílit konkurenceschopnost a udržitelnost našeho regionu a přispět k tomu, aby se zastavil odliv lidí, který nás bohužel stále trápí,“ oceňuje hejtman Jan Krkoška.

Obě univerzity se v projektu zavázaly vytvořit spolupráci s průmyslovými partnery příjmy ve výši 450 milionů korun. VŠB-TUO aktivně spolupracuje s více než 500 firmami, z nichž značná část má zájem se do výzkumu v živých laboratořích aktivně zapojit. Na přenosu výsledků do praxe bude VŠB-TUO spolupracovat také s německými kolegy z Fraunhoferovy společnosti. Tato světově uznávaná výzkumná instituce je partnerem projektu REFRESH, který běží dle stanoveného harmonogramu. Operační program Spravedlivá transformace, spolufinancovaný Evropskou unií, je zaměřený na řešení negativních dopadů odklonu od uhlí v nejvíce zasažených regionech. V České republice se kromě Moravskoslezského týká také Karlovarského a Ústeckého kraje. Cílem podpory je umožnit regionům řešit sociální, hospodářské a environmentální dopady transformace.

Podle hlavních aktérů projektu se krátkodobé přínosy projeví již v době jeho realizace. Mohou to být například dílčí řešení pro konkrétní odvětví průmyslu, které pomohou firmám být efektivnější, přispějí k efektivnějšímu získávání a ukládání „zelené“ energie, přinesou řešení pro zlepšení životního prostředí a podobně. Na velké změny bude ale potřeba trpělivosti. „Projekt je třeba chápat jako určitý katalyzátor další spolupráce a rozvoje. Má nastartovat procesy a změny, které budou pokračovat i po skončení projektu a mohou přinést ovoce až v dlouhodobějším horizontu,“ uzavřel Radek Zbořil. ■



PŘECHOD NA NÍZKOUHLÍKOVOU EKONOMIKU BUDE MOŽNÁ RYCHLEJŠÍ, NEŽ JSME OČEKÁVALI. CHCEME PŘÍSPĚT K VYUŽITÍ JEJÍHO POTENCIÁLU A SOUČASNĚ ZABRÁNIT TOMU, ABY ‚GEOGRAFIE NESPOKOJENOSTI‘ LIMITOVALA ROZVOJ REGIONU.

Ondřej Slach





NAŽIVO

90

MARRIOTT POD HLADINOU

Křty titulů mediální divize COT group

94

UDRŽITELNOST JE LIFE FRIENDLY

odborná panelová diskuse z cyklu
COTakhle snídani na téma...

96

NIC NĚCO STOJÍ

odborná panelová diskuse z cyklu
COTakhle snídani na téma...

Modré diamanty Argyle jsou celosvětově unikátní – na rozdíl od ostatních modrých diamantů jejich barvu nezpůsobuje bor v atomové struktuře, ale vodík.

WWW.NOBLESS-CZECH.CZ

NOBLESS
C Z E C H

DISKRÉTNÍ BOHATSTVÍ



1

KŘEST TITULŮ MEDIÁLNÍ DIVIZE AGENTURY COT GROUP

MARRIOTT POD HLADINOU

✍ Petr Karban 📷 Aleš Funke

Networkingovou a společenskou sezónu roku agentura COT group pravidelně zahajuje lednovým křtem nejnovějších titulů své mediální divize. Ani letos tomu nebylo jinak. V pražském hotelu Marriott jsme se sešli v pondělí 29. ledna.

A byl to – jak jinak – křest opět výjimečný. Dokonce několikrát. Ivan Bařka, tvář zimního vydání magazínu Be the Best a majitel mezinárodně úspěšné břeclavské inovativní výrobní společnosti Fosfa, představil zcela nový studijní obor, jehož vznik právě jeho společnost iniciovala. Je to jediný projekt svého druhu v České republice a s Fosfou na něm spolupracují i břeclavská Střední škola Edvarda Beneše a Fakulta strojního inženýrství Vysokého učení technického v Brně. A unikátní byla i doprovodná výstava naprosto výjimečných podvodních fantazií fotografky a výtvarnice Lucie Drlíkové, jejíž dílo obdivuje a oceňuje celý svět. Mimochodem, pokud jste minuli v tomto čísle strany 34-37, vraťte se – právě tam najdete rozhovor, který s Lucíí vedl Jakub Jukl. ■



2

1 Petr Karban, Gabriela Ben Ahmed, Eva Frindtová (všichni COT group, Jana Nováková, Jakub Veselý, Jan Syrový, Jana Šetele (všichni Trustav) a Jana Havrdová (HK ČR)

2 Gabriela Ben Ahmed, Eva Frindtová, Ivan Bařka (Fosfa), Tomáš Āap (Comenius) a Petr Karban

3 Hostitelem lednového křtu byl takřka uř tradiĀně Hotel Marriott

4 Ivan Bařka a Tomáš Āap

5 Pavel Jaroř, Karel Řikovský s manželkou (Limousine Car Service)



3



4



5



6



7



8

- 6** Miroslav Richter a Jiřina Nepalová (oba Renomia)
- 7** Konrad Hübner a Jan Ledvinka (Huge)
- 8** Ivana Holcátová (FN Motol), Gabriela Ben Ahmed, Jana Nováková a Miroslav Študent (ABO Valve)
- 9** Jana Šetele, Jakub Veselý a Jan Syrový
- 10** Tomáš Pacovský (Apogeo), Gabriela Ben Ahmed, Lucie Němečková (Apogeo) a Richard Vojta (Prague Boats)
- 11** Sourozenci Drlíkovi – výtvarnice a fotografka Lucie a Lukáš (Zdravé stravování)



9



10



11



12

12 Eva Frindtová a Eduard Bláha
(MediClinic) s manželkou

13 Roman Horák (Hydrogen 1)
s přítelkyní

14 Zdeněk Novák (COT group), Roman
Jansta (M2C) s manželkou a Petra
Janoušková (COT group)



13



14

UDRŽITELNOST JE LIFE FRIENDLY

Další ze série odborných snídaní Komunikační agentury COT group se odehrála v úterý 23. ledna a navazovala na prosincový speciál měsíčníku Komora. Věnována byla stále viditelnějšímu trendu udržitelnosti, který významně mění mantinely současného byznysu jako celku, MICE nevyjímaje.

✍ Petr Karban
📷 Petr Manuel Ulrych

V panelové diskusi, kterou moderoval Milan Pavelka, se sešli odborníci z obou stran. MICE segment v debatě reprezentovali Daniel Nedvěd (Asiana MICE) s Lenkou Žlebkovou (Kongresové centrum Praha), kteří zastupovali i Prague Convention Bureau, s nimi pak Veronika Janečková (CzechTourism). Za druhou stranu, tedy za firmy, které MICE služeb využívají, do debaty přispěli Libor Kytýr (Sanofi) a Radka Svobodová (Foxconn).

ESG patří do Top 5 rozhodovacích faktorů

Dvouhodinová debata, do níž se aktivně zapojovali i hosté z řad hoteliérů, destinačního managementu, neziskových organizací a dalších subjektů, kteří se podílejí na organizování a nabídce MICE aktivit v Česku, přinesla jednoznačné závěry: udržitelnost a společenská odpovědnost ve všech významech jsou nedílnou součástí dnešního podnikání. Nejsou už jen někdejšími nice to have, ale stávají se nutností, priority zákazníků se mění. „ESG parametry ještě nejsou v top trojce rozhodovacích faktorů zákazníků, ale posouvají se nahoru a podle posledních průzkumů nabývají na významu, jsou na hraně první pětky. Driverem jsou ale zatím stále kongresová zařízení, kterým to přináší benefity,“ poznamenala například Lenka Žlebková. Nutností, která ovšem při správném uchopení generuje mnohostranný prospěch a firmám úspory i zisk. To potvrdila z pléna například i ředitelka „zeleného hotelu“ Best Western Hotel Moran Gabriela Prachařová, která potvrdila, že jejich hotelu sázka na udržitelnost generuje novou klientelu. Úvod debaty asi nemohl patřit jiným než ekologickým aspektům udržitelnosti. Lenka Žlebková například popsala, jak Kongresové centrum Praha šetří desítky

milionů korun ročně. „Je to díky investicím do energeticky úsporných projektů, pro které jsme se rozhodli už někdy v roce 2015 a bohatě se nám to vyplácí. Jedině díky nim jsme přežili nedávnou energetickou krizi bez větší újmy. Návratnost byla počítána na deset let a jen pro příklad, v loňském roce to představovalo úsporu třiatřicet milionů korun, což plánovanou úsporu výrazně překonává. A to počítáme s dalšími úsporami v řádech milionů ročně díky fotovoltaice.“ Podobných příkladů zaznělo několik, nicméně celá debata se velmi rychle dostala i k dalším významům udržitelnosti, respektive společenské odpovědnosti. „Takřka na každé akci cítíme, že udržitelnost je něco, co klienti vyhledávají. Někdy je to zelený catering, někdy je to ekologická doprava, jindy zase akce zero waste. A takovou perličkou, která má ale také vztah k udržitelnosti, je naše komunitní lednice, kterou naplní vše, co případně po akcích z cateringu zbyde,“ doplnila Lenka Žlebková.

Udržitelnost je téma pro velké i malé

„Jedna věc je ESG a druhá věc je udržitelnost,“ poznamenala Veronika Janečková. „Pokud se budeme bavit o udržitelnosti, tak si musíme uvědomit, že je to celospolečenský fenomén a je třeba jej vnímat v tom širokém smyslu. Je to životní prostředí a ekologie, ale neméně důležitá je udržitelnost ekonomická, sociální.“ S tím souhlasil i Libor Kytýr, když zdůraznil, že pro Sanofi je důležitá ekologie, ale možná ještě důležitější je sociální rozměr podnikání a jeho etika. Na to navázala Radka Svobodová, když připomenula členství Foxconnu v obchodní alianci, která si klade již řadu let za cíl podporovat a rozvíjet odpovědné podnikání. „Založili ji ti největší hráči elektrotechnického průmyslu, vznikla již před dvaceti lety a pokrývá celé to spektrum oblastí, které dnes známe pod pojmem ESG, tedy od péče o zaměstnance přes respekt k lidským právům, bezpečnost provozu a ochranu životního prostředí až po etické a spravedlivé podnikání s rovnými příležitostmi. Snažíme se být nejen dobrý zaměstnavatel, ale i dobrý obchodní partner a také dobrý soused. A nejenže to dodržujeme jako členové aliance, ale tlačíme to i k našim dodavatelům.“ K nástrojům, které Foxconn využívá, patří jak pravidelné audity dodavatelů, tak pohovory s vlastními zaměstnanci, kterých se koná každý měsíc padesát a poskytují velmi důležitou zpětnou vazbu. Zajímavým detailem, v mnoha českých firmách asi naprosto nemyšlitelným, je, že členové aliance nesmějí svým zaměstnancům přikazovat přesčasovou práci – ta je možná jen po skutečné oboustranné dohodě. A konkrétní dopady? „Jen v loňském roce jsme na základě připomínek našich zaměstnanců udělali více než sto změn, které vedly ke zlepšení podmínek,“ uvedla Radka Svobodová.



Panelisté na expertní snídani k udržitelnosti v MICE

Veronika Janečková navázala zkušenostmi, které CzechTourism získává právě z kontaktů s menšími podnikateli: „Řada menších podnikatelů ve službách, v cestovním ruchu, ale stále vnímá udržitelnost jako něco, co budou řešit možná někdy, až jim vybyde čas. Proto je důležitá osvěta a příklad těch velkých. Bez změny myšlení to totiž nejde. Osobně jsem moc ráda, že tam, kde se zapojuje nejmladší generace, je taková změna viditelná.“ A jak připomněl Libor Kytýr: „Pro velké firmy je to standard, ale ono se to vlastně stává standardem i pro malé firmy. Protože pokud chtějí spolupracovat s těmi velkými, není jiné cesty,“ připomněl Libor Kytýr.

Life friendly

Milan Pavelka k tomu poznamenal jeden zásadní moment – často vnímáme změny podle prvních a krátkodobých dojmů a zkušeností, ale ve skutečnosti jsou zásadní naopak dojmy a zkušenosti, které přicházejí až s odstupem. Dotknul se tak trendu, který mění paradigma byznysu napříč segmenty – hodnota není jen něco, co lze vyjádřit finančně, ale je to prospěch, jaký přináší win-win pojetí podnikání. A dnešní úspěšné firmy se již odlišují od těch včerejších tím, že se snaží hodnotit nejen roční finanční uzávěrku, ale i dlouhodobou prosperitu. To je skutečný význam udržitelnosti v ekonomickém slova smyslu.

Jak debata prokázala, hybatelem udržitelnosti nejsou jen legislativa a praxe velkých firem, ale i priority nových, mladých zaměstnanců. „My jsme rodinná firma a máme trochu jiná pravidla než korporát. U nás je firemní kultura, do které neodmyslitelně patří i udržitelnost, dána již od prvopočátku majiteli, firma je obrazem jejich hodnot. Ale chci připomenout jeden moment, který si uvědomuji v posledních letech. Jsem někdy až překvapen, jak právě mladí lidé, kteří k nám přicházejí, dokáží jasně formulovat své priority. Oni velmi často nevědí, co přesně na které pozici by chtěli dělat, ale naprosto jednoznačně vědí, co dělat nechtějí. Do hloubky se zajímají o to, jak se která firma chová, jak je zapojena do aktivit okolí. A je to pro ně často jedno z hlavních kritérií při rozhodování o budoucí kariéře. Právě u nich cítím to life friendly. Jejich pojetí světa je méně individualistické, proto už nevnímají jako model to někdejší user friendly, protože být to bylo dobře míněno, v centru byl jen jednotlivec, totiž zákazník. Oni více vnímají širší kontext, společnost. Cítí se být součástí komunity. Není to ale nic nového, naopak. Spíš je to návrat k sounáležitosti, tedy k něčemu, co jsme v minulosti opustili,“ zdůraznil Daniel Nedvěd.

Limity jsou v nás

V závěru Milan Pavelka debatu nasměroval i k pojmenování faktorů, které rychlejší nástup udržitelnosti brzdí. Diskuze konstatovala, že pro skutečný plošný akcent na udržitelnost je zásadně nutná změna ve třech aspektech: Je potřeba vnímat nejen krátkodobý zisk, ale i dlouhodobější efekty podnikatelských aktivit. Jejich úspěch, jakkoliv podnikání musí dávat ekonomický smysl, by také neměl být měřitelný pouze penězi, ale i hodnotami, jako jsou smysl, prospěch či užitek v širším, celospolečenském kontextu. A konečně: Není možné chovat se udržitelně, aniž bychom v určité fázi zvládli jistou míru osobního nepohodlí.

Lednová MICE debata o udržitelnosti, do níž velmi aktivně vstupovali i hosté z pléna, zřetelně prokázala, že udržitelnost se vyplatí. Jen se nesmíme zaleknout toho počátečního menšího komfortu. ■

pořadatel



partneři





NIC NĚCO STOJÍ

Česko je vnímáno jako bezpečná země, ale to neznamená, že se nám bezpečnostní incidenty vyhýbají. A nevyhýbají se ani firmám. Možná překvapivá je v tomto směru statistika FBI, která říká, že z incidentů s aktivním střelcem se více než 40 % týká firem. Bezpečí (zatím) vnímáme jako samozřejmost, ale měli bychom si uvědomit, že je to hodnota, o kterou musíme pečovat. I proto se tomuto tématu věnoval další díl ze seriálu expertních snídaní, které již více než deset let pořádá komunikační agentura COT group.

✍ Petr Karban 📷 Petr Manuel Ulrych

Bezstarostnost totiž není na místě. Experti možná překvapivě považují za nejrizikovější právě malé a střední firmy – na rozdíl od velkých firem a korporací bývají jejich bezpečnostní opatření totiž žádná nebo slabá, a představují tak pro potenciální útočníky snadné cíle. A platí to ve světě fyzickém i virtuálním. „Každá, i ta nejmenší firma, by měla mít definovanou bezpečnostní politiku a na ni navazující bezpečnostní strategii,“ poznamenal k tomu Jaromír Průša. To rozvedl Libor Šrám: „Firemní bezpečnostní politika je základním dokumentem, ve kterém jsou stanoveny firemní bezpečnostní cíle a definice pro dosažení a udržení potřebného bezpečného firemního prostředí, ke kterým se zavazuje vrcholové vedení firmy. Strategie je pak navazující dokument, který je vlastně plánem na konkrétní časové období. V něm je popsán způsob pro dosažení cílů definovaných bezpečnostní politikou. Zjednodušeně lze konstatovat, že politika definuje cíle – co a proč je potřeba chránit. A strategie popisuje, jak těch cílů dosáhnout.“

Do bezpečnosti se musí investovat

Péče o bezpečnost bezpochyby přinese zvýšené náklady. „Nicméně malé či střední firmy nemusejí hned vytvářet pozici bezpečnostního manažera nebo ředitele, ale mohou si takovou osobu za úplatu sjednat od jiné organizace, která se bezpečností zabývá a využít služeb sdíleného bezpečnostního manažera, specialisty, který jim pomůže nastavit politiku a strategii bezpečnosti, pravidelně bude vyhodnocovat analýzu rizik, nastavovat pravidla a procesy včetně sledování nových trendů,“ zdůraznil Jaromír Průša. Na jedno z rizik outsourcingu je ovšem třeba dát si pozor, upozornila Gabriela Ben David: „Nevím, jestli



je to české specifikum, ale pořád se často na bezpečnost díváme jako na investici, která nic nepřináší, žádný zisk. To je trochu krátkozraké, protože to nic, fakt, že se nic nestane, to bezpečí, to je právě ta hodnota, o kterou jde. Ano, to nic něco stojí, ale je to investice. A když si uvědomíte, že když se něco stane, stojí to firmu miliony a často stovky milionů, je investice do bezpečí jistě efektivní. Ale vnímám jedno nebezpečí – firmy se často rozhodnou do bezpečí investovat outsourcingem a najdou si někoho, kdo to pro ně udělá na míru. Často to tím ovšem končí, nezapojují se a péče o bezpečnost neproroste do DNA firmy, do firemní kultury. A to je problém, protože je naprosto nutné, aby management i zaměstnanci znali bezpečnostní rizika a věděli, jak se v případě incidentu mají chovat. Nelze prostě odpovědnost a starost o bezpečnost předat někomu zvenčí a myslet si, že mám hotovo.“

Problém jménem legislativa

Česko si skutečně zvyklo brát bezpečí jako samozřejmost – brannou výchovu na školách vystřídal výchova občanská a tu v posledních letech základy společenských věd. Vyrostla a vyrůstá tak generace, která nebezpečí nevnímá. To je zřejmá příčina obecné bezstarostnosti. A překvapivě v oblasti obecné bezpečnosti chybí i legislativa, která jinak poměrně přesně definuje bezpečnostní povinnosti například pro rizikové provozy, pro oblast požární ochrany nebo pro celou problematiku BOZP. Potřebu legislativy konstatovali v debatě i hosté. „Neumím si představit osvíceného majitele firmy, který investuje raději do bezpečnosti než do benefitů pro zaměstnance,“ zaznělo například z pléna. A problém v absenci legislativy vidí i Jaromír Průša: „Ano, vnímám to jako velký problém, protože tam, kde chybí legislativa a regulace, nic nenutí společnost, a především firmy, aby se danou problematikou zabývaly. Pokud jde o odpovědnost provozovatelů a majitelů měkkých cílů, kam firmy patří, tu hodnotil i Národní kontrolní úřad a konstatoval zcela jednoznačně, že v ČR stále chybí komplexní systém ochrany měkkých cílů před teroristickými útoky. Totéž platí i u Zákona o bezpečnostní činnosti.“

V centru dění je stále člověk.

Evropa skloňuje směrnici NIS2 – ta právě zavádí pravidla, jež by experti i majitelé firem uvítali i pro svět fyzický. Směrnice nově definuje povinnosti a chování v kybernetickém světě, dříve závazná pouze pro kritickou infrastrukturu, pro tisíce běžných firem. Možná proto, že rizika v kybernetickém světě nejsou ohraničena, ale mají často celospolečenský rozměr. A možná je tlak na bezpečnost v kyberprostoru způsoben jedním faktorem: Zatímco hrozby ve fyzickém světě jsou často nástrojem osobní pomsty, kybernetické hrozby jsou z drtivé většiny organizovány jako velmi výnosný byznys. To potvrzuje

CO TAKHLE SNÍDANI NA TÉMA... ... BEZPEČNOST JE KOMPLEXNÍ POJEM

V PANELOVÉ A VELMI ŽIVÉ DISKUZI SE
S HOSTY O SVÉ ZKUŠENOSTI PODĚLILI:

Gabriela Ben David – mezinárodní bezpečnostní konzultantka

Jan Kozák – expert na kybernetickou bezpečnost společnosti Axenta

František Leiter – ředitel Innovis, technologické divize holdingu M2C

Jaromír Průša – výkonný ředitel Asset protection agency a předseda sdružení Asis International pro Českou a Slovenskou republiku

Libor Šrám – expert na rizika a bezpečnost poradenské společnosti BDO

i celosvětová studie, která průměrnou cenu za jeden kyberincident vyčíslila na šest milionů korun. Ale jsme nepočítatelní – i v české kotlině roste počet firem, které se terčem útoků staly opakovaně.

Závěr expertní snídaně na téma bezpečnost je zřejmý: Měla by se stát na všech úrovních, tedy i té firemní, jednou z priorit. A hlavní roli přes ohromující nástup technologií má a stále bude mít člověk. „Technologie jsou jen tak bezpečné, jak bezpečně je používáme. Věřím proto v koncept Human Firewall, ve kterém se každý uživatel stává obranou firmy, a dobrých výsledků společnosti dosáhnou právě pravidelnou osvětou a testováním všech zaměstnanců,“ zdůraznil František Leiter. ■

pořadatel



partneři



ADRESÁŘ

- AK HAVEL & PARTNERS** 1, 10
Na Florenci 2116/15
110 00 Praha 1
www.havelpartners.cz
- AVANTI FLOORS** 66
Na Sadech 246
252 25 Zbuzany
Showroom Karlín
Rohanské nábřeží 693/10
108 00 Praha 8
www.avanti-koberce.cz
- AQUAPALACE PRAHA
FITNESS** 68
Pražská 138
251 01 Čestlice-Říčany u Prahy
www.aquapalace.cz
- BANK GUTMANN** 28
Václavské náměstí 19
110 00 Praha 1
www.gutmann.at
- BDO** 78
V Parku 2316/12
148 00 Praha 4
www.bdo.cz
- COT GROUP** 8, 90, 94, 96
Garden Eleven
Kubánské nám. 1391/11
100 00 Praha 10
www.cot.cz
- DALLMAYR** 70
V Areálu 1183
252 42 Jesenice
www.dallmayr.cz
- ESO TRAVEL** 51, 72
Korunovačn 51/22
170 00 Praha 7
www.esotravel.cz
- FAKULTNÍ NEMOCNICE
MOTOL** 32
V Úvalu 84
150 06 Praha 5
www.fnmotol.cz
- FENIX GROUP** 82
Slezská 2
790 01 Jeseník
www.fenixgroup.cz
- FOSFA** 48, 100
Hraniční 268/120, Poštorná
691 41 Břeclav
www.fosfa.cz
- HOTEL MANDARIN
ORIENTAL** 2
Nebovická 459/1
118 00 Praha 2
www.mandarinoriental.com
- HOTEL MARRIOTT** 23
V Celnici 8
110 00 Praha 1
www.marriottprague.cz
- HUDEBNÍ DIVADLO
KARLÍN** 54
Křižíkova 283
186 00 Praha 8
www.hdk.cz
- KROISS** 75
K Popelce 2399/4
150 00 Praha 5
www.kroiss.cz
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO
PROSTŘEDÍ** 81
Vršovická 1442/65
100 10 Praha 10
www.mzsp.cz
- NADACE TOMÁŠE BATI** 24
Gahurova 292
760 01 Zlín
www.nadacetomasebati.cz
- NOBLESS CZECH**
..... 6, 30, 42, 52, 64, 74, 88
Na Zájezdu 1935/5
101 00 Praha 2
www.nobless-czech.cz
- ONE FAMILY OFFICE** 10
Na Florenci 1332/23
110 00 Praha 1
www.onefamilyoffice.cz
- PRAGUE AESTHETIC
CLINIC** 38
Višňová 1957/25
140 00 Praha 4
www.pragueclinic.cz
- STUDIO LHOTSKÝ** 14
Pelechov 56
468 22 Železný Brod
www.lhotsky.cz
- TRUSTAV** 75
K Popelce 2399/4
150 00 Praha 5
www.trustav.cz
- UNICEF** 38
Rytířská 31
110 00 Praha 1
www.unicef.cz
- UNIVERZITA TOMÁŠE
BATI** 24
nám. T. G. Masaryka 5555
760 01 Zlín
www.utb.cz
- VINAŘSTVÍ VAJBAR** 5
U Vily 480
691 05 Zaječ
www.vinarstvivajbar.cz
- VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ –
TECHNICKÁ UNIVERSITA
OSTRAVA** 84
17. listopadu 2172/15
708 00 Ostrava-Poruba
www.vsb.cz
- WATERLAND DREAMS** 58
Pod Harfou 938/58
190 00 Praha 9
www.waterlanddreams.com
- ZDRAVÉ STRAVOVÁNÍ** 99
Jiřího z Poděbrad 978
696 62 Strážnice
www.zdravestravovani.cz
- ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA
MV ČR** 44
Vínohradská 2577/178
130 00 Praha 3
www.zpmvcr.cz

www.zdravestravovani.cz



KRABIČKY



**ZDRAVÉ
STRAVOVÁNÍ**

ZDRAVÉ JÍDLO PRO KAŽDÝ DEN



NAVAŘENO

HOTOVKY



www.navareno.cz

TŘÍDA



VYKROČTE K VÝJIMEČNOSTI

Zcela nový středoškolský studijní obor
Elektrotechnik pro automatizaci a robotizaci
připraví Vaše dítě na budoucnost!

