

září 2022

fresh[®]
TIME
PROSPERITA

Osobnosti tohoto vydání:

Cyril Svozil
Miloš Kvasnička
Jiří Majer
Martin Křapa
Ladislav Francouz



Cyril Svozil

Zcela logicky
nastává doba baterková

rozhovor na stranách 2-3

Zcela logicky nastává doba baterková

AERS
ADVANCED ENERGY STORAGE

S blížícím se podzimem narůstají obavy

lidí o to, čím budou topit, na čem vařit, jak ohřívat vodu. Firmy na tom jsou ještě hůře. Plynové hospodářství totiž nelze proměnit mávnutím kouzelnické hůlky ze dne na den. Prozíravé subjekty vsadily s předstihem ale samy na sebe. Totiž na předvídatost některých odborníků, kteří doporučovali již dříve postarat se o vlastní zdroje energií. Ať doma, nebo v podniku. Některé firmy, které měly dost odvahy a finančních prostředků, začaly spoléhat například na fotovoltaiku a bateriová úložiště. Rodinné domy rovněž. Ale to je jen začátek... Unikátní nabídku má mezi výrobci úložišť firma AERS s.r.o., která spadá do skupiny Fenix Group. V lednu jsme přinesli rozhovor s jejím jednatelem Cyrilem Svozilem. V zářijovém vydání Fresh Time se k jeho myšlenkám vracíme:

Došlo na vaše slova, jimiž jste uzavíral rozhovor ve Fresh Time v zimě o tom, že ctíte na státu nezávislé pořízování elektrické energie a její uskladnění prostřednictvím bateriových úložišť. Spoléhat sám na sebe se v určitém slova smyslu vyplácí. Byla to vize, která se naplnila rychleji, než by kdo čekal...

Je zjevné, že náš stát zcela selhal a není schopen ochránit spotřebitele před ideologií Green Deal, která má za přímý důsledek exponenciální nárůst cen energií. Situace se může stabilizovat pouze výstavbou dostatečně robustních zdrojů, což však bude trvat dlouhá léta. Energetika má naneštěstí obrovskou setrvačnost a výstavba jednoho reaktoru se počítá na dekády. V takové situaci tedy zcela logicky nastává doba baterková.

Elektrina je univerzální a můžete si ji vyrobit i sami doma. Proto doporučujeme kombinaci FVE a naší stanice HES, která má kapacitu až 41 kWh, což z ní dělá největší komerčně nabízené domácí úložiště na trhu.



Cyril Svozil

Výroba bateriových úložišť, již se zabýváte, dostala tedy velkou příležitost k rozvoji. Oč se dnes výrobní program opírá a komu taková zařízení dodáváte zejména?

Kromě již tradičních dvou výrobních řad HES (domácí úložiště) a SAS (průmyslová úložiště) jsme rozšířili sortiment o řadu DES (univerzální kontejnerové úložiště), které je spojnicí mezi oběma výše uvedenými výrobky. Jde o univerzální kontejner s kapacitou až 328 kWh, který může být instalován prakticky kdekoli (benzínová pumpa, supermarket, firma, bytová výstavba atd.) a slouží primárně jako záloha pro dobíjení elektromobilů.

Firemní zákazníci mohou do poměrně nákladné soustavy investovat, vlastně jim asi nic jiného nezbývá. Co doporučujete zvážit, aby bylo řešení optimální?

Bohužel platí, že výrobní závod, který nebude urgentně řešit svoji energetickou bilanci, se vystavuje velkému riziku v podobě razantního navýšení cen za energii. Toto navýšení nebude mnoho podniků schopno promítnout do cen a může to být zničující. V podstatě doporučuji nečekat na to, až stát svoji politiku zreviduje, ale jednat. Fotovoltaické elektrárny jsou očividným nástrojem, nicméně jsou určité ke zvážení i další zdroje (vodní, větrné), a to podle možností té dané společnosti. A k tomu samozřejmě bateriové úložiště, které bude spotřebu objektu špičkovat, vyhlazovat odběrový diagram, zaskakovat v případě výpadku, a případně i obchodovat

s elektrinou. Zjednodušeně lze říci, že čím větší elektrárna a čím větší baterka, tím lépe...

Ale i domácnosti podléhají panice a snaží se zabezpečit pro případ nedostatku plynu a zdražování energií. Co jim může vaše řešení nabídnout? A je šance, ať již materiálová, technologická, nebo jiná, která by takové zařízení učinila finančně dostupnější?

Skoro bych řekl, ať lidé zapomenou na plyn a přejdou na elektrinu. Vzhledem ke geopolitické situaci je odklon od plynu prakticky jistý. Elektrina je univerzální a můžete si ji vyrobit i sami doma. Proto doporučujeme kombinaci FVE a naší stanice HES, která má kapacitu až 41 kWh, což z ní dělá největší komerčně nabízené domácí úložiště na trhu. Velikost kapacity je zásadní, protože s malým úložištěm budete schopni kompenzovat spotřebu v objektu jen v omezené části. Teprve u takto velkých úložišť můžete plánovat energetickou logiku objektu na dny (týdny) dopředu. Stejně tak to platí pro obchodování na spotovém trhu. Velikost střídače (výkon) a kapacita baterie jsou zásadními parametry pro ekonomický přínos celého modelu. Do budoucna bych očekával, že ceny těchto řešení budou spíše klesat v důsledku stále sériovější výroby a rozšíření.

Spolupracujete také s výrobci či dovozci tepelných čerpadel a solárních systémů?

Mezi zákazníky našich bateriových úložišť je celá řada instalatérských firem, které se speci-

alizují na instalace fotovoltaických systémů, a některé i na tepelná čerpadla. Kombinace baterky a FVE je velmi rozšířená a dává smysl.

A nechystáte se na obohacení vlastního sortimentu právě třeba o tepelná čerpadla?

To určitě ne. Tepelná čerpadla se z nějakého základního důvodu stala v této složité době jakousi novinářskou mantrou, ale já v nich žádný zázračný přínos nevidím. Z dat ERU jasně vyplývá, že objekty vybavené tepelným čerpadlem mají vyšší spotřebu než objekty vytápěné elektřinou (viz www.fenixgroup.cz/cs/aktuality/tepelne-čerpadlo-nebo-elektricke-vytapeni). Můžeme vést polemiky nad tím, proč tomu tak je, ale je to fakt. Tím neříkám, že tepelná čerpadla nemají své uplatnění, ale rozhodně neplatí, že jejich instalace rovná se úspora pro zákazníka.

Zatím podle běžně dostupných zpráv se vývoj v energetice naší země nedá předvídat a mezi lidmi se stále šíří nejistota. Některé firmy urychleně přecházejí tam, kde je to možné, na elektrickou energii, jiné vyčkávají, další se snaží uvěřit tomu, že plyn bude stále k dispozici. Možná hrozí v zimě i přetížení energetické soustavy a blackout. Až mnozí zapnou přímotopy a elektrické vařiče třeba jen doma... Jak to vidíte?

Ano, už jsme o tom spolu mluvili posledně. V podstatě předpokládám trend odklonu od plynu k elektřině, to stále opakují, který bude nevratný, a to jak v průmyslu, tak v domácnostech. A za ten opravdu Putin může. Za co však Putin nemůže, jsou ceny energií, které exponenciálně rostou a porostou dál. Za to nesou odpovědnost politici naší, politici němečtí s jejich Energiewende a naši reprezentanti v Bruselu, kteří na koncept emisních povolenek a přechodu z fungujících zdrojů na obnovitelné takto nepromyšleně přistoupili. Řešením na makro úrovni je urychlená výstavba dalších zdrojů. Dukovany nebudou stačit, měl by se řešit současně i Temelín, na který již EIA existuje

a pokud se nemýlím, tak stále platí. Na mikro úrovni by neměl radši nikdo čekat na to, co udělá stát, ale postarat se sám. Tedy soběstačnost. Tím pro úplnost nemyslím ostrovní provoz (bez napojení na síť), ale soběstačnost pro komfortní a ekonomický provoz objektu.

Rozumné hospodaření není o přímotopech, nýbrž o koncepci, jištění, matematice, nakonec také o komfortu a bezpečí. Mířím tím ke slově, která nesčetněkrát opakoval váš otec, zakladatel Fenix Group – budoucnost je v elektřině. Mohl byste to komentovat s ohledem na to, co dnes zažíváme?

Je to tak. Elektřina je opravdu jediný univerzální energonositel, který nemusíte nikde dolovat a přepravovat přes půl planety, ale můžete si jej vyrobit klidně i sami doma na střeše. Elektrické sálavé topení skvěle zapadá do konceptu plně elektrifikovaný dům – fotovoltaická elektrárna na střeše – bateriové úložiště. Zákazník navíc ocení, že si může regulovat teplotu v jednotlivých místnostech bez jakéhokoliv zpoždění zcela dle vlastních požadavků. Ale zpět k tomu makro pohledu – je ovšem zapotřebí počítat s tím, že pokud chceme, aby se nám vedlo dobře a ekonomika fungovala, tak spotřeba společnosti (v makro měřítku) poroste a je zapotřebí ji pokrýt spolehlivými zdroji. A tam se dostáváme k jaderným reaktorům. Pokud nebudeme mít spolehlivou páteřní energetickou soustavu, tak si ti, kteří nemají vlastní elektrárnu a baterku, nezatočí ani na těch 18 stupňů doporučených Evropskou komisí.

Zpět k bateriovým úložištím. Jaká je kapacita vašich možností? A co blízká budoucnost? Zůstane produkce na domácí půdě?

Pokud to bude jenom trochu možné, tak samozřejmě ano.

Je zjevné, že náš stát zcela selhal a není schopen ochránit spotřebitele před ideologií Green Deal, která má za přímý důsledek exponenciální nárůst cen energií.

Mně osobně by se líbily minivětrné elektrárničky na každé zahradě, v parku, na střeše a pár solárních panelů umístěných na střeše kůlny, garáže či skladu, k tomu

baterie. Ale to je asi dost zcestné, než by se lidstvo takto vybavilo, zničilo by materiálově Zemi a samo sebe...

Myslím, že tímto směrem to půjde. Jak říkal Friedrich August von Hayek, lidstvo je jako krystal. Nelze replikovat. Vůbec se nebojím toho, že se všechny zmíněné technologie budou zlepšovat a k žádnému „vytěžení“ planety nikdy nedojde. Možná si všichni pamatujeme prognózy, kdy že to měly dojít zásoby ropy nebo uhlí. Realita je však taková, že dnes paradoxně sedíme na největších rezervoárech v historii, a to jenom a pouze díky technickému pokroku.

Máte vlastní know-how. Užité vzory, patenty – to už k vám také patří?

Máme vlastní BMS a vlastní software, za kterým jsou léta vývoje. Také máme vlastní střídač, což je dost velké unikum.

V květnu jste obdrželi hlavní cenu Inovace ČEEP 2021 za second-life domácí bateriové úložiště HES. Povzbudilo vás to?

Určitě. Každý, kdo se někdy podílel na vývoji nějakého inovativního řešení, ví, jaký je to „porod“. Harmonogram, který vytvoříte, se postupně hroutí, a vše trvá zhruba třikrát déle a stojí pětikrát tolik peněz, než kolik jste si původně naplánovali. Kromě ceny za Inovaci ČEEP jsme dostali i několik dalších cen, například slovenskou cenu Racioenergia Coneco 2022, naše stanice HES byla také součástí stálé expozice v českém pavilonu na světové výstavě EXPO 2021 v Dubaji apod. Každopádně platí, že máme z každého ocenění velkou radost!

za odpovědi poděkovala Eva Brixi ■■■



...a ty Milošku, ty budeš mlíkař



Ing. Miloš Kvasnička

Do Mlékárny Polná jsem se těšila několik let. A když to letos vyšlo, konečně jsem viděla v praxi, jak to tam chodí a co vlastně znamená být jednatelem takové výrobní a obchodní firmy, tedy Ing. Milošem Kvasničkou. Vlastnit a řídit podnik, který zpracovává čerstvé mléko, je sice jeho každodenní obvyklost, ale na rovinu – také nejvyšší dávka odvahy propojená s nikdy nekončící kreativitou, nezměrnou fantazií, předvídavostí, vizí. V malíčku musíte mít ty nejlepší organizační vlastnosti, chuť investovat, odhodlání tvořit stejně tak jako dělat kompromisy, která vás netěší. Ale také schopnost radovat se z novinek v sortimentu nebo ze zajišťování energií s vědomím, že na plyn se už tolik spoléhat nedá. Musíte rozumět technologiím stejně tak jako lidské duši, být diplomatickým obchodníkem stejně jako právníkem, účetním, ajťákem i fandou sociálních sítí. Musíte se umět dívat očima grafika i zákazníka, očima designéra a stále nespokojeného spotřebitele, prahnoucího po inovacích, a musíte chápat i dodavatele, který by si rád vydělal. Musíte být pes na hygienu, vyznat se v ochranných známkách, ale také vědět, jak zapnout kávovar a mít sílu k úklidu hromad ležter na pracovním stole. Musíte být nezměrným optimistou, abyste povzbuzovali svůj manažerský tým, nebáli se nejrůznějších kontrol a věřili v lepší časy, když se úplně nedaří.

Zdá se mi, že Miloš Kvasnička všechny tyto nároky na svou profesi, zálibu i dobrodružné výpravy do neúprososti světa businessu splňuje. A o tom všem umí krásně a s nadsázkou vyprávět. Vysvětlil mi, jak se vaří mascarpone, kolik měsíců musí zrát některé tvrdé sýry, a proč bylo nutné postavit třeba novou expediční chlazenou halu. Zavzpomínal na dobu, kdy v mlékárně pomáhal krájet tvaroh, který ho tehdy vůbec nezajímal, oklikou vykreslil hrdost na rodinné podnikání, kde si všichni vycházejí vstříc zcela samozřejmě a s odhodláním sobě vlastním. Pochopila jsem, proč v tomto podniku poblíž Jihlavy vznikají takové dobroty, jichž si na talíři vážím a okouším je s pokorou a uznáním. Pracovat v potravinářském průmyslu, mít jako samozřejmost denní zodpovědnost za čerstvou surovinu, umět ji sehnat, zužitkovat a prodat, to je, panečku, skutečné umění. Být účasten na koloběhu života, proměnách energie, jež roztáčí naše vlastní kolo štěstí při snídani či večeři, tedy vědomí, že nám chutná, je vskutku stále ještě námi ostatními nedocenené konání.

Jak jste se dostal k mlékárenství?

Pocházím z mlékárenské rodiny, dva synové, a tatínek v tom měl odjakživa jasno. Tomík bude zemědělec a ty Milošku, ty budeš mlíkař. S tím jsem vyrůstal, a tak se později i stalo, neměl jsem žádnou volbu povolání, povolání jsem měl určené. Nestěžuji si, je to krásné řemeslo, a myslím, že i poslání, které se mi stalo koníčkem.

A kdy a proč jste se stal majitelem Mlékárny Polná, rozhodl se podnikat?

Po nezdařené privatizaci státního podniku Lacrum Brno v roce 1995 šel celý zbytek státního podniku do likvidace, tatínek to bral jako strašnou ostudu, že bude zlikvidovaná mlékárna v období jeho ředitelování, a tak jsme začali jednat o možnosti přímého odkoupení. V pozadí ještě tlačily rozjednané obchody do zahraničí, které tehdy byly podpořeny exportními náhradami, a chtěli-li jsme dodržet dané slovo o vývozu, nemohli jsme ukončit výrobu a prodej.

Musel jste si půjčit, nebo posloužily osobní úspory?

To víte, padly rodinné úspory, ale jenom to stačilo na právní služby. Na vlastní zaplacení

To víte, padly rodinné úspory, ale jenom to stačilo na právní služby. Na vlastní zaplacení mlékárny jsme si museli půjčit.



mlékárny jsme si museli půjčit. Jak se ukázalo, vlastní cena mlékárny nebyla ten největší finanční balvan, tím se stal dluh po státním podniku, který nám byl po roce převeden jako solidárnímu dlužníkovi. S tím jsme bojovali dalších 12 let, spláceli jsme.

Co bylo podstatné, aby se firma prosadila na českém trhu?

Jde vždycky o soubor správně nastavených parametrů a konstelací. Od schopnosti vycházet vstříc potřebám zákazníků, nabízet zajímavé výrobky, hlídat kvalitu a mít správné spolupracovníky kolem sebe. Bez nich to nejde, to je jasné.

Změnil se vztah k sýrům v České republice za posledních 25 let?

Naši zákazníci se postupně dostali do zahraničí nebo mají možnost srovnávat sýry z ciziny a u nás. V mnohém dospěli a vědí, že není sýrařství tuzemské horší než v zahraničí. Určitě je dnešní zákazník náročnější, vybíravější, a protože se také sýry zdražují a zdražují, tak i zákazník očekává lepší vlastnosti výrobku po všech stránkách. Od hezkého designu obalu až po chuť a vůni, pro kterou si sýry kupuje. Sice si mlékaři a ostatní odborníci rádi povídáme o tom, že jsou sýry vynikající z hlediska výživářského – zdroj vápníku, esenciálních aminokyselin a ostatních nutrientů, ale zákazníci si hlavně kupují sýry proto, že jim chutnají. Kdo řeší nedostatek minerálů sýrem? Na to

přece má potravinové doplňky. Sýry se zkrátka kupují kvůli chuti a jídlu.

Bude stále hlad po novinkách?

Na to spoléháme, že určitě! Vždycky jsou mezi námi ti, kteří hledají, co je nového, co zajímavého se kde objeví. Je to vlastnost lidská, nalézat něco dalšího, pokud možno lepšího.

Je bezpodmínečně nutné stále inovovat? Anebo je výhodnější sázet na sortimentní stálice?

Inovace jsou nezbytné a nutné, jinak vše zakrňuje a výroba stagnuje. Nepředstavujte si inovace ve stylu úplně nového výrobku, většínou jde o evoluci v balení, ve vylepšení chuti – (trvalý boj proti hořkým tónům), prodloužení





foto Martin Šimek

trvanlivosti na základě lepšího balení atd. Je to nikdy nekončící cesta vynalézavosti. Sortimentní stálice jsou jistota prodeje, ale také za nejnižší ceny, takže nelze s nimi vystačit ve výrobním programu. Uznávám, že jsou nutné, vždyť zákazníci je znají a kupují. A naštěstí je kupují často.

A váš sen? Cesta k originální receptuře, výrobek, kterým byste ohromil svět? Balkánský sýr s kopřivami, šalvějí nebo mátou? Pařený sýr s bylinkovou náplní? Tvrdý sýr ve tvaru domečku, hrušky nebo auta?

Už jsme jeden naprostý originál vyvinuli, je to sýr Zlatá Praha. Ony chuťové nuance jsou a vždy zůstanou jenom zpestřením něčeho základního, co zákazník zná a kupuje. A vidíte, ochucené pařené sýry vyrábíme taky. Jedná se o směs koření z papriky, kmínu, sezamu a petrželky. Teď se chystáme na koření v pravdě arabské, ale to nechci úplně prozrazovat, rádi bychom uvedli na trh koncem letošního roku.

Jak se ujal Maskar z Polné? Nechystáte se jeho prostřednictvím na nějaký „vášnivý“ dezert?

Je to moc hezká slovní hříčka, mnozí si ani nevěšimnou, že je tam něco jinak, Mascarpone nebo Maskar z Polné, v době rychločtení a rychlonákupů nelze jinak. Zatím vše ponecháváme na fantazii zákazníka, věřím, že hor-

ké maliny s rumem a naším našlehaným Maskarem z Polné už nějakou správnou atmosféru navodí. Plánujeme vyměnit kelímek, který bude se zákazníkem komunikovat bočním potiskem a změni se jeho celková vizáž. Zůstane 250g, ale nebude to miska, ale opravdu kelímek, který optimalizuje spotřebu plastů na zabalení 250g krému. Je to takový náš příspěvek ekologii doby a kapse našich příznivců.

Nakolik ovlivňuje doba nejistoty zájem spotřebitelů? Nejsou v nakupování opatrnější?

Cítíme, že objemy prodaného zboží teď v létě klesly, ono to bylo každý rok, lidé jedou mimo republiku, města se trochu vyprázdňují a nákupní zvyky přesunou od sýrů k nápojům. Letos je pro-pad o něco silnější, myslím si, že přece jenom lidé šetří.

Vaříte nebo pečete rád? I ze sýrů?

Mám-li čas, pečů i griluji a baví mě to. A divila byste se, používám sýry, a ještě k tomu ty naše z Polné. Kdo nezkusil, neví, jak široké má uplatnění balkánský sýr, na maso, do polévek, k bramborám atd. Jasně, že patří i do zeleni-

nových salátů, ale jakmile si zvyknete, že bez sýrů to nejde, dáváte si je do všeho.

Obor, jemuž jste zasvětil celý svůj profesní život, vás nesmírně baví. Na atmosféře v mlékárně je to znát. Určitě i vaše vnitřní nastavení, chuť do práce, spousta optimizmu se odráží na pracovní pohodě a úsilí zaměstnanců. Co cítíte, že je potřeba firmě dávat, aby šlapala?

Pane jo, to je těžká otázka, řekl bych dávat všechno, ale to nejde. V životě jsou i jiné priority. Kdo podniká, tak ví, o čem mluvím, když řeknu, že rodina je základ pohody pro podnikání. Firmě je potřeba dávat směr, nápady a návrhy realizace těchto nápadů. Rozči-

lují mě nápady, které nemají reálná řešení. Firmě musíte hledat cestu, kudy jít dál. Myslím si, že nastává doba, kdy opět zazní: Když na mlékaře vtrhne krize, zachrání

ni ho nové vize. Nečekám, že za nás někdo vyřeší rychle stoupající náklady a pomalé zvedání prodejních cen, nedostatek kvalitních pracovníků, nejistotu trhu a stoupající administrativní zátěž. Ať se stát bude snažit sebevíc, bude platit, že pomocná ruka je na vlastním rameni.

ptala se Eva Brixi

Kdo řeší nedostatek minerálů sýrem? Na to přece má potravinové doplňky. Sýry se zkrátka kupují kvůli chuti a jídlu.

Model tradičního randění se rozpadá

Klasický koncept rande, kde aktivnější roli zastává muž a k sexu dochází až v pozdější fázi námluv, se pomalu rozpadá. Dnes se dle průzkumu amerických odborníků podle tradičního scénáře odehrává jen 36 % rande. U mladých lidí sílí trend nezávazných setkání za účelem sexu, a to bez očekávání možnosti partnerského vztahu. Většina mladých též bere jako naprosto běžné, když žena pozve na schůzku muže. V takových případech roste šance, že žena hned na prvním rande svolí k sexu.

Randění je tradičně považováno za součást partnerských námluv již zhruba od 20. let 20. století. Klasický model, kdy muž pozve ženu na nějakou společnou aktivitu, obvykle návštěvu restaurace či kina, za kterou navíc i zaplatí, avšak na sex dojde až později, se ale v posledních letech začíná rozpadat. Svůj podíl na tom má například i sílící trend tzv. hook-up culture, tedy nezávazných sexuálních dobrodružství.

„Zatímco dříve bylo morálně nepřijatelné, aby sex předcházel dvorení se a pozvání na rande, dnes je to běžné a málokdo se nad tím pozastavuje. Randění či přímo partnerský vztah už nejsou podmínkou pro sexuální aktivitu. Mladí lidé dnes také na sex často nahlíží jako na nedílnou součást ranných fází námluv, protože je pro ně důležité právě i to, jak si s potenciálním partnerem „sednou“ v posteli,“ popsal Adam Durčák z e-shopu Ruzovyslon.cz.

Tradiční model randění se však v současné době proměňuje i v dalších aspektech. Jak již bylo řečeno, tradičně je jeho iniciátorem muž, který navíc za aktivitu, na něž potenciální partnerku pozve, zároveň i zaplatí. A tradičně to poté bývá i muž, kdo iniciuje sex. Podle analýzy amerických vědců, kteří se zaměřili na výsledky rozsáhlého průzkumu mezi 24 131 studenty, však tento klasický scénář dnes splňuje jen něco málo přes třetinu rande.

Celých 88 % respondentů průzkumu se rovněž shodlo na tom, že je naprosto přijatelné, aby žena pozvala na rande muže. A vědci následně analýzou výsledků zjistili i to, že ženy jsou podstatně svolnější k sexu na prvním rande, pokud to byly ony, kdo schůzku inicioval. „U ženou navržených schůzek došlo ke genitálnímu kontaktu – jehož součástí může, ale



nemusí být i pohlavní styk – v 63 % případů, zatímco u rande, které inicioval muž, to bylo jen v 56 % případů. U schůzek, které navrhli muži, pak byly sexuální aktivity celkově omezenější než u těch, které iniciovaly ženy,“ komentoval průzkum Adam Durčák. (tz)

INZERCE



Maso, které chutná.

Párky, klobásky, paštiky, salámy, tlačanky, škvarky i sádlo, uzené a mnohé speciality. Dvě vlastní prodejny ve Skupicích a Sobětuchách. Další v Chrudimi, Hlinsku, Slatiňanech a čtyři v Pardubicích.



Řeznictví-uzenářství Francouz, s.r.o., vizitka poctivého podnikání a kvality ze Skupic

www.maso-francouz.cz

Lidé jsou vždy důležitější než čísla

Při otázce, jak se majiteli té či oné firmy dnes vede, většinou žádný neodpoví s úsměvem plným optimismu. Každý naznačí, že usilovně přemýšlí, jak svůj podnik ukočírovat v době absolutní nejistoty, nestability, při zdražování energií, opoždění dodávek materiálů či nedostatku spolehlivých a loajálních zaměstnanců, včetně zručných řemeslníků nebo odvážných obchodníků. Zlaté devadesátky jsou pryč, krize ekonomiky i morálky prověří, kdo přežije bez ztráty kytičky, jak se říká. Ale i v takové situaci se nabízí řešení. O něm jsem si povídala se zakladatelem firmy SocioRating Institute a.s. Jiřím Majerem:

SocioRating je váš relativně nový business. Údajně vám už nejde tolik o zisk, ale spíše o to, jak jiným firmám pomáhat měnit se v lepší. Pochopila jsem to správně?

Ano a ne. SocioRating Institute pomáhá firmám dosahovat lepších výsledků díky vyšší identifikaci pracovníků s firmou, což vede i k pozitivním dopadům na okolí firmy. A samozřejmě chceme dosahovat zisku. Dosahování zisku je nutná podmínka dlouhodobého fungování a přežití firmy, takže v podnikání o něj vždycky musí jít. Tou klíčovou otázkou je, jakými aktivitami a jakým přístupem ke světu kolem sebe firma zisku dosahuje.

Kdyby mě v době, kdy nás bylo deset, někdo upozornil na úskalí, která odhalí SocioRating i v malé organizaci, tak jsem si mohl ušetřit spoustu neefektivně vynaložené energie. Častým problémem zakladatelů v menších firmách je to, že firmě utíkají moc dopředu. Mají pocit, že pokud jsou věci vyřešené a fungují v jejich hlavě, tak jsou funkční i ve firmě.



Jiří Majer

Znamená to, že jste našel v podnikání další rozměr, smysl, že jste povýšil morální hodnoty nad čísla? A jejich prostřednictvím nechal firmu růst?

Lidé jsou vždy důležitější než čísla. Ale jenom na morálních hodnotách firma neporoste. Pro úspěch firmy je důležité znát pravdivou odpověď na tři klíčové otázky:

- Vědí pracovníci, kam firma kráčí, čeho chce dosáhnout a co přesně se od nich očekává?
- Jsou zaměstnanci s cíli firmy a se svojí prací ztotožnění a je pro ně smysluplná?
- Skutečně dělají lidé v práci věci, které jsou potřeba pro dosažení firemních cílů?

Jakkoliv banálně otázky znějí, tak byste byla překvapená, v kolika firmách nejsou tyto základy sladěné. A jedna věc je zjistit, že máme problém, druhá věc je jeho náprava. Napří-

klad v Accace, což je naše účetní a poradenská firma s více než 600 zaměstnanci, používáme přístupy založené na Open Book Managementu.

A ještě si neodpustím poznámku k morálním hodnotám. Morální hodnoty nejsou univerzální, ale jsou odvozené od kulturně sociálního prostředí, ve kterém se pohybujeme.

V SocioRatingu měříte vitalitu klientů – jiných firem. Jen těch největších, nebo třeba i rodinných mikrofirem, které se často řídí jen intuitivně, emocionálně, na základě dobré praxe nebo kontaktů zakladatele?

Jedním z našich cílů je zpřístupnit malým a středním firmám postupy a metodologie, které dříve byly drahé a dostupné pouze pro velké společnosti. Chceme tak těmto firmám

Jedním z našich cílů je zpřístupnit malým a středním firmám postupy a metodologie, které dříve byly drahé a dostupné pouze pro velké společnosti. Chceme tak těmto firmám pomoci růst, dosahovat udržitelných zisků a naučit se efektivněji řídit své podnikání.

pomoci růst, dosahovat udržitelných zisků a naučit se efektivněji řídit své podnikání. Vycházím zde také z vlastních zkušeností – z nuly jsem zakládal a až do předloňska vedl společnost Accace, kde jsme si prošli různými fázemi života firmy, od rychlého růstu skrze globální finanční krizi až k tomu, že dnes máme přes 600 zaměstnanců ve více než deseti zemích. Kdyby mě v době, kdy nás bylo deset, někdo upozornil na úskalí, která odhalí SocioRating i v malé organizaci, tak jsem si mohl ušetřit spoustu neefektivně vynaložené energie. Častým problémem zakladatelů v menších firmách je to, že firmě utíkají moc dopředu. Mají pocit, že pokud jsou věci vyřešené a fungují v jejich hlavě, tak jsou funkční i ve firmě. Ale bohužel často nejsou, a pokud se vpředu běžící lídr firmy dostatečně často nezastaví, aby pomohl zbytku firmy držet tempo, tak si zadělává na problémy.

V jednom rozhovoru jste uvedl, že firmy by měly brát v úvahu i to, v jaké náladě chodí zaměstnanci z práce domů. Cožpak to se neděje?

Pro každou firmu je důležité, aby byla odvedená práce. Ale těch, co se reálně zajímají o náladu svých zaměstnanců po odchodu z práce, je výrazně méně. A není to jen o té náladě, je to o celkovém rozvoji a vzdělávání lidí ve firmě. A to nejenom směrem nutným pro lepší fungování firmy, ale i pro kvalitnější osobní život. Zkuste si představit, jak by to vypadalo v Česku, kdyby většina pracujících lidí chodila domů z práce s pocitem, že za svoji práci dostali férově zapláceno, bavilo je to, bylo s nimi slušně zacházeno. V SocioRatingu máme na základě 30letého sociologického výzkumu doloženo, že ve firmách, kde funguje vzájemná důvěra mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem, funguje i ekonomická stránka věci. Práce ve firmě je odvedená, zaměstnanci pracují v příjemném prostředí a dobře naladěni odcházejí i domů, firma dokáže rychleji růst a dosahovat dobrých výsledků.

Upozorňujete tedy na to, že podnikání má také svůj sociální rozměr. Opravdu na to většina šéfů zapomíná?

Netroufnu si říct, že na to většina šéfů zapomíná. Ale určitě jste si všimla rozdílu v dopadu firem na okolí, kdy je majitelem firmy člověk, který v daném regionu žije a denně se potkává s lidmi a jejich rodinami, které tam pracují a žijí versus velká nadnárodní korporace s najatým vedením firmy, které má jako jediný cíl již výše zmiňovaná čísla. Samozřejmě to není černobílá a čest všem výjimkám z naznačeného pravidla.

Nepřispělo k současnému stavu i to, že zahraniční korporáty vidí život jen jako procesy, které mají svá obrátková pravidla času a výkonu? Pamatují se, že v jedné firmě se dokonce trestalo za to, když se na sebe zaměstnanci u výtahu usmáli.

Doufám, že s tím výtahem to není pravda. Osobně považuji za velkou část problému odtržení reálných vlastníků firmy od jejího života. Jaký vztah má vedení investičního fondu sídlícího na druhé straně světa k lidem a přírodě naší krásné Vysočiny? Jeho cílem je pouze dosahování zisku. Proto jsem vždycky nešťastný, když vidím, jak se úspěšné české fir-

SocioRating Institute pomáhá firmám dosahovat lepších výsledků díky vyšší identifikaci pracovníků s firmou, což vede i k pozitivním dopadům na okolí firmy.

Co radíte lidem ve svém týmu, když se moc nedaří?

Důležité je se nevzdávat. A druhá klíčová věc, umět se podívat na problém jinak, zvenku. Často říkám,

že nemá smysl narážet opakovaně hlavou do zdi a zkoušet ji prorazit. Je lepší uvažovat jako voda, řeka. Když se objeví překážka, tak najděme jinou cestu, kudy lze pokračovat. Ale to může často znamenat i opustit myšlení a postupy, na které jsme zvyklí a vydat se úplně jiným směrem.

A co by podle vás stačilo k tomu, aby podnikatelé a manažeři v českých firmách právě dnes neklesali na myslí?

Řada firem je dnes skutečně v těžké situaci. Kromě již výše uvedeného to je nevzdávat se a umět se podívat na svoje problémy a celý business s nadhledem. Doporučil bych nepodcenit lidi, kteří ve firmě pracují. Nebát se otevřeně s nimi sdílet problémy, které firma řeší a natáhnout je do rozhodování o nich. Velmi často nevidíme řešení problému z ředitelského křesla, ale ve firmě se najde někdo jiný, kdo řešení má. A v tomto procesu může být dobrým prvním krokem SocioRating, který vedení firmy pomůže zatáhnout zaměstnance ve firmě více do hry.

ptala se Eva Brixí



Čerpadla na zahradu i robustní čerpací řešení pro vodohospodářské společnosti



Martin Křapa

pumpa

Vyseli jste a vysadili na zahradě všechno možné a v srpnu už nebylo čím zalévat? Došla voda dokonce ve vlastní studni? Máte potravinářskou firmu a spotřeba vody je skoro neuvěřitelná? Ani v jednom z uvedených případů nejste sami. A stejně tak jako v ostatních i ve vašem případě slouží k rozvodu vody čerpadla. Dost možná, že je právě dodala a servisuje společnost Pumpa, a.s., která působí na českém trhu od roku 1991 a již přes 30 let čerpadla prodává, poskytuje jejich servis a montáž. Je rovněž významným dovozcem čerpadel, armatur a příslušenství z celého světa. Na českém trhu společnost Pumpa výhradně zastupuje například značky Calpeda, Stairs, Umbra Pompe, Speroni, Zenit, Franklin Electric, Leo nebo GWS. Ve svém portfoliu nabízí také čerpadla, vodárny a tlakové stanice vlastní značky. Pumpa, a.s., dále zajišťuje záruční a pozáruční servis, včetně uvádění zařízení do provozu. Zákazníkům již od roku 1996 nabízí servisní službu 24 hodin denně 365 dní v roce. Prodejny Pumpa, a.s., najdete celkem v pěti krajích ČR – v Praze (Stodůlky a Hostivař), Středočeském kraji (Říčany), Jihočeském kraji (Strakonice), Jihomoravském kraji (Brno) a Olomouckém kraji (Držovice). O významu dobrého hospodaření s vodou a možnostech čerpadel jsem se podrobnosti a zajímavosti dověděla od Martina Křapy, člena představenstva a ředitele divize maloobchod a velkoobchod jmenované společnosti.

Planeta se mění. Obavu o zdroje pitné vody projevili moudří daleko dříve než o dodávky plynu či ropy nebo výrobu elektřiny. Vaše firma si před 30 lety začala pohrávat s myšlenkou, že nabídnete každému spotřebiteli vody způsob, jak ji získat, transportovat a využívat. Podařilo se to?

Podařilo se to více, než jsme očekávali. Když jsme se společníkem Pavlem Sedlákem řešili, v jakém oboru začneme v 90. letech podnikat, čerpadla byla přirozenou volbou. Měli jsme v této oblasti vzdělání i zkušenosti. Ale hlavně jsme se shodli na tom, že ať se bude dít cokoliv, ať nastane jakákoliv krize, vodu lidé budou potřebovat vždy. Jakýkoliv jiný výdaj bude odsunut na vedlejší kolej v momentě, kdy bude nezbytné pořídit zařízení na zásobování vodou. A tento náš předpoklad se naplňuje dodnes. Například covidová krize pro nás znamenala komplikace, ale rozhodně se negativně nepodepsala na zájmu o naše služby nebo produkty. Spíš naopak. Jak se lidé častěji uchýlili kvůli pandemickým opatřením na chaty, chalupy, zahrádky a zvelebovali si je, zájem o čerpadla byl velký.

Dnes čerpadla prodáváte, poskytujete montáž a servis a zákazníkům jste k dispozici každý den v roce. Nepřestalo vás to bavit?

Nepřestalo. Servis je pro nás klíčový. Musí být. Úzce to souvisí s tím, co jsem řekl. Máme výhodu, že se nám jako firmě vyhýbají krize, které postihují jiné segmenty, protože zajišťujeme řešení na dodávky vody. Ale ruku v ruce s touto výhodou jde i velká odpovědnost. Dám příklad: V momentě, kdy přestane fungovat čerpadlo v nemocnici, tak vykládat primární, že musí počkat 30 dní na opravu, je naprosto nemyslitelné. Nebo když je havárie na farmě a stovkám zvířat hrozí úhyn, protože nemají přístup k vodě. Nebo když v srpnu vypoví službu zavlažování fotbalového areálu a mohou nastat statistické škody kvůli tomu, že zaschnou travnaté plochy... A takto bych mohl pokračovat dlouho. Zkrátka musíme umět reagovat okamžitě. Samozřejmě, některé velké podniky nebo kritická infrastruktura státu se na výpadky vody připravují. Mají záložní čerpadla. Ale řada míst, podniků a rodinných domů je bohužel nemá. Proto jsme k dispozici nonstop i o svátcích, abychom mohli rychle pomoci. Často postačí i dobrá rada po telefonu, která problém vyřeší.

Přibývá zájemců o vaše zboží a služby?

Klimatické změny mají nesporný dopad na dostupnost a objemy vody, takže klientů je hodně. Ale nejvíce mají zájem o produkty, hlavně mají zájem o celkové řešení. Návrh, realizaci, technologie, servis. Proto jsme rozdělili firmu na samostatné divize, kdy každá zvládá jinou oblast. Abychom zájem z různých segmentů efektivně pokryli a měli specialisty na různé realizace. Největší růst i potenciál vnímám jednoznačně v oblasti nakládání se špinavou vodou. U projektů pro koncové zákazníky zase registrujeme zvýšenou poptávku po smart technologiích – ovládání domácí vodárny prostřednictvím mobilního telefonu a podobně.

Dříve bývalo samozřejmostí nejen postavit domek, ale zřídit i studnu. Dnes je takový majetek pokladem. Ale je nutné často studnu prohloubit, opravit, osadit novým čerpacím systémem. To všechno můžete zařídit?

Spolupracujeme s celou řadou firem, které poskytují dodání vrtu či studny na klíč a v rámci takové dodávky pak figurujeme jako dodavatel a servis dodaných technologií. A naprosto souhlasím, že rodinný dům, u kterého je studna či vrt s dostatkem vody, má obrovskou hodnotu. Protože zřídit nový vrt není kvůli nutnému stavebnímu povolení rychlá záležitost. Ani levná. Třicetimetrový vrt s dostatečným množstvím vody a dostatečnou akumulací vás bude stát okolo 130 000 korun. A pozor, nejde jen o to, že ušetříte na vodě z řadu. Lidé oceňují, že mají vlastní zdroj vody. Stejně jako řada lidí považuje za výhodu vlastnit záložní zdroj vytápění na tuhá paliva, fotovoltaickou elektrárnu jako zdroj vlastní elektřiny, tak jsou zákazníci rádi

U nás je zakořeněno, že důležité jsou tři kapaliny – krev, pivo a voda. V tomto pořadí. O prvním místě nemá cenu moc diskutovat, ale na druhém musí být jednoznačně voda. Je nezbytné, aby lidé pochopili, že bez vody nepřežijeme, nic se bez ní nevyrobí. To pivo už vůbec ne.

za nezávislost na vodě z veřejného řádu. Protože k čemu vám je například bazén, když vám ho obec zakáže napouštět „obecní vodou“? A tyto případy budou čím dál častější.

Nejen rodinné domy, ale také velké firemní objekty mají své studny. Třeba výrobci nápojů, hotely, lázně, producenti potravin. S nimi rovněž spolupracujete?

Jde o stovky menších i větších firem. Máme hodně klientů v pivovarnictví, potravinářském průmyslu, energetice, zpracovatelském průmyslu. Málokdo si například dokáže představit, jaké obrovské množství čerpadel se nachází v továrních provozech. Jde o stovky čerpadel, které fungují paralelně nebo jako záložní zdroje.

A jestli se na něco v továrnách dbá, tak je to spolehlivost. Výpadky ve výrobě znamenají

prodlevy v zásobování, znehodnocení surovin, finanční ztráty. A jsme zase u toho, co jsem zdůrazňoval. O naše služby je a bude zájem, ale tlak na kvalitu a rychlost servisu bývá velký. V průmyslu a energetice obzvlášť.

Jak se změnila čerpadla za poslední roky? Pracují na stejném principu jako dříve, ale mají určitě mnohá vylepšení. Jaká a co přináší?

Čerpadlo dělíme na dvě části. Hydraulickou, kudy čerpadlem teče voda, a elektrickou část. Konstrukce čerpadel jsou známy desítky let a troufám si tvrdit, že hydraulické komponenty jsou na maximum své účinnosti a moc je již vylepšit nepůjde. Kde ale dochází k výrazným pokrokům, jsou zmíněné elektrické části. Motory jsou čím dál účinnější a řízeny frekvenčními měniči, což vede k tomu, že čerpadla na svůj provoz spotřebují výrazně méně elektrické energie než dřív. A to je mimořádně důležité! Protože – a možná to někoho překvapí – čerpadla na celém světě spotřebují zhruba 15 % veškeré elektrické energie, kterou na této planetě vyrobíme. To je obrovské číslo.





Existují i taková čerpadla, která dokážou hlásit, že se v pitné vodě objevilo například více vápníku, železa nebo jiných prvků, než je povoleno?

Bohužel neexistují. Proto zákazníkům doporučujeme, aby si nechali vypracovat rozbor vody a pořídili si i úpravnu vody. Toto zařízení vodu, která proudí do domácích spotřebičů, jako je pračka nebo boiler, změkčí a zbaví vápníku i jiných nečistot. Ušetří tím velké peníze za opravy a prodlouží životnost celé řadě přístrojů, které doma mají.

Čerpadla, tlakové nádoby a tlakové stanice také vyrábíte. Hodláte sortiment dále rozvíjet?

Rozvíjíme portfolio podle potřeb trhu. Nejdůležitější pro nás byly v poslední době čerpadla

do jímek na splaškovou a dešťovou vodu. Hodně jsme se zhruba před pěti lety zaměřili na tlakové kanalizace a technologie určené k jejich osazení, a ukázalo se to jako velmi dobrý krok.

Jímání dešťové vody se stává nutností. I s tím můžete žadateli pomoci. Myslíte si, že časem bude povinné, aby například rodinné domy dešťovou vodu využívaly? Ať již na zalévání, nebo k provozu bazénů, či na splachování toalet?

Prodáváme kompletní sady na dešťovku, včetně nádrže, čerpadla i sestavy na dopouštění, která v případě sucha doplní do nádrže vodu. Využívání dešťovky je již povinné u nových staveb a je také správné, že stát pořizování nádrží u stávajících rodinných domů podporuje formou dotací. Zalévání zahrady dešťovkou jednoznačně doporučuji, s bazénem je to už trochu komplikovanější. Tam by musela probíhat filtrace. A tu doporučuji i v případě využívání dešťovky na splachování toalet. Když se totiž například pyl dostane na střechu domu a smyje ho déšť, objeví se logicky i v retenční nádrži.

V momentě, kdy doma spláchnete, pyl může zabarvit a znehodnotit toaletní mísu, výrobce vám nemusí uznat záruku atd.

Co byste změnil na pořádcích v hospodaření s vodou u nás? Čemu a jak by se měla přizpůsobit legislativa? A jak je potřeba upravit myšlení běžného spotřebitele?

Myšlení je zásadní. U nás je zakořeněno, že důležité jsou tři kapaliny – krev, pivo a voda. V tomto pořadí. O prvním místě nemá cenu

moc diskutovat, ale na druhém musí být jednoznačně voda. Je nezbytné, aby lidi pochopili, že bez vody nepřežijeme, nic se bez ní nevyrobí. To pivo už vůbec ne. Kvalitní voda a její dostatek jsou základem.

Další věc je retence vody ve městech. Kdyby bylo povinné jímat vodu u velkých objektů, jako jsou nákupní centra, tak by to byla obrovská pomoc. Skvělé by taky bylo, kdyby města myslela na retenci i při rekonstrukci městských objektů, aby se pak dešťovka mohla využívat například na zavlažování městských parků. Seschlý park vám město příliš neochladí. Nedávno jsem četl o projektu v brněnské městské části Nový Lískovec, kde vytvořili umělé jezero, které je napouštěno dešťovkou zachycenou na tamním sídlišti. To je paráda! Problém je, že málo lidí ve státní správě přemýšlí jako starostka Nového Lískovce.

Ve svém portfoliu máte významné referencie. Do jakých projektů pro firmy se používáte? A tušili jste v době, kdy jste začínali, jak moc Pumpa vyroste?

Ročně dodáme firmám i koncovým zákazníkům více než 10 000 čerpadel. Jsou to surová čerpadla pro zahrádkáře v hodnotě pár tisíc

i robustní čerpací řešení za milióny do elektráren nebo vodohospodářských společností, které zásobují vodu Brno i jiná města. Tato různorodost nás baví, a i díky ní rosteme. Loni jsme expandovali na Slovensko a v nejbližší době se chystáme i do Ně-

mecka a na další trhy. Jasně, nějaké věci se nám za těch 31 let, co jsme na trhu, nepovedly. Ale výrazně převažují pozitiva nad negativy a věřím, že nám to vydrží i do budoucna.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Lidé oceňují, že mají vlastní zdroj vody. Stejně jako řada lidí považuje za výhodu vlastnit záložní zdroj vytápění na tuhá paliva, fotovoltaickou elektrárnu jako zdroj vlastní elektřiny, tak jsou zákazníci rádi za nezávislost na vodě z veřejného řadu.



Unikátní know-how přetváří stavební suť v nové budovy



Stavební suť představuje až 50 % všech odpadů vyprodukovaných v České republice. Přitom zdrojů kameniva nezbytného pro výrobu betonu ubývá. Podle prognóz bude mít do sedmi let zásoby už jen 107 z přibližně dvou stovek dnes otevřených lomů. K úplnému vyčerpání zásob na našem území by mělo při současném průměrném tempu těžby dojít kolem roku 2062. Tato situace akcelerovala rozvoj inovačních postupů a technologií ve stavebnictví. Jedním z těch revolučních je i Rebetong, který vyvinula Skanska společně s českou firmou ERC-TECH.

Český patent už působí revoluci ve stavebnictví a z Česka začíná pronikat do zahraničí. Díky inovativní technologii, která využívá speciálního nanopojiva, může uplatnění najít 70–80 % stavebního odpadu, včetně cihelné drti. To představuje nejen významný úbytek objemu odpadu končícího na skládkách, ale především značné úspory v těžbě omezeného přírodního zdroje v podobě přírodního kameniva. Tento přístup tak výrazně přispívá k principům cirkulární ekonomiky.

„Rebetong přináší také úsporu uhlíkové stopy, ať už jde o nižší nároky na objem těžebního kameniva nebo jeho převoz z lomů na betonárnu, či odvážení demoliční suti na skládky. Uhlíková stopa Rebetongu je tak oproti konvenčnímu betonu zhruba o 10 % nižší a nejdůležitější je přitom úspora paliv a spalin, které při dopravě vznikají,“ uvedl Miroslav Kobera, Green Business Manager Skanska Residential.

Poté, co budova z Rebetongu doslouží, může být tento materiál znovu opakovaně recyklován. Je tak zajištěn mnohonásobný životní materiálový cyklus. Příznivě tak ovlivňuje cenu stavby, protože přírodní kamenivo je drahé. Mimo to se Rebetong vyznačuje nižším koeficientem tepelné vodivosti, což zna-

mená nižší energetickou náročnost. Taková budova bude majiteli šetřit peníze i v průběhu celého svého životního cyklu.

Technologii, a tedy recyklovaný beton, začala průmyslově využívat společnost Skanska ve svých projektech už v roce 2019 jako vůbec první subjekt na světě. Poprvé se Rebetong uplatnil při výstavbě Rezidence Čertův vršek



v pražské Libni, kde jím bylo pokryto víc než 15 % veškerého použitého betonu. Tím bylo uspořeno až 8000 tun přírodního kameniva a nový život dostalo zhruba 5000 tun recyklovatého betonu. Stal se součástí základů, vybraných konstrukcí i příček.

Pilotní projekt odstartoval využívání recyklátu ve velkém. Rebetong se stal plnohodnotnou součástí stavby rodinných a bytových domů, základových konstrukcí nebo podkladní vrstvy vozovek. Od roku 2019 je součástí většiny staveb podle projektů společnosti Skanska, jednou z ukázek může být i Modřanský cukrovar v Praze, kde bude tvořit zhruba 20 % všech betonových konstrukcí. Tím dojde k úspoře přibližně 1750 kg kameniva na každý metr krychlový betonu.

Je patrné, že systematické snižování uhlíkové stopy developerských projektů se neobejde bez inovačních přístupů k využívání materiálů. Společnost Skanska klade na udržitelnost staveb velký důraz a dlouhodobě směřuje k uhlíkové neutralitě, kterou plánuje dosáhnout v roce 2045. K dnešku už v rámci

přímo produkovaných emisí snížila svou produkci až o 47 % a díky tomu, že se tématu udržitelnějších projektů věnuje už celou dekádu, má výrazný náskok před ostatními. Ten letos ocenil také prestižní deník Financial Times tím, že zařadil společnost Skanska mezi evropské lídry ve snižování uhlíkové stopy. Za tímto oceněním ale stojí vyšší investice do neprobádaných technologií, ale také řada výzev z pohledu legislativy, metodiky i technologických řešení.

Patentovanému technologickému know-how společnosti ERC-TECH se díky spolupráci s firmou Skanska

otevřela cesta, jak tuto inovaci rozšířit do dalších koutů planety. Stoprocentně recyklovanou betonovou směsí budou využívat stavitelé také v dalších zemích Evropy, v Asii, Jižní Americe nebo v Austrálii a na Novém Zélandu. (tz, red)

Párky a paštiky ze Skupic jsou plné optimizmu

Skupice 8. Adresa prostá stejně tak jako skutečnost, že jíst se musí. O to, aby bylo co na talíři, se už tři desetiletí stará například jedna východočeská firma, Řeznictví-uzenářství Francouz, s.r.o. Její historie se podobá příběhu mnoha ostatních. Vznikala z prvotní zkušenosti, záliby, snahy dělat něco užitečného. Jednatel Ladislav Francouz o tom vyprávěl s úsměvem a optimizmem i přesto, že ani on dnes nemá na růžích ustláno. Když jsem ho poslouchala, naléval do mé duše jistotu i přesvědčení, že člověk v žádné situaci nemá házet flintu do žita, ale naopak hledat řešení, východisko. A dělat prospěšné věci, užitečné a žádoucí, tedy například sytit národ.



Ladislav Francouz

Stavení na návsi, někdejší hostinec, který koupil v roce 1997 a zrekonstruoval, ukrývá dnes jatky, kde se porázejí vepřící i hovězí dobytek, a výrobu uzenin. Najdete tu ještě vlastní prodejnu smíšeného zboží, druhou pak v nedalekých Sobětuchách. Ale nejen to. Ovzduší dělnosti, poctivosti, kdy lidem záleží na tom, co vyrobí, a chtějí to dělat kvalitně a smysluplně. Netuším, jaká energetická zóna v tom místě je,

určitě však dobrá, jinak by párky a paštiky ze Skupic tolik nechutnaly... Poctivých pekařů, cukrářů, uzenářů, výrobců marmelád, nápojů nebo sýrů a jakýchkoli dalších potravin je u nás nespočet. Bereme je jako ty, kteří se běžně starají o náš plný talíř, o naše každodenní potřeby. Kolik úsilí to všechno obnáší, si stěží dokáže nezasvěcený představit. Výrobci potravin si zaslouží úctu, poklonu a obdiv.

Nezoufáte si z problémů, které se dnes na člověka valí ze všech stran?

Kdyby se člověk vzdával před každým problémem, který ho potká, to by asi nebyla ta správná cesta. Musí se bojovat, musí se hledat řešení. Za těch třicet let, co podnikám, jsem toho už dost zažil, mnohé si vyzkoušel. Někdy je to složitější, jindy lehčí. Mám rád své řemeslo. Ledacos jsem mu obětoval. Čas, nervy, víru, osobní život.

Jak jste se k řeznictví vlastně dostal?

Úplně jednoduše. Jsem vyučený řezník a na vojně jsem vařil pro představené. Když jsem se vrátil domů, potřebovalo místní družstvo, aby se mu někdo staral o porážku prasat a zpracování masa. Tak jsem to vzal. Začalo mě to bavit. Zkoušel jsem s kamarádem i výrobu uzenin a mělo to úspěch. Tak jsem si pořídil živnostenský list...

Začínal jsem skromně, asi jako každý v té době. Měl jsem jednoho zaměstnance, rodiče chodili prodávat, pak už to byli čtyři zaměstnanci, manželka se starala o prodej v provozně v našem rodinném domku. Ale jak se výroba i sortiment rozšiřovaly, už jsme na to vše přestávali stačit. I prostory byly pak malé. V tu dobu zrovna družstvo tady ve Skupicích prodávalo svůj objekt, tak jsem se rozhodl ho koupit. Úvěrem mi pomohla tehdejší Českomoravská záruční a rozvojová banka. V roce 1998 se to zde přestavovalo, to už jsem měl 16 zaměstnanců. Dnes je nás 30.

Takže jste si užil od projektů a legislativy až po vývoj novinek asi úplně všechno...

To máte pravdu. A víte, co je na tom nejhorší? Že věci, které by se daly dělat jednoduše a podle zdravého rozumu, se dělají stále více komplikovaněji, byrokraticky, jen to zdržuje. I někteří odběratelé si neskutečně vymýšlejí, hlava mi to někdy nebere. Ale vyhovět musíme, i když je to velmi náročné na organizaci a počítání, ale všechny ty procesy máme nacvičené, umíme to.

Ale jak jste řekli, člověk nesmí zatpknout a musí myslet dopředu a vesele.

Dám příklad. Právě nám odešla v jednom provozu elektrina, ale to neznamená, že je konec světa. Prostě se to musí opravit, hrodit se z toho nebudu. Ani to nejde. Jsou důležitější věci. Třeba kvalita, na kterou důsledně dbáme. Žádné náhražky, vše tak, jak má být. Maso nemáme z mouky nebo sóji, párky jsou



i pro bezlepkaře. Žádný separát, kosti, roze-mleté kůže.

Co všechno obsahuje váš sortiment?

V našich dvou prodejnách a pak v prodejnách, do nichž dodáváme, si zákazník může koupit čerstvé maso, a nejen vepřové a hovězí, ale také kuřecí a krůtí. Dříve to bývalo i jehněčí a kůzlečí, ale chovy postupně mizí, není kde brát. No a pak vlastně vše, co k takové výrobě patří. Šunky, salámy, párky, uzené, paštiky, tlačenky, v zimě zabijačkové pochoutky, škvarky, sádlo. Nejrůznější klobásky, také naše hořčice. Zhruba to je 60 druhů výrobků.

Zpracujete všechno, nic neodchází do odpadu?

Zděláme vše. I ta prasečí ouška, ta se suší pro psy jako pochoutka. Nezbydou ani kosti, chytří hospodští si je berou zase jako dřívě na klasické vývary, časy poctivé kuchyně se vracejí. Ostatně odvoz odpadu by byl dražší než ho prodat.

Čeho se v létě dostane k mlsounům nejvíce?

Určitě jsou to špekáčky nebo grilovací klobásky, krkovička. Ale je přece jen vidět, že kupní síla padá, nebo je to jen zdání a lidé po covidové pauze hodně vyjíždějí na dovolenou do ciziny, a tedy nenakupují doma tolik. Asi obojí je pravda. Ale za covidu to byly pro nás, možná paradoxně, dobré časy. Lidi se báli do velkých supermarketů, raději šli do menšího obchodu, a klidně si i venku vystáli frontu. Na tržbách to bylo znát. Jaký bude závěr roku, těžko předvídat.

Dobrotu ze Skupic se ale dají nakoupit v dalších smluvních prodejnách. Je to tak?

Ano, těch je sedm – v Hlinsku, Slatiňanech, Chrudimi a čtyři v Pardubicích.

Čím to, že vaše dvě vlastní prodejny jsou ziskové, že je neprovází složitosti jako mnoho jiných na vesnicích?

Je to vždycky o lidech, kteří v prodejně pracují. Když mají obchod uzpůsobený svým představám a mají prostor „do toho mluvit“, řídit si to po svém, určitě se to vyplatí. Musí také vě-

dět, co se na vsi nejvíce kupuje, co kdo potřebuje, proč je potřeba mít to či ono zboží na skladě. Musí umět zboží nabídnout, vyjít vstříc radou, ochotou. Naše prodavačky starším lidem dovezou samy nákup, dokážou čistit práni v očích příchozího. A pak, všichni se tu známe, všechno se hned ví. Je to o komunitě, soužití, náladě, chuti.

A o to dodávat do obchodních řetězců ne-usilujete?

Už ne. S jedním velkým jsme se kdysi namulovali, ale to bylo pořád: přivezte vzorky, při-





vezte vzorky. A já vozil, jednání neměla konce. Tak jsem od toho ustoupil. Mými zákazníky jsou chrudimská nemocnice, domovy seniorů, školy a školky, nemohu si stěžovat. Velmi dobré zkušenosti máme třeba ze spolupráce s Konzumem, obchodním družstvem v Ústí nad Orlicí, kam dodáváme už deset let a nikdy jsme se o ničem nedohadovali.

Možná to tak necítíte, ale máte obrovskou zodpovědnost. Nakládáte s čerstvými sušovinami, ty je třeba v určitém čase zpracovat, prodat. To je ale docela slušný záběr... V kolik ráno vstáváte, abyste vše stihnul?

Ve dvě. V půl třetí přichází první zaměstnanci. Všechno zboží musí být nachystáno tak, aby se mohlo v ten den ráno zákazníkům rozvézt. To se nedá ošidit, opozdit se. Takže vstávám v době, kdy se někteří teprve ukládají ke spánku.

Nestresuje vás to?

To nemůže. Podnikání a oboru jsem zasvětil celý svůj život, tak musím taky něco oželeť. Každá profese má své.

A neláká vás otevřít si vlastní hospodu?

To už bych vůbec nespál! Stačí mi to, o co se dnes starám. Vždyť letos jsem měl jen týden dovolené...

O řeznících se tvrdí, že rádi chodí do cukráren, že milují buchtu. Jak je to ve vašem případě?

Já mám rád maso. V jakékoli úpravě. Ale jím všechno. Tedy kromě brokolice a květáku. A do cukrárny zajdu rád.

Jak na vás dopadají pesimistické informace, kterých se kolem nás nyní točí čím dál více?

Zprávy o zdražování jsou děsivé. Nepřestane téct plyn? Jak to bude s elektřinou? Kolik to

bude stát? Nejhorší je, že nemáte žádnou jistotu. A bez té se ten optimismus, který mne stále ještě neopustil, těžko dotuje. Mám tu dvě plynové udírny, jednu už předěláváme na elektrickou. Bez plynu si to neumím představit, třeba jen ohřev teplé vody, a té tu spotřebujeme hodně. Člověk se nesmí nechat zvíkat, jenže každý to nedokáže.

A pravidlo, podle kterého ukočírovat firmu?

Musíte se starat. Vědět, kdy utrácet, kdy a jak ušetřit. Lidem na peníze sáhnout nemůžete, to ne. Je to velké přemýšlení a není klid na vlastní práci. Ale musíte hledat a nacházet. Musí vás zajímat to, co děláte.

Zvládnout vše chce i dobrý organizační talent, naplánovat včasné dodání, být i pěti deka špeku...

Už mi to ani nepřipadne, ty denní samozřejmosti jsou dané, už jsem si zvykl. Za ta lé-

ta... Musíte se holt umět přizpůsobit. Je to práce, je to rutina. A člověk se pořád učí.

Představíte letos nějakou novinku?

Do Vánoc asi ne. Nejnovější jsou naše Vídeňské párky, ale i na ty si veřejnost potřebuje zvyknout. A na každou novinku si zákazníci zvykají poměrně dlouho. Ale přijdou jednou, koupí, a když jim zachutná, koupí podruhé. A když vydrží, víte, že nápad nebyl marný, že jste to trefili. Avšak každý přece jen nejlépe nakupuje to, nač je zvyklý, co mu chutná léta. Takže s novinkami nepospícháme, ale ani na ně nezapomínáme. Sázíme hlavně na stálice. Od října pojedou zase jitrnice, jelita, kroupy, prejty, čtyři druhy paštik.

Opravdu v poslední době Čechům paštiky tolik chutnají?

Určitě. V poslední době je poptávka vysoká. Abychom uspokojili zájem, koupili jsme nedávno poloautomat na menší játrovky, zájem je o menší gramáž. Ale musíte hlídat kvalitu. Paštika se nedá ošulit. A je to vděčný artikl. Zkoušeli jsme také plnit do sklenic, ale od zájmu jsme ustoupili. Nemáme dostatečné prostory na výrobu ani na skladování.

Blíží se závěr roku a řada firem začíná objednávat vánoční dárky. Mohou i u vás?

Ano, máme s tím zkušenosti, každý rok s tím počítáme. Nejčastěji jde o šišky salámu, uzenné, malé paštičky. Krabičky nebo tašky si firma dodá svoje, anebo odebere jen zboží a sama si to k předání připraví. Pokud bude zájem, rádi vyhovíme. Kvalitní potravina je vděčným dárkem.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Lihovárek.cz hodlá měnit trh a kulturu pití alkoholu u nás

Internetový obchod s alkoholem Lihovárek.cz získal miliónové investice od společností Meriton, která je širší součástí investiční skupiny Miton, a Startguide. Finance majitelé e-shopu použijí pro další růst v odvětví, které je kapitálově značně náročné. Vedle samotného prodeje má Lihovárek.cz ambice pomáhat lokálním lihovarům s jejich propagací a přispívat ke kultuře kvalitního pití v Česku. Do ní by podle zakladatelů měly vedle piv z malých pivovarů a tuzemských vín, které zažily výrazný boom v posledních letech, patřit právě i lokální řemeslné pálenky, které z hlediska kvality i udržitelnosti mnohdy výrazně předčí zahraniční destiláty.



velkým množstvím pesticidů, ovocné stromy a keře plodí desítky i stovky let a vedle čistění ovzduší mají zásadní vliv i na zadržování vody v krajině. Čím víc si konzumenti navyknou pít lokální ovocné pálenky, tím víc bude v české krajině ovocných stromů, které do ní přirozeně patří," komentoval Jakub Gottwald.

Kromě podcastu a magazínu Opití.cz a komunikačních kanálů e-shopu Lihovárek.cz chtějí letos jeho majitelé šířit své poslání také prostřednictvím Pálenka festu – největšího festivalu pálenky v České republice. Ten se poprvé uskuteční v říjnu v Pražské tržnici v Holešovicích a jeho součástí budou nejen přednášky a ochutnávky kvalitních destilátů, ale také soutěž, při které odborná porota vyhlásí pálenku roku. „Naším cílem je dostat k lidem dobré lokální pálenky, které bohužel stále trpí aurou nekvalitního pití. Mají pověst něčeho příliš silného, co se nedá pít, což je dost často způsobeno nekvalitní amatérskou produkcí. Zde totiž tak docela neplatí, že domácí rovná se lepší. Výroba pálenky je poměrně náročný proces na hygienu i použité technologie," vy-



Lihovárek.cz, e-shop orientovaný výhradně na prodej tuzemských řemeslných destilátů, získal od společností Meriton a Startguide investici výměnou za pětinový podíl. Meriton se zajímá o inovativní projekty kombinující hmotná aktiva s online světem. Startguide investoval z důvodu originální vize majitelů.

„Do projektu Lihovárek.cz jsme investovali zejména proto, že nejde jen o e-shop, ale především o vizi vytvoření celého ekosystému podporujícího lokální dodavatele a jejich propojení se zákazníky. Projekt má hlubší přesah, a to od kultury kvalitního pití až po zvelebování české krajiny plodinami, které jsou pro ni typické," řekl managing partner Startguide Petr Jahn.

Spoluzakladatelé a majitelé e-shopu Lihovárek.cz Zdeněk Linc a Jakub Gottwald, který je zároveň členem předsednictva Unie Destilátérů, jsou kromě prodejců lokálních destilátů také předními odborníky v oboru. V rámci edukace, která je nedílným posláním jejich firmy, například vyvrací mýty týkající se pálenek, vysvětlují význam jakosti konzumovaného alkoholu či přínos produkce kvalitních ovocných destilátů pro krajinu. „Z hlediska udržitelnosti pěstování a výroby jsou ovocné pálenky daleko prospěšnější než třeba destiláty jako rum nebo whisky. Zatímco cukrová třtina je jednoletá rostlina, kvůli jejímuž pěstování jsou mnohde káceny pralesy a zamořována půda

světlil své motivace spoluzakladatel Lihováruku.cz Zdeněk Linc.

Lihovárek.cz získané finanční prostředky využije také na rozšíření svého týmu a zvýšení zásob pro potřeby gastronomie. Společnost totiž, kromě online prodeje, poskytuje lihovarům možnost distribuce produktů do gastronomických podniků. „Vstup investorů se překrýval s dobou, kdy jsme se stali distributory lihu. Tento legislativní status nám umožňuje dodávat destiláty dalším prodejčům. Pro gastronomické podniky je nezbytné, aby jejich dodavatel dokázal mít za všech okolností dostupné klíčové produkty. Z toho důvodu jsme potřebovali výrazně zvýšit skladové zásoby. Byli bychom rádi, aby měli Češi v blízké budoucnosti možnost objednat si kvalitní lokální destiláty v každé restauraci či baru," řekl Jakub Gottwald z Lihováruku.cz.

Co se týče odbytu konkrétních kategorií destilátů, z dlouhodobého hlediska vede na Lihovárek.cz nejsilněji zastoupená kategorie slivovice, která má přibližně 30% podíl, v těsném závěsu ji následuje hruškovice. Úspěch dalších lihovin závisí většinou na sezóně. Letní měsíce jsou vždy ve znamení ginů, pálenky jsou naopak v tomto období v útlumu.

Internetový obchod s alkoholem Lihovárek.cz, s.r.o., vznikl v roce 2017. Reálně pak projekt pod taktovkou Zdeňka Lince a Jakuba Gottwalda začal fungovat od poloviny roku 2019, kdy statistický obrat firmy vzrostl na pět miliónů korun. Následujícího roku vystoupal na 15 miliónů a v loňském roce činil 20 miliónů korun. Lokálním lihovarům pomáhá Lihovárek.cz nejen s odbytem produktů, ale díky zkušenostem z online světa i s propagací značky. (tz)



Jak chutná řemeslo

Onehdy jsem byla na křtu jedné knihy, jež se věnovala osobnosti, která zasáhla do dějin pokladů české národní kuchyně. Ochutnala jsem také něco z pohoštění při té slávě připraveného a nelituji. A i když dotyčného muže znám právě i na základě praktické zkušenosti už řadu let, tedy s nadšením okouším pokrmy v jeho restauraci, má-li cestu kolem, musím při-

znat, že ty jeho paštičky, sekané, svičkové nebo povidlové taštičky skáčou do žaludku samy, a ještě si říkají o přídavek. Určitě taková po- věst není jen o zkušenosti, lásce k vaření a pečení, bohaté životní praxi, ale hlavně o vztahu k řemeslu. O tom vztahu, který z člověka udělá veličinu, aniž to tuší, vztahu, který je vytvořen vášní, pílí, velkorysostí. A humorem, věčným kořením.

Eva Brixí, šéfredaktorka

čtěte s námi

Boji s plevelem pomohou technologie, roboti a lasery

Mnoho evropských zemí již herbicidy s obsahem glyfosátu omezuje. Pomoci na cestě k nechemickému boji s plevelem by již v blízké budoucnosti mohly také nejmodernější technologie spolu s robotickými zařízeními. Reálnou využitelnost této nové formy ekologického přístupu vyhodnotili experti bonnské univerzity. Základem práce robota, který by měl být schopen zasáhnout s bezchemickým bojem proti plevelům, bude kamera s dobrým rozlišením, systém umělé inteligence se strojovým učením na rozpoznávání rostlin a výkonný laser. To, co bude třeba, je robot schopný samostatně se pohybovat po poli, výkonný laser a systém pro jeho cílení. Největší překážkou jsou tedy náklady, které je třeba vynaložit, aby byl laser schopen plevel spálit. Již nyní lze však bojovat proti plevelu bezchemickou cestou pomocí chytrého využití horké vody a páry. „Stoupající trend této ekologické cesty vidíme jak v případě využívání jednotlivci, tak firmami, institucemi, ale i ve městech a obcích. Populárnější jsou pak např. varianty využívající horkou vodu či vodu pod vysokým tlakem, které dokážou zničit i kořeny plevelu a jiných nežádoucích rostlin. To funguje například na zahrádkách. Na chodnících a komunikacích se pak navíc využívají jednoduchá řešení, a tím je pravidelné zametání,“ řekl Lukáš Rom ze společnosti Kärcher. (tz)

partneři www.freshtime.cz



www.uzeninybeta.cz



www.aquapalacehotel.cz

Prosperita Fresh Time

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 11, září 2022

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

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixí-Šimková

e-mail: brixii@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.freshtime.cz: Martin Šimek,

e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Redakční tým: Pavel Kačer, Jiří Novotný, Kateřina Šimková

Grafický design: Michal Schneidewind

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz **triangl print**

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

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem ■■■

www.freshtime.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Polovina Čechů investuje

Počet Čechů, kteří investují, každým rokem stoupá. Investiční produkty nyní využívá polovina dospělých. Ačkoliv největší oblíbené se dlouhodobě těší investování skrze produkty banky, na výsluní se postupně dostávají i nové technologie. Jak ukázal průzkum pro ČSOB Asset Management, investiční aplikace dnes používá každý šestý investor. Investoři si také přejí mít své finance vždy pod kontrolou. V ČSOB jim to umožňuje Investiční portál, díky kterému mohou své portfolio spravovat online a odkudkoliv.

Dvě třetiny Čechů využívají pro investování běžné bankovní produkty, jakými jsou například penzijní spoření, stavební či životní pojištění. Téměř čtvrtina pak využívá fondy nebankovních společností. Investiční aplikace, které se na trhu objevily nedávno, pak pravidelně používá již 16 % respondentů.

Jak začínající, tak pokročilí investoři průběžně rozšiřují svá portfolia i využívané produkty. Proto je pro ně důležité získat dobrý přehled a kontrolu nad svými financemi. Právě to nabízí Investiční portál ČSOB, který funguje jednoduše a lze ho ovládat přímo z mobilu. Klientům nabízí přehledný stav investic kdykoliv a kdekoliv. Umožňuje také investice aktivně nakupovat i prodávat.

„V dnešní době může být investování opravdu snadné, a to zejména díky digitálním platformám. Díky Investičnímu portálu mají klienti přehled o svých produktech na jednom místě, mohou se vždy podívat na to, jak si stojí. Klientům navíc prostřednictvím portálu nabízíme investiční zpravodajství nebo tipy na zajímavé příležitosti z celého světa,“ vysvětlil David Moravec, obchodní ředitel v KBC Asset Management, ČSOB pobočky. Oblíbenost investic na dosah ruky dokazuje i strmý růst investičních aplikací, díky kterým Češi nemusí chodit na pobočky bank a mohou investovat kdykoliv i po drobných částkách. To totiž tradičnější produkty v dřívější většině neumožňují. Příkladem takové aplikace je indigo ze skupiny ČSOB.

Jaké nástroje k investicím využíváte?

62,9 %	Investují skrze produkty své banky (termínované vklady, podílové fondy, penzijní nebo stavební spoření...)
22,4 %	Fondy či jiné produkty nebankovních finančních společností
9,1 %	P2P portály (Zonky, Bondster...)
15,5 %	Automatizované platformy nabízející ETF investice (Indigo, Portu, Fondee...)
18,6 %	Fondy kvalifikovaných investorů

Najdou se ale i tací (33 %), kteří investicím mimo běžné produkty velkých bankovních domů nedůvěřují. Většinou jde o klienty starších ročníků, kteří obecně méně věří internetu a mobilu. Desetina všech respondentů si pak přeje své investice vždy konzultovat se svým finančním poradcem.

Jak ukazují výsledky průzkumu, Češi si také oblíbili investice po malých částkách. Jednou z prvních technologií, která tímto způsobem klientům pomáhá investovat jejich finance, je služba ČSOB Drobné. Služba ČSOB Drobné zaokrouhlí každou platbu kartou nahoru na nejbližších vyšších 20 Kč. Zaokrouhlené částky pak drží stranou od běžného účtu, než takto klient nastřádá 300 Kč. Každých 300 Kč pak banka automaticky za klienta investuje. Její sjednání je velmi jednoduché a postačí několik kliknutí v mobilu.

„Díky podílovým fondům má každý příležitost investovat do atraktivních společností, které udávají tempo dnešní doby. Zatímco pro někoho tak mohou být nové aplikace a technologie zajímavým doplňkem do vlastního finančního portfolia, pro někoho mohou znamenat odrazový můstek ve světě investic,“ uzavřel David Moravec. (tz)

Příběh prezidentských vozů Peugeot

Reprezentace, komunikace, ochrana... vůz prezidenta republiky je mnohem víc než automobil! Značka Peugeot je jedním z dodavatelů Elysejského paláce již půl století, od vozu Peugeot 604, v němž jezdil v sedmdesátých letech dvacátý francouzský prezident Valéry Giscard d'Estaing, po Peugeot 5008 současné hlavy státu Emmanuela Macrona. Představme si vozy Peugeot, které se zapsaly do prezidentských dějin Francie.

Začneme současností, tedy Emmanuelem Macronem. Ten po svém zvolení dne 14. července 2017 přijel na slavnostní ceremoniál Peugeotem 5008 – autem, které si ponechal po celých prvních pět let ve funkci, a které je proto pravděpodobně nejčastěji filmovaným a fotografovaným vozem posledních pěti let. To však nutně neznamená, že se o něm ví nejméně. Kancelář prezidenta republiky ze zřejmých bezpečnostních důvodů tají podrobnosti o konkrétních detailech tohoto automobilu. Je známo pouze to, že byl stejně jako všechny vozy Peugeot 5008 vyroben v továrně v Rennes a poté předán specializované bretaňské firmě Centigon, která provedla jeho opancérování. Pokud jde o ostatní odlišnosti oproti sériovým vozům, je známo pouze uspořádání zadních sedadel (dvě sedadla místo tří, se specifickou středovou konzolou), umístění světel zajišťujících funkci majáku na masce chladiče a umístění znaku prezidentského úřadu na karoserii. Vše ostatní je přísně tajné.

Za „prehistorii“ značky Peugeot a Francouzské republiky se dají označit 20. léta minulého století. Alexandre Millerand, který byl 23. září 1920 zvolen třetím prezidentem republiky, jezdil od roku 1921 vozem Peugeot Type 156. Tento model byl prvním vozem vyráběným v Sochaux a představoval vrchol tehdejší nabídky značky. Byl vybaven impozantním řadovým šestiválcem o objemu 5954 cm³ a výkonu 25 koní. O více než půl století později si Francouzi zvolili za svého prezidenta milovníka řízení, automobilů a značky Peugeot. Dvacátý prezident Francouzské republiky, Valéry Giscard d'Estaing, přivedl Peugeot do Elysejského paláce v roce 1975, v roce, kdy byla na trh uvedena



nová vlajková loď značky, Peugeot 604. Další novinkou, kterou si tato výrazně moderní hlava státu vyžádala, bylo to, že vozy prezidenta již nebyly černé, ale „mechové“ zelené. Během sedmiletého funkčního období si Elysejský palác objednal čtyři vozy Peugeot 604. Tři z nich byly sériové modely, vrcholné verze SL s vidlicovým šestiválcovým motorem o objemu 2,6 litru a výkonu 136 k, které prezident občas sám rád řídil. Vedle nich byla pro slavnostní příležitosti vyhrazena prezidentská limuzína Peugeot 604. Ta byla vyrobena ve spolupráci s karosářem Heuliez a její předností byl rozvor prodloužený o 62 cm zajišťující komfort a luxus zadních sedadel. Zajímavostí byl také strop potažený imitací černé kůže. Na druhou stranu Elysejský palác neschválil projekt Peugeot 604 Landaulet (polokabriolet s možností otevření prostoru nad zadními sedadly), který navrhla karosárna Chapron. Jediný exemplář vyrobený v roce 1979 byl nakonec dodán nigerskému prezidentovi.

V roce 1991 získal Elysejský palác vůz Peugeot 605, o jehož prodloužení a opancérování se postarala bretaňská firma Labbé (z níž se později stala společností Centigon, která upravila prezidentský vůz Peugeot 5008). Tento model s vidlicovým šestiválcovým motorem o výkonu 170 koní byl opatřen pancířem z vysokopevnostní oceli a okny z neprůstřelného skla a polykarbonátového kompozitu. Vůz vážil 2500 kg, což je o 1000 kg více než standardní Peugeot 605 V6. Tuto limuzínu používaly

především hlavy států, které Francie hostila, například tehdejší vůdce Sovětského svazu Michail Gorbačov, bývalý egyptský prezident Husní Mubárak nebo také papež Jan Pavel II. Jacques Chirac používal během dvanácti let svého působení v Elysejském paláci pravidelně vozy Peugeot 607, které byly součástí vozového parku prezidentské kanceláře. Největší dojem na Francouze však tehdy bezpochyby udělal červený Peugeot 205 SR z roku 1984, se kterým jezdila prezidentova manželka po silnicích departementu Corrèze, jehož byla zastupitelkou. Peugeot 607 Paladine byl rozhodně nejkázanější a nejkratší dobu používaným prezidentským vozem Francouzské republiky. V roce 2007 hledal tým Nicolase Sarkozyho vůz, který by ztělesňoval obnovu a modernost, až bude nový prezident v den své inaugurace projíždět po Champs Elysées. Někdo si vzpomněl na koncepční vůz Peugeot 607 Paladine představený na ženevském autosalonu v roce 2000. Tento velkolepý vůz 607, který pro Peugeot vyrobila karosárna Heuliez, je více než pět metrů dlouhá limuzína přeměnná na polokabriolet se zatahovací skleněnou střechou zakrývající zadní sedadla. Interiér luxusně vybavila čalounická firma Hermès, která použila nádhernou modrou a krémovou kůži. Uvnitř vozu byl také bar, dvě nádherná elektricky nastavitelná křesla pro prestižní cestující a sklápěcí sedadlo otočené zády ke směru jízdy pro doprovod.

Na žádost týmu Nicolase Sarkozyho byl vůz Peugeot 607 Paladine převezen z muzea Peugeot a 16. května 2007 se pak k překvapení všech objevil na Champs-Elysées. I přes četné úpravy si vůz zachoval eleganci standardního modelu Peugeot 607. Na druhou stranu si instalace mechanismu stahovací střechy vyžádala výrazné zmenšení palivové nádrže: její objem byl pouhých šest litrů. To, co u koncepčního vozu nebyl problém, bylo vzhledem k hmotnosti vozu a spotřebě vidlicového šestiválcového problematické pro běžné použití. Peugeot 607 Paladine se proto již dále nepoužíval. (tz)



VARNSDORF TOS

VÝROBNÍ PROGRAM



HORIZONTKY



PORTÁLY



CENTRA



Všechny produkty
naleznete zde:



TOSVARNSDORF.CZ

TOS VARNSDORF a.s., Řiční 1774, 407 47 Varnsdorf, Česká republika
Tel.: +420 412 351 203, Fax: +420 412 351 490, E-mail: info@tosvarnsdorf.cz

**HEAVY DUTY
MACHINE TOOLS
SINCE 1903**