



Radní Langmajer o novém
územním plánu HMP



Česká kvalita: ručně šité boty
Radka Zachariáše

ČASOPIS HOSPODÁŘSKÉ KOMORY HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY

Z P R A V O D A J

www.hkp.cz

4/2009

Časopis, který sluší i vašemu domovu

- FRANŠÍZY HYPOTÉK
- ZAMĚSTNÁVÁNÍ CIZINCŮ
- PODNIKÁNÍ OČIMA KARDIOLOGA

IVETA
TOUŠLOVÁ:
*Příběhy prezidentů
i bezdomovců*

PRAŽSKÉ SLUŽBY

NEPŘEKO NATELNÝ SERVIS

- komplexní řešení odpadového hospodářství
- zimní a letní údržba komunikací
- stavební údržba komunikací, dopravní značení
- výroba tepelné energie



PRAŽSKÉ SLUŽBY, a.s.

A Pod Šancemi 444/1
180 77 Praha 9

T +420 284 091 111

F +420 284 091 505

E info@psas.cz

W www.psas.cz





FOTO: ARCHIV

Vážení čtenáři,

před pár dní jsem se stal nechtěným svědkem nepříjemné situace, kdy k nepříčetnosti rozzuřený otec spílal synovi, takovému klukovi samá ruka samá noha, že platí dost vysoké peníze na to, aby z něj jednou něco bylo, a kluk nevděčná, ničeho si neváží a na školu kašle už v září... Zkrátka, přeslechnout to nešlo, táta platil studia a kluk je flákal. Abych pravdu řekl, nevěděl bych v tu chvíli, na čí stranu se postavit. Plně jsem chápal snahu otce zabezpečit synovi vzdělání a usnadnit mu start. Ale rozumím i zoufalství mladého kluka, kterého nejspíš srdce táhne někam úplně jinam, a rodiči vybraná škola to nejspíš nebude. Jak rád bych tehdy zasáhl do jejich pře a vyprávěl jim o projektu „Řemeslo žije!“, který Hospodářská komora hlavního města Prahy a Magistrát hl. m. Prahy společně realizují. Projektu, který vznikl i proto, aby takové situace v životě rodičů a jejich dětí nenastávaly. Ono totiž není nutné, zda jednou budou mít naše děti před a za jménem řadu titulů. Daleko důležitější je, aby to, co jednou budou dělat, dělaly s láskou a úctou. Platí to o právníkovi, doktorovi, stejně jako o šikovném truhláři nebo skvělém ševci. Jen si přečtete rozhovor se ševcem Radkem Zachariášem v rubrice Česká kvalita a pochopíte, že vaše dítě může být šťastné pouze tam, kde si zcela věří, kde mu jeho schopnosti dovolují vyniknout a kde najde smysl toho, co dělá. Mluvte se svými dětmi, naslouchajte jim, ptejte se, co je baví a nesnažte si do nich promítat své sny. Tím neprospějete ani jim ani sobě.

Pokud společně zjistíte, že ruce vašich dětí jsou přímo stvořené k tomu, aby jednou něco tvořily, nebojte se na nás obrátit. Hospodářská komora hlavního města Prahy bude s potěšením stát u zrodu dalšího „machra“ v řemesle, člověka, na kterého budete moci, vy rodiče, být jednou hrdí, a který nám ostatním dokáže, že právem nazýváme české ruce zlatými.

S úctou,

Ing. Vladimír Srp
předseda představenstva HKP

OBSAH

1	Editorial
2–5	Z HKP
6–7	Téma: Zaměstnávání cizinců
8–9	Příběh: Žena, která oblékala slavné
10–11	Netradiční podnikání: Fransízy hypoték
12	Co, kdy, kde...
13	Seznamte se...
14–16	Novinky z HMP: Nový územní plán
17–18	Rozhovor s osobností: Iveta Toušlová
20	Podnikání při studiu
21–23	Česká kvalita: Boty od ševce Zachariáše
24–25	Aktuální téma: Úrokové sazby ČNB
26	Podnikání s chutí
27	Podnikání očima lékaře
28	Kultura

ZPRAVODAJ HOSPODÁŘSKÉ KOMORY HL. M. PRAHY 4/2009

Informační dvouměsíčník pro členy HKP. Vychází 6x ročně, náklad 5000 ks. Reg. Zn. MK ČR E17859. ISSN 1803-6244

Novinová zásilka pov. ČP, a.s., OZ Praha 1, č.j. 6390/98 ze dne 14. 4. 1998

Vydává: Servis HKP, nám. Fr. Kafky 7, Praha 1, tel.: 224 818 197, fax: 222 329 348, e-mail: hkp@hkp.cz, internet: www.hkp.cz

Šéfredaktor: Sára Bicek **Zástupkyně:** Mgr. Andrea Bezděková; **Grafická úprava:** Studio Metropolis s.r.o.

Tiskové zajištění: Rodomax, s.r.o.; **Fotografie v čísle:** archiv redakce, HKP, Sabai, archiv Ivety Toušlové, archiv Radka Zachariáše, Šimi Gastro, SPI International, Kudykam; **Představenstvo HKP – předseda:** Ing. Vladimír Srp; **místopředsedové:** Ing. Bohumil Mach, Ing. Jitka Albrechtová, Otakar Čapek, Ing. Michal Kotlín; **Členové:** Ing. Petr Kuchár, Petr Kužel, Ing. Petr Knapp, Ing. Vlastimil Navrátil, Ing. Martin Dvořák, Ing. Václav Okleštěk, Ing. Jan Maj, Ing. František Dombek, Ing. Jindřich Hess, Ing. Richard Motyčka;

Dozorčí rada: Ing. Zdenka Vostrovská, CSc., Ing. Ivan Lipovský, Ing. Radek Lanč, Gabriel Lukáč; **Úřad HKP – ředitel:** Zdeněk Kovář; **Vedoucí vnitřních vztahů:** Jana Vlčková; **Tisková mluvčí:** Mgr. Andrea Bezděková; **Manažer projektů rating MSP a INMP:** Jiří Svoboda;

Vedoucí oddělení vzdělávání: Ing. David Janata; **Oddělení vzdělávání:** PhDr. Helena Malá; **Oddělení zahraničí a EU:** Mgr. Marie Buňatová, Dr. Phil.

Manažer projektů Elektronické mýtné a kontaktní místa: Roman Pommer; **Recepce:** Liduše Schoberová



FOTO: ARCHIV HKP

Setkání s novináři

Ve středu 16. září se v pražské Hospodářské komoře konala tisková konference na téma „Finanční kapacita firem a Rating MSP“, na které před novináře vystoupili předseda představenstva HKP Ing. Vladimír Šrp, ředitel HKP Zdeněk Kovář a člen představenstva společnosti CCB – Czech Credit Bureau Ing. Pavel Finger, MBA.

Novináři se na konferenci dozvěděli, že až 11 procent českých firem není kvůli svému špatnému hospodaření vhodných pro poskytnutí státní dotace nebo půjčky od banky a u dalších 33 procent existuje střední riziko. Vyplývá to z analýzy, kterou pro Hospodářskou

komoru hlavního města Prahy uskutečnila společnost CCB - Czech Credit Bureau. Na druhou stranu však existuje početná skupina 56 procent firem, které by podmínky pro poskytnutí finanční podpory nebo úvěru pravděpodobně splnily. Zejména nebankovním věřitelům totiž v praxi často chybí potřebné informace, které by jim umožnily hospodaření firmy žádající o finance objektivně zhodnotit.

„Ve chvíli, kdy zjistíme problém, je pozdě. Rating MSP je optimálním nástrojem prevence a upozorní nás na něj dlouho dopředu, tedy ve chvíli, kdy se dá ještě vyřešit. Navíc celý proces podání žádosti o vypracování Ratingu není vůbec složitý proces, jak mají mnozí dodnes zažito. Domníváme se, že zvláště v dnešní době se jedná o velice potřebný a navíc účinný

nástroj, jak získat potřebné znalosti o ekonomickém zdraví své firmy,“ řekl na setkání s novináři předseda představenstva Hospodářské komory hl. m. Prahy.

Hospodářská komora Prahy proto přichází s několika novinkami. První z nich je **rozšíření nabídky Ratingu MSP i na podnikatele podnikající na základě živnostenského listu**. Rating v ceně 2600 korun pro nečleny a 2200 korun pro členy Komory se tak zpřístupní až statisícům nových subjektů. Druhou změnou je **zavedení dočasné snížené ceny pro firmy** ze 4200 korun na 3600 korun pro nečleny a 3200 korun pro členy komory.

„Na základě krize Hospodářská komora hlavního města Prahy zavedla taková opatření, aby byl Rating MSP umožněn všem živnostníkům v celé České republice a oni tak získali jasný přehled o svém ekonomickém zdraví,“ řekl na tiskové konferenci ředitel Hospodářské komory hl. m. Prahy.

Pro získání Ratingu MSP od Hospodářské komory hl. m. Prahy stačí, když zájemce vyplní příslušné formuláře na stránkách www.ratingmsp.cz a osobně či poštou je doručí na vybrané kontaktní místo, kterých je dnes na území České republiky již 71. Pak jen zbývá několik dní počkat, než zájemce obdrží heslo s přístupem ke svému ratingu.

Více informací o Ratingu MSP:
Jiří Svoboda, manažer projektu,
tel.: 224 818 197,
e-mail: svoboda@hkp.cz

Návštěva z Maďarska

V pátek 18. září navštívila Hospodářskou komoru hlavního města Prahy více než třicetičlenná delegace členů Obchodní komory města Győr v Maďarsku, pobývajících v České republice na pracovní návštěvě. Obyvatele tohoto šestého největšího města v Maďarsku uvítal ředitel hospodářské komory hl. m. Prahy Zdeněk Kovář a stručně je seznámil s činností pražské Komory. Poté vystoupil p. Jiří Svoboda, manažer projektů, a maďarské podnikatele seznámil s v minulosti realizovaným a velice úspěšným projektem „Praha technická“, který se u členů Komory Győr setkal s velkým zájmem a vyvolal vlnu dotazů na podrobnosti projektu.

Poté ředitel Hospodářské komory Prahy nabídl győřským podnikatelům možnost zprostředkování kontaktů na pražské podnikatele a vyjádřil naději, že se oběma Komorám podaří navázat pracovní styky, které budou ku prospěchu oběma stranám.



FOTO: ARCHIV HKP

Na samý závěr setkání předal prezident Obchodní komory Győr Antal Mihalicz řediteli Hospodářské komory hl. m. Prahy „Památní list“ v českém jazyce a poděkoval za přijetí a poskytnutí informací, které, jak dodal, by rádi uplatnili i ve svém městě.



Podnikatelé se připravovali na zavedení datových schránek

Ve středu 23. září se velká zasedací síň Hospodářské komory zaplnila do posledního místa. Důvodem byl první z cyklu seminářů k problematice zavedení datových schránek, který se ze strany podnikatelů setkal s ohromným zájmem.

Seminář se konal v rámci celorepublikových školení podnikatelů, které pořádá Hospodářská komora České republiky. Jejich hlavním cílem je připravit podnikatele na ostrý provoz datových schránek, který nastane 1. listopadu letošního roku, to znamená detailně vysvětlit, co je datová schránka, jak funguje, jaké jsou možnosti jejího využití a mnoho dalších důležitých informací.

Činnost Hospodářské komory hlavního města Prahy prezentoval v úvodu semináře její ředitel, p. Zdeněk Kovář. Poté zazněly prezentace na téma: „Právní základ k systému datové schránky“ a „Vstup do procesu používání datové schránky“ s praktickými ukázkami demoverze datové schránky. Dotazy podnikatelů byly jasným důkazem, že o danou problematiku mají zájem a chtějí být na práci s datovými schránkami dobře připraveni. Na samý závěr semináře zazněla prezentace České pošty.

Druhý seminář se, za stejného zájmu ze strany podnikatelů, konal ve čtvrtek 8. října. Dokazuje to skutečnost, že podnikatelé velice výrazně vnímají absenci informací o celém systému, který se má už 1. listopadu stát běžnou součástí jejich podnikání.

Další semináře k problematice datových schránek se budou konat v Hospodářské komoře hl. m. Prahy ve dnech 20. října a 12. listopadu 2009, vždy od 9:00 do 13:30 hod. Pokud máte zájem se zúčastnit, registrujte se na <http://datovky.hkp.cz>.

Pražské kolektory přivítaly 5000. návštěvníka

23. září vykročil na prohlídku pražských podzemních kolektorů návštěvník s pořadovým číslem 5000. Neobešlo se to samozřejmě bez účasti novinářů, gratulací a drobných dáreků.

Jubilejním návštěvníkem se stal do té chvíle nic netušící Jakub Sušek. Přímou v prostoru důlního nádraží kolektoru C1, ležícím 30 m pod Senovážným náměstím, mu poblahopřál generální ředitel společnosti Kolektory Praha, a.s. a místopředseda představenstva Hospodářské komory hl. m. Prahy Otakar Čapek a předal mu originální pamětní list.

Poté co skupina návštěvníků, neskrývajících velké překvapení, nasedla do vláčku, aby se vydala na svou plánovanou prohlídku, byla zahájena tisková konference. Společně s generálním ředitelem Kolektorů Praha a.s. na ní vystoupili předseda představenstva Hospodářské komory hl. m. Prahy Ing. Vladimír Šrp, zastupitel hl. m. Prahy Jan Svátek a vedoucí střediska Kolektory Praha, a.s. Václav Černý. Předseda představenstva HKP novinářům připomněl, že prohlídky pražských kolektorů jsou součástí



projektu „Praha technická“, který Hospodářská komora Prahy úspěšně realizovala. Hovořil také o rezervačním systému, který pražská Komora vytvořila a díky němuž návštěvníci mohou z pohodlí domova pomocí internetu zvolit termín a trasu své návštěvy dlouho dopředu.

Pro velký zájem o prohlídky pražského technického podzemí se od 1. října konají prohlídky už dvakrát týdně, a to vždy v pondělí a ve středu odpoledne.

Více informací o prohlídkách kolektorů najdete na www.hkp.cz/prohlidka-podzemí, na www.hkp.cz/fotogalerie si pak můžete prohlédnout fotografie z prohlídky i z vítání jubilejního návštěvníka.

Konference nabídla možnost vzájemné komunikace škol a podniků

Jak zvrátit negativní prognózy vývoje oborů vzdělání s výučním listem a obnovit prestiž řemesla u nás? Na tuto a mnoho dalších otázek hledali odpověď účastníci odborné konference „Zaměstnavatelé v komunikaci se středními školami“, kterou v pondělí 7. září uspořádal ve velké zasedací síni Magistrátu hl. města Prahy Odbor školství, mládeže a tělovýchovy MHMP ve spolupráci s Hospodářskou komorou hl. m. Prahy.

Konference se účastnili představitelé veřejné správy ve školství a hlavního města Prahy, ale také nejvýznamnější zástupci zaměstnavatelů, profesních skupin a cechů a reprezentanti středních škol a akademické obce. Cílem akce bylo shromáždit co nejvíce pohledů na řešení problémů, vyplývajících z oddělení učňovského školství od podnikatelské sféry na počátku 90. let. Odborníci také hledali účinné prostředky na podporu vzdělávacích oborů s výučním listem.

V dopolední části konference zazněla vystoupení účastníků, jejichž cílem bylo hlavně objasnit problematiku tohoto typu vzdělávání v naší republice, stejně jako poznatky firem, které již na bázi vlastního vzdělávání budoucích řemeslníků fungují. Odpolední část pak byla ve znamení panelové diskuze, při které byl dán prostor vyjádřit svůj názor všem zúčastněným.

Součástí celodenního setkání odborníků byla i tisková konference, která měla seznámit novináře s dalšími aktivitami projektu

a novinkami na poli učňovského školství. Ředitel Hospodářské komory hlavního města Prahy novináře seznámil s úlohou pražské Komory na projektu a vyzdvihl zvláště jedinečný informační materiál, který v rámci projektu vzniká: „*Máme zpapovány personální informace z více, než 150 pražských podniků, které zaměstnávají čtvrtinu všech zaměstnanců na území Prahy. Díky stále probíhajícímu výzkumu projekt disponuje jedinečným přehledem aktuálního stavu na trhu práce v řemeslných profesích v hlavním městě. Po zpracování získaných údajů budeme moci předložit dětem opouštějícím základní školy i jejich rodičům nezkrácené informace o pracovním uplatnění řemeslníků. Věříme, že se díky tomu mohou stát řemeslné obory znovu plnohodnotnou alternativou k dalším typům středoškolského vzdělání.*“

Učňovské školství se od roku 1991 výrazně mění. Potýká se také s dlouhodobým poklesem prestiže vzdělání ukončeného výučním listem. Z toho vyplývá i pokles zájmu o tyto obory. Velkou měrou přispívá ke krizi učňovských oborů i klesající počet 15letých žáků v populaci, kteří končí základní školu. Magistrát hlavního města Prahy proto ve spolupráci s Hospodářskou komorou hl. m. Prahy realizuje od roku 2008 projekt „ŘEMESLO ŽIJE!“, komplexně podporující učňovské školství a řemesla. Projekt je plánován do roku 2013 a jeho cílem je mimo jiné i výrazně větší zapojení zaměstnavatelů do přípravy žáků na povolání v oborech s výučním listem.

INZERCE



**Navštivte kontaktní místo Czech POINT
v sídle Hospodářské komory
hlavního města Prahy**



HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY

Poskytujeme:

- ✍️ Výpisy z Živnostenského rejstříku
- ✍️ Výpisy z Obchodního rejstříku
- ✍️ Výpisy z Rejstříku trestů
- ✍️ Výpisy z Katastru nemovitostí
- ✍️ Výpisy z insolvenčního rejstříku
- ✍️ Výpisy z bodového hodnocení řidičů
- ✍️ Přijetí podání podle živnostenského zákona (§ 72)
- ✍️ Vydání ověřeného výstupu ze Seznamu kvalifikovaných dodavatelů
- ✍️ Podání do registru účastníků provozu modulu autovraků ISOH
- ✍️ Vidimaci (ověření shody opisu nebo kopie dokumentu)
- ✍️ Legalizaci (Ověření pravosti podpisu)
- ✍️ Přijetí žádosti o zřízení datové schránky
- ✍️ Konverzi dokumentů

**Objednáním na čísle 224 818 197 máte
zaručeno přednostní vyřízení vašich
požadavků!**

Czech POINT
Hospodářská komora hl. m. Prahy
nám. Franze Kafky 7, 110 00 Praha 1
tel. 224 818 197
hkp@hkp.cz
www.hkp.cz

Pondělí - pátek:
8:00 - 11:30
a 12:00 - 15:00 hod
nebo po předchozí telefonické
dohodě

NA NÁM. FRANZE KAFKY 7 PRO CZECH POINT I OVĚŘOVÁNÍ

Hospodářská komora hl. m. Prahy poskytuje služby Czech POINT, ověřování pravosti podpisu (legalizaci) či ověření kopie dokumentu (vidimaci) nejen podnikatelům, ale každému, kdo takovou službu potřebuje. Objednáním na čísle 224 818 197 máte navíc zaručeno přednostní vyřízení vašich požadavků.



FOTO: ARCHIV HKP

Czech POINT

Tato služba umožňuje občanům a podnikatelům přístup k ověřeným dokladům – výpisům z Informačních Systémů Veřejné Správy (ISVS), konkrétně z následujících registrů:

- Obchodního rejstříku
- Živnostenského rejstříku
- Katastru nemovitostí
- Rejstříku trestů
- Registru řidičů - výpis bodového hodnocení osoby
- Seznamu kvalifikovaných dodavatelů
- Registru Ministerstva životního prostředí – MA ISOH (správa a kontrola agentury)
- Insolvenčního rejstříku
- a můžete učinit podání podle § 72 živnostenského zákona

Jak lze výpis získat

Stačí navštívit Hospodářskou komoru hl. m. Prahy, nám. Franze Kafky 7, Praha 1 v době od 8:00 do 11:30 a 12:00 - 15:00 hod nebo kdykoli po objednání na čísle 224 818 197.

Výpis ze všech výše zmíněných rejstříků Vám bude vyhotoven na počkání.

K získání výpisu není nutné předkládat žádné doklady (mimo výpisu z rejstříku trestů, z registru řidičů, z registru Ministerstva životního prostředí a při podání podle § 72 živnostenského zákona, kde je nutné prokázat svoji totožnost občanským průkazem

nebo cestovním pasem), stačí pouze uvést jednoznačné identifikátory. Pro získání výpisu z registrů ISVS: (IČ pro rejstříky a seznam kvalifikovaných dodavatelů, katastrální území a číslo listu vlastnictví pro získání výpisu z katastru nemovitostí, totožnost u výpisu z rejstříku trestů a z registru řidičů, totožnost a IČ u výpisu z registru Ministerstva životního prostředí a při podání podle § 72 živnostenského zákona, IČ nebo jméno a příjmení u výpisu z Insolvenčního rejstříku).

Ověřování shody obsahu nebo kopie s listinou a ověřování pravosti podpisu (vidimace a legalizace)

Vidimace umožňuje vytvářet kopie listin (vidimované listiny), které mají stejnou právní relevanci jako původní předkládané listiny. Legalizace ověřuje pravost podpisu osoby, u které byla zjištěna totožnost. V prvním případě nemusí žadatel předkládat vůbec žádné doklady, mimo samotné listiny, kterou chce vidimovat. V druhém případě se musí žadatel na kontaktní místo dostavit vždy osobně a předložit listinu, na které chce ověřit pravost podpisu. Dále se musí prokázat alespoň jedním zákonem předepsaným dokladem totožnosti viz. níže.

Jaké doklady

je nutné mít s sebou:

Žadatel o legalizaci předloží k prokázání své totožnosti platný:

- občanský průkaz nebo cestovní doklad, jde-li o státního občana ČR,
- průkaz o povolení k pobytu nebo cestovní doklad anebo průkaz totožnosti občana členského státu EU, jde-li o cizince,
- průkaz žadatele o udělení azylu, jde-li o osobu, která podala žádost o udělení azylu,
- průkaz o povolení k pobytu azyllanta, jde-li o osobu, které byl udělen azyl,
- průkaz žadatele o udělení dočasné ochrany, jde-li o osobu, která podala žádost o udělení dočasné ochrany, nebo
- průkaz cizince požívajícího dočasné ochrany, jde-li o osobu, které byla udělena dočasná ochrana.

Cena

U vidimace žadatel zaplatí 30 Kč za každou i započatou ověřenou stranu předkládané listiny formátu A4 a u legalizace 30 Kč za každý ověřený podpis.

Od 1.10. vstoupil v platnost nový ceník, přesto zůstává Czech POINT provozovaný v síti pracovišť Hospodářské komory ČR stále nejlevnější v celé České republice.

Vydání ověřeného výpisu z:	1. strana	další strana
Obchodního rejstříku	90 Kč	50 Kč
Živnostenského rejstříku	90 Kč	50 Kč
Katastru nemovitostí	90 Kč	50 Kč
Rejstříku trestů (bez ohledu na počet stran)	50 Kč	neučtuje se
Registru řidičů – výpis bodového hodnocení osoby	60 Kč	50 Kč
Seznamu kvalifikovaných dodavatelů	90 Kč	50 Kč
Registru MŽP ČR – (správa a kontrola agentury)	90 Kč	50 Kč
Insolvenčního rejstříku	90 Kč	50 Kč
Další služby		
Přijetí podání podle § 72 živnostenského zákona		50 Kč
Provedení autorizované konverze dokumentů (za každou i započatou stranu)		30 Kč
Vyřízení žádosti o zřízení datové schránky		bezplatně

Strasti a slasti thajských masáží

Jsou podnikatelé, kteří na těžkosti podnikání láteří značně naštvane nebo odevzdaně. A pak existují ti, kteří i sebevětší překážky a úskalí dokážou vylíčit s humorem. **IVANA WALDSTEINOVÁ**, spolumajitelka salonu **SABAI** a jeho ředitelka **HANA ŠTĚTINOVÁ**, patří k těm druhým. Při svém vyprávění se usmívají, často i smějí tomu co všechno už absolvovaly, jako by to byla ta nejjednodušší věc na světě. A člověk jen němě žasne, co všechno je „na tom světě možné“ a obdivuje vytrvalost a ohromnou houževnatost, se kterou obě dámy své podnikání zvládají.



FOTO: ARCHIV SABAI

POSTAVILY JSTE SE PŘED LETY PŘED NELEHKÝ ÚKOL: POSKYTOVAT V ČECHÁCH KVALITNÍ THAJSKÉ MASÁŽE. PŘEDPOKLÁDÁM, ŽE ZAČÁTEK VAŠEHO PODNIKÁNÍ NEBYL Z TĚCH JEDNODUCHÝCH?

Kdybychom věděly, co nás čeká, vůbec bychom se do toho nepustily. Od první myšlenky k otevření to určitě byly tři roky. Narazily jsme na spoustu problémů s pracovními smlouvami, překlady, dokonce v té době u nás nešlo ani založit si živnostenský list na thajské masáže, protože takový předmět podnikání neexistoval. A na úřadech nám nikdo moc nepomohl, protože jsme po nich chtěly něco, co do té doby neznali. Vůbec jsme netušily, kolik byrokratických problémů se na nás z obou zemí valí. Dostat sem první thajské masérky trvalo skoro rok, teď už to umíme i za půl roku. A vlastně jsme to byly my, kdo vyšlapal cestičku všem následovníkům, protože na úřadech se mezitím naučili, co všechno je třeba, dokonce nás zařadili do kolonek. Začátky byly vážně těžké, protože než jsme třeba vyběhaly poslední razítko, ta první mezitím propadla. To byl vážně šok než jsme vůbec prolomily tu byrokratickou bariéru. A pak, když už se to konečně všechno povedlo vyřídit a zařídít, vydal živnostenský úřad nařízení, že všichni cizinci, kteří zde chtějí pracovat, musejí projít rekvalifikací.

REKVALIFIKACE?

No vážně. Nám přijede Thajka, která 30 let masíruje, má na to certifikát a musí absolvovat rekvalifikační kurz u člověka, který zajisté nemá tolik zkušeností jako thajská terapeutka

s buddhistickým přístupem a úctou k tělu. Terapeutka přijede a měsíc se rekvalifikuje, aby vůbec mohla dostat pracovní povolení a mohla začít dělat to, kvůli čemu je v naší zemi. A oni je tam učí, jak se jmenuje který sval, jak se masírují záda, nohy a jak hlava, přitom ony to umějí tisíckrát lépe! Vždyť taková nedůvěra je musí urážet! Když se člověk s určitými administrativními úkony vypořádá, přijde nemilé překvapení...

ASI MLUVÍTE O VLÁDNÍM NAŘÍZENÍ, KTERÉ NA TÉMĚŘ ŠEST MĚSÍCŮ ZAKÁZALO VYDÁVÁNÍ VÍZ...

To je přesně ono - ze dne na den, bez předchozího oficiálního upozornění, bylo 1. dubna pozastaveno vydávání dlouhodobých pracovních víz z Thajska. Což samozřejmě komplikuje naše obchodní plány, protože kvalitní terapeutky musejí být z Thajska, nikdo jiný, žádný sebelepší masér od nás nebo z Evropy je nemůže nahradit, tolik je jejich způsob práce, myšlení a přístup k lidskému tělu odlišný. (vydávání víz bylo povoleno až od 22. září – pozn. autorky)

Na druhou stranu je však toto opatření vhodné pro pročištění trhu s thajskými masážemi, který v poslední době zesílil, ne vždy v dobré kvalitě a s vhodným hygienickým zázemím. Určitá složitost procesů a vyšší kontrola ponechá na trhu zavedené firmy, které mají zájem o seriózní nabídku thajských masáží se všemi úskalími, které k tomu patří. Silné společnosti, mezi které SABAI za léta působení na českém trhu patří, by toto opatření nemělo ohrozit. Novým firmám, které začínají svou činnost, může vládní opatření velmi narušit obchodní záměr.

NICMÉNĚ, VRAŤME SE JEŠTĚ K PROCESU ZÍSKÁVÁNÍ ZAHRAŇIČNÍCH PRACOVNÍKŮ. CO VŠECHNO OBNÁŠÍ?

V Thajsku máme přátele, které nám testují doporučené terapeutky. My samozřejmě nahlížíme do získaných odborných znalostí, certifikátů ze škol, zohledňujeme i praxi v zahraničních resortech. Zásadní je i zdravotní stav terapeutek a výpis z rejstříku trestů. Máme-li rozhodnuto o výběru terapeutek, začneme jim vyřizovat pracovní povolení, překládat a ověřovat patřičné dokumenty. Thajská ambasáda má samozřejmě právo a povinnost do procesu zasáhnout, jejich pracovní zákon je jistě odlišný od našeho. Ambasáda se chodí podívat i do pobočky,



FOTO: ARCHIV SABAI

kde terapeutky pracují, kontroluje i byty, zda vyhovuje zázemí jejich požadavkům. Ve chvíli, kdy naše žádosti projdou ambasadou, je proces v Čechách ukončen. Aby thajské terapeutky mohly opustit zemi, musí ještě zažádat v Thajsku patřičné úřady. Bez schválení thajských úřadů, i přes povolení a udělení víza do Čech, je z jejich rodné země nepustí.

Po celou dobu procesu vyřizování patřičných dokladů SABAI pracujeme na tom, aby ihned po příjezdu a po absolvování pracovního tréninku měly práci, aby neseděly a nečekaly na zákazníka. Tato fáze trvá i půl roku. Než si vytvoří stálou klientelu, musíme se postarat, aby měly každý den práci. Musíme také sehnat a zařídit byt. Ve chvíli, kdy už jsou konečně jsou tady, je nutné se o ně kompletně postarat. Zařídit a platit jim zdravotní pojištění, vybavit rodné číslo, ukázat, kde se dá co koupit, jak se dostat do práce, naučit je základní česká slova, chodit s nimi k lékaři, když je potřeba... No a samozřejmě hlídáme, aby jim nepropadla pracovní víza.

KOLIK TERAPEUTEK ZAMĚSTNÁVÁTE?

Teď máme po SABAI pobočkách po republice, to znamená v Praze, Brně a ve Svaté Kateřině, 25 terapeutek. Máme pobočku i na Slovensku, v Bratislavě, kde je asi 15 dívek.

ZVYKLI SI ČEŠI NA THAJSKÉ MASÁŽE?

Provoz SABAI je založen na české klientele, cizinci tvoří jen okrajovou část a ještě to většinou bývají cizinci zde žijící nebo pracující. Nejsme tak dotčeni poklesem turistického ruchu, turisté tvoří jen mizivou část naší obsazenosti. Češi se

naučili o své tělo víc starat, chodí k nám a postupně si zvykají i na to, že s přibývajícím klientelou narůstá i počet dní na rezervaci masáže. Pětiletým úsilím jsme dosáhli téměř 100% obsazenosti našich center a to téměř celoročně. Klienti jsou zvyklí se v předstihu objednávat a péči o své tělo si tak pravidelně zařadit do časového rozvrhu. To je to, proč naše centra vznikají, thajské masáže nejsou již jednorázovým luxusem. Česká klientela si ráda zvykla na pravidelnou preventivní masáž a následuje celoevropský trend v péči o tělo. Naši klienti často navykají na thajské masáže i svou rodinu a přátele. Existuje málo dáreků, které stoprocentně potěší, thajskou masáž si zajisté vychutnají všechny generace.

TOHLE ASI NENÍ PODNIKÁNÍ NA RYCHLÉ ZBOHATNUTÍ, SPÍŠ BĚH NA DLOUHOU TRAŤ...

To opravdu není. Naše náklady na provoz jsou velmi vysoké, takže každé neplánované prodloužení, jako nastalo teď, může být nebezpečné, když firma není připravena na neočekávané události. Ač se to nezdá, musíme počítat s každou korunou. Když to vezmete, kolik stojí výplaty, provoz, letenky, pojištění, dovolené, městská doprava... Všechny tyto náklady musí být zohledněny v cenách masáží.

Tohle podnikání skutečně není o tom, že jdeme brzy do zisku. Za prosperitou firmy je hodně práce a dlouhý čas plánování obchodních aktivit. Rekonstrukci pobočky ve Slovanském domě jsme například plánovaly dva roky. Od dubna jsme v novém, zdvojnásobily jsme kapacitu, vše je mnohem komfortnější. Ale rekonstrukce se musela dělat při nepřetržitém provozu, protože jsme si nemohly dovolit úplně uzavřít pobočku na několik měsíců, i věrní klienti by mohli hledat náhradu služeb.

JINÁ KULTURA VAŠICH ZAMĚSTNANKYŇ S SEBOU URČITĚ PŘINÁŠÍ I RŮZNÁ ÚSKALÍ, JSOU MEZI NIMI I HUMORNÉ OKAMŽIKY?

To určitě, například když přiletěla první várka terapeutek, vůbec je nenapadlo, že v únoru tu nebývá nejtepleji. Vystoupily z letadla v žabkách a krátkých rukávech, takže se hned běželo nakupovat zimní oblečení. S jejich jídly, která jsou lahodná, nicméně velice aromatická, také bývají perné chvíle, třeba když jsme pátrali po zdroji neuvěřitelného zápachu v jinak krásně uklizeném a čistém bytě. Nenapadlo nás, že budou na topení sušit kousky pokrájeného kapra...

ALE NAOPAK URČITĚ EXISTUJE SPOUSTA VĚCÍ, KTERÉ BYCHOM SE OD NICH MOHLI UČIT...

Thajci se o sebe starají mnohem víc než my. Zdravě jedí, o své tělo pečují. I v tom smyslu, že mu mnohem více naslouchají, masáže patří k jejich kultuře naprosto neodmyslitelně. Tam je třeba naprosto normální, že člověk jde ve dvanáct v noci z práce a cestou domů se staví na reflexologii chodidel. V tomhle jsou mnohem dál než my.

Andrea Bezděková



FOTO: HKP

ŽENA, KTERÁ OBLÉKALA SLAVNÉ

Co podnikatel, to jedinečný příběh. Jsou příběhy, které plynou hladce a prorokují šťastný konec, jiné se šmodrchají a další dokonce mohou končit tragicky. Ten, který si život nachystal pro **MILI KRAUS**, je plný kotrmelců, ale je v něm obsažená ohromná síla člověka, který navzdory osudu dokázal jít za svým snem.

Překážky této drobné sympatické ženě život stavěl přes cestu už v mládí. Ačkoli toužila po vzdělání výtvarného směru, politické přesvědčení rodičů bylo pro tehdejší režim nepřijatelné a jak to bývalo zvykem, pykat musela celá rodina. Pro dítě nepřítel státu nebylo na školách místo a jí nezbylo,

než absolvovat potravinářskou školu a věnovat se výrobě lahůdek, které ze srdce nenáviděla. Šití a navrhování oblečení se jí tím sice vzdálilo, ale láska k této práci tím jen vzrůstala.

„Dnes si často vzpomenu na paní učitelku ze základky, kterou jsem asi v sedmnácti potkala a vyprávěla jí, jak jsem nešťastná, že nemohu dělat to, co mám ráda a co

mě baví. Ona tenkrát řekla: Jestli tím žiješ, tak se k tomu vrať. A měla pravdu, i když mi to došlo až o hodně později,“ vypráví o své dlouho nenaplněvané touze Mili Kraus.

Když se pak po revoluci naskytla možnost podnikat, neváhala ani minutu a vrhla se naplno do šití a navrhování. Kvalita provedení, invence a vkus si brzy

našel své stálé zákaznice a do práce přibyla kolegyně. Paní Kraus otevřela dílnu, získala kontakty na návrháře a práce utěšeně přibývalo. Začaly chodit i pozvánky na módní přehlídky. Hned při té první, na Novotného lávce, byly modely paní Kraus vyhodnoceny diváky jako nejlepší. Úspěch začal střídát úspěch, následovaly další a další přehlídky a paní Kraus si pronajímá butik v Královské ulici na Praze 1. V té chvíli si ale opět osud začal hrát na režiséra: v Královské ulici a jejím okolí se o měsíc později začalo se stavbou kolektorů. Butik na staveništi se nemůže pyšnit výhodnou polohou. Přesto si do něj nacházeli lidé cestu a jeho modely se staly vyhledávanými. Studenti výtvarných škol sem chodili pro invenci, cizinci obdivovali a hojně nakupovali oděvy, které vynikaly nápadem i kvalitou provedení. Přesto byl nájem stále velkou a nezanedbatelnou položkou.

Díky přehlídkám se o šikovnosti majitelky brzy vědělo a dílna si rozhodně na nedostatek práce stěžovat nemohla. Tou dobou už Mili Kraus zaměstnávala na plný úvazek 6 až 8 šiček. Dílna dostávala nové prestižní zakázky, například šití dobových kostýmů pro historický kalendář, ve kterých pak pózovaly tehdy začínající modelky Iva Kubelková, Jitka Kocúrová nebo Alena Šeredová. Ačkoli přehlídky paní Kraus kvůli finanční náročnosti vzdala, zájem o její práci byl obrovský. Oslovil ji Osman Lafita a dílna paní Kraus šila všechny kolekce pro jeho firmu Taiza, další velkou zakázkou bylo šití kolekce pro Kláru Nademlínskou.

„Mojí velkou chybou bylo tenkrát to, že jsem všechno dělala sama – personalistiku, účetnictví, výrobu, vymýšlela modely, technologii výroby, střihala, všechno jsem dělala sama.“

Zdálo by se, že vše je v nejlepšímu pořádku, ale právě tito dva návrháři se začali zpožďovat s platbami a paní Kraus musela platit vysoký nájem butiku, své zaměstnance, materiál...

„Stala se věc, kterou jsem absolutně podcenila. Najednou jsme byli bez peněz. A řekněte zaměstnancům, že jste bez peněz, když jsou mezi nimi matky samoživitelky. Tenkrát jsem to chtěla zachránit stůj co stůj a stále doufala, že z toho vybere.“

Z butiku dostala výpověď, výplaty a odvody za zaměstnankyně se rozhodla táhnout ze svého. Karta se ještě na chvíli obrátila a Mili Kraus dostala zakázky na šití kostýmů pro zahraniční filmové produkce. Začala spolupracovat s oscarovými

návrháři Carlosem Poggioli a Gabrielou Pescucci. Stříhala a šila kostýmy pro filmy *Mlhy Avalonu*, *Van Helsing*, *Omen*, *Tristan a Izolda*, *Kletba bratří Grimmů*. Právě posledně jmenovaný film jí mohl pomoci zaplatit většinu dluhů, ale i ten zakusil něco finančních potíží, ve filmování nastala pauza a paní Kraus už nebylo pomoci. Začaly chodit upomínky, naskakovala penále, bylo třeba propustit zaměstnankyně. Některé to pochopily a odešly samy, ale zbylé se zaštitily právníky a zákoníkem práce a bylo nutné jim zaplatit odstupné.

„Uvědomila jsem si, že se tu udělaly zákony, které vám pomohou začít podnikat, ale už neexistují zákony, které malého živnostníka ochrání. V důsledku je člověk



Kostýmy pro film *Kletba bratří Grimmů* šila dílna Mili Kraus

za to, že zaměstnával lidi na plný úvazek a ne vlastní vinou se dostal do potíží, akorát bit. Nakonec jsem si připadala jako prašivá ovce a kdejaká paní na úřadě nade mnou ohrovovala nos a jednala se mnou jako s podvodníkem nejhoršího kalibru. Když jsem šla na finanční úřad a řekla, že to nezvládám, šéfúřadu mi poradil, ať ty lidi vyháším a nestarám se o ně. To samé na sociálce. V podstatě měli pravdu, ale je to z principu špatně. Nakonec jsem to musela všechno zaplatit.“

Dluhy se začaly dostávat do obldných rozměrů a tehdy Mili Kraus se svým manželem udělali zoufalý krok a prodali svůj byt, rozdělili majetek. Dluhy paní Kraus zaplatila, ale ocitla se na úplném dně.

„Nastala rodinná tragédie. Moje tragédie. Nejsem nikde nahlášená, nikdo mě nechce k sobě vzít, protože každý má

svého dost a kdo touží po tom, aby mu vrazil domů nějaký ambiciózní exekutor. Celá tato zkušenost ovlivnila mou rodinu, ale také mi otevřela oči a pomohla vidět dění kolem drobných podnikatelů v ČR hodně reálně. Nemohu se smířit s faktem, že zákony tohoto státu likvidují malé firmy poskytující pracovní místa, že neexistuje řádná ochrana, natož daňové úlevy pro tyto schopné lidi. Nedivím se, že to v ČR vypadá tak, jak to vypadá.

Dcera paní Kraus – nadaná výtvarnice a kamarádka, se kterou paní Kraus pracovala od samého začátku svého podnikání, se rozhodly pokračovat v téhle práci a zřídily si Krejčovský atelier. Pracují a pomalu se odráží ode dna, aby opět

pokračovaly v cestě za svým životním snem. Teď například šijí modely do butiku Ivany Follové ve Vodičkově ulici.

„Náš největší potenciál je v zakázce nebo ve výtvarné tvorbě. Nechci se vzdát a chci mít zpátky na ulici krejčovský salón. Ale jestli k tomu někdy dojde, budu především spolupracovat s dobrým právním poradcem, ekonomem a s kvalitní účetní firmou. A na to potřebujete dost peněz. Lásky k práci je jedna věc, ale na podnikání to nestačí.“

Reakce zákazníků, kteří se jí ozývají i po několika letech, jsou velkou motivací k tomu, aby to nevzdala. Přes všechny potíže, nezdary a krachy ji radost z práce, chuť tvořit i ohromná invence, která z ní musí ven a je silnější než všechny problémy, donutily postavit se a jít za svou touhou dál. I takové může být podnikání.

Andrea Bezděková

GEPARD FINANCE – BRZY V KAŽDÉM MĚSTĚ?

Slovo franšíza nám není tak neznámé. Uvykli jsme mu ve světě kosmetiky, restaurací či takzvaných fast food, ale franšizování hypoték nám asi bude znít poněkud nezvykle. Nicméně existuje a úspěšně se jím zabývá společnost Gepard finance. Její generální ředitel **ING. JAN KRUNTORÁD** o svém nezvyklém podnikání hovoří jako o něčem naprosto přirozeném a snadném, nicméně nezastírá, že taková přeměna stála firmu dva a půl roku perné práce.

Franšizovat hypotéky, to je skutečně netradičně pojaté podnikání...

Dříve jsme byli hypotečním brookerem, který organizoval své vlastní lidi, své vlastní regionální pobočky a dělal hypotéky. Nyní jsme franšizorem, tedy tím, kdo dělá podnikatelské podhoubí svým franšizantům a jejich makléřům. Zajišťujeme jim velkoobchodní smlouvy, informační technologie, marketing, vzdělávání a školení a franšizant se v podstatě stává naším klientem. Dostali jsme se tak od toho, kdo poskytuje hypotéky, k tomu, kdo učí dělat hypotéky další subjekty a nabírá další franšizanty. Nám je jedno, jestli ten člověk už hypotéky dělal a chce si otevřít vlastní podnikání s menším rizikem neúspěchu nebo je nedělal a je to investor, který si sežene potřebné lidi. My mu je v poměrně krátké době vyškolíme, aby vše uměli jako ti, kteří to dělají kupříkladu už dva tři roky. S přechodem na systém franšizingu jsme museli změnit hodně věcí. Ten netradiční prvek je hlavně v rozměru chápání služby, kterou poskytujeme.

Jste jediní v republice, kdo franšizuje hypotéky?

Jsmo. A znamenalo to provést neskutečné množství zásadních změn od organizační struktury, změny brandů firemní marketingové komunikace, vytvoření systémového a provozního manuálu. Bylo potřeba i vytvořit speciální smlouvu, která nemá v obchodním právu žádný vzor, je to unikátní dokument. V našem oboru jsme skutečně na trhu jediní. Určitě nejsme poslední, ale jsme takovými průkopníky. Než jsme se jím stali, trvalo to dva a půl roku a stálo nás to víc jak deset milionů přímých investičních nákladů. Ty nepřímé nedokážeme ani vyčíslit, protože všichni lidé z centrály na tom dělali nad rámec své práce.

Jak takovému podnikání napomáhají nebo naopak brání naše zákony?

Na trhu finančního poradenství neexistuje žádná komplexní regulace ani samoregulace, a to hovoříme zejména o hypotékách a úvěrech ze stavebního spoření. Na ministerstvu financí je v současné době připravován návrh zákona, kdy by měla být naše činnost charakterizována na základě podnikání, nikoli švarcsystému. Měla by se tam také objevit otázka vzdělávání a kvality, a to my vítáme.

Ale s franšizingem jako takovým si nedovedou poradit. Vadí jim, že vystupujeme pod jednou značkou ale jako franšizor nemáme smluvní vztah až k jednotlivému makléři. My máme smluvní vztah s franšizantem a ten své lidi organizuje na bázi námi doporučených smluvních vztahů, ale je na něm, jakou úroveň odměny a motivace jim dá. Ale my případnému zákonu vyhovíme jednoduše, protože budeme mít, tak jako z důvodu zpracování osobních údajů s makléřem přímou smlouvu, tak jako ji máme dnes, protože to my jako centrála neseme na bedrech. Pokud přijde regulace v téhle podobě, určitě nám neublíží, bereme ji jako pozitivní.

Jakou část trhu v současné době zaujímáte a jaké jsou vaše plány?

Hypoteční trh poklesl: v pololetí byl na dvou třetinách toho, co loni, klesl ze 60 miliard na 40. My ale za to pololetí máme stejnou produkci, jako jsme měli loni. Vlivem celkového poklesu jsme se tak dostali z 3,5% k 5% kvazi podílu. Naše čísla nemůžeme vydávat jako podíl na trhu, protože obchodujeme se všemi bankami, které to pak vydávají jako celek a počítají si jednotlivé podíly.

Z původních 9 regionálních obchodních míst ke konci roku 2008 jsme do konce letošního pololetí dokázali vybudovat a aktivovat 30 franšiz, což znamená dalších 21 poboček. Do konce roku jich máme ambici udělat 50 a v dalších třech letech bychom se chtěli pohybovat v horizontu mezi 250 až 300 pobočkami. Takové počty nám dávají smysl s přihlédnutím k tomu, kolik lidí se věnuje a finančnímu poradenství na území České republiky – podle statistik je to 40 až 80 tisíc. Hlavním cílem je, aby alespoň 10% podílu hypotečního trhu šlo přes naše pobočky. Cíle jsou to možná hodně ambiciózní, ale nejsou nereálné.

V tom všem, co jsme dokázali, je hodně práce, hlavně práce mých kolegů. Celé to znamenalo nejen změnit filozofii a doslova i každodenní návyky. Museli jsme se začít učit – a stále ještě se učíme – prodávat franšizy, protože do té doby jsme prodávali hypotéky. Ty teď prodávají naši franšizanti a my jim k tomu děláme servis. Cílem centrály je mít dostatečný počet kvalitních poboček a lidí. Nejsme sice schopní nařídit, aby každá naše pobočka měla výlohu u chodníku a byla vidět. Pokud to bude kancelář někde ve třetím patře činžovního domu, budou



FOTO: HKP

tam dva tři čtyři makléři, kancelář bude vybavena podle daného designu a u vchodu budou mít měděnou nebo mosaznou destičku, je to také v pořádku. V tom je také ten náš koncept unikátní. Nejsme bankou a bankou v tomto smyslu ani být nechceme, naše služba je jinde.

Jací tedy jste?

My jsme blíž zákazníkovi – tam, kde banka chybí nebo je tam pouze jedna s jednou nabídkou. Tím klient neuspoří. Neušetří ani, když má realitní subjekt nasmlouvané dvě tři banky, protože mu nedokáže udělat okamžitý propočet a výstup. My chceme, aby klient ušetřil čas a nemusel dlouze hledat, jestli právě pro něj je ta banka vhodná, jestli mu nabídne výhodné podmínky nebo aby po dlouhém pátrání zjistil, že se tam nemůže o financování nemovitosti ucházet, protože se nevejde do jejich metodických škatulek.

Náš filozofický cíle a strategický záměr se od doby založení této společnosti nezměnil. Je jím zadlužovat lidi správným směrem, to znamená investicí do své nemovitosti. Nedělali jsme a nechceme dělat žádné kreditní karty a spotřebitelské úvěry

na cokoli. Člověk, který chce investovat a chce uspokojit svou primární potřebu bydlení, se k tomu ani za dvacet třicet let neprošetří - cena nemovitosti, to nejsou tisíce, ale miliony. Nám dává logiku chápat hypotéku jako pasivní formu spoření, kdy navíc člověk může ten produkt-nemovitost užívat. A i když se stane něco nepříjemného, tak nemovitost má svou reálnou hodnotu a lze s ní naložit. Není to dovolená, která je sice hezká, ale vrátíte se a máte dluh a dalších 12 měsíců na něj vyděláváte a splácíte ho. To se do naší filozofie opravdu nehodí.

Co když ale váš klient skutečně na hypotéku nedosáhne?

Ne každý obchod uděláme. Nechceme dělat obchod za každou cenu, to raději řekneme klientovi, který by moc chtěl nový byt nebo dům a nemá na to, že nemůže, že na portfoliu bank taková možnost není. Protože i rychlé ne je pro něj v daný okamžik informace. Řekneme, ať přijde, až bude mít příjem takový a takový. On třeba změní zaměstnání nebo se ve firemní struktuře vyšplhá výš nebo bude mít lepší daňové příznácní a pak najdeme společně cestu. Navíc každého svého klienta v rámci našich databázových systémů po dobu splácení úvěru sledujeme a máme od velkých bank informace, jak si kdo stojí. Když je někdo v prodlení nebo má nějaký problém, tak jsme schopní se s tím klientem spojit. Nás on se nebojí, my jsme zprostředkovatel a víme, co je možné na straně klienta, co na straně banky a dokážeme ty lidi dovést k nějakému řešení dřív, než je pozdě. Dokážeme klienta na jednání připravit nebo tam jde-

me s ním a společně najdeme řešení.

Vychováváte klienta, aby nebral to první, co se mu nabídne...

Ano, o tom to je, nejt do banky, kde mám účty nebo kterou mám za rohem. Pro klienta jsme cenní tím, že mu dáváme paletu řešení. Ušetří čas, protože u nás má všechno na jednom místě, za naše služby neplatí a navíc my máme pro naše klienty v rámci objemu dodávaného do bank jakési velkoobchodní podmínky, ať se jedná o cenové, úrokové nebo ať se jedná o zvýhodnění na poplatku za sjednání hypotéky nebo za odhady. Chceme klienty vychovávat k tomu, aby v rámci této služby nechodili jen do banky, protože banka, ať už chce nebo nechce, je ve svých metodických postupech dost ortodoxní. Hodně záleží na člověku, který toho klienta dostane na starosti. Naši makléři se dokážou postarat o člověka, protože je to motivuje i finančně – jsou placeni z objemu uzavřených smluv. A dobře vědí, že spokojený klient jim přinese dobré reference a ty dalšího klienta.

Andrea Bezděková



FOTO: ARCHIV HKP

Podpora regionálního cestovního ruchu

Dne 22. září 2009 se v Hradci Králové konala konference zaměřená na podporu regionálního cestovního ruchu, určená především pro starosty, zastupitele měst a obcí a pro pracovníky Informačních center. Záštitu nad konferencí převzali poslankyně Parlamentu ČR Hana Orgoníková a předseda Svazu měst a obcí a poslanec Evropského parlamentu Oldřich Vlasák. Zahájení se rovněž zúčastnili hejtmán Královéhradeckého kraje Lubomír Franc a ředitel Hospodářské komory hl. m. Prahy Zdeněk Kovář.

První blok akce se zabýval možnostmi financování rozvojových programů ze strukturálních fondů a dalších zdrojů pro oblast cestovního ruchu. Druhý blok byl zaměřen na takzvanou

zážitkovou turistiku. Především gastroturistiku a wellness. Mezi jinými byl představen velmi zajímavý projekt Rodinné pasy, který umožňuje především nízkopříjmovým rodinám hodnotné turistické zážitky.

Jak uvedl europoslanec pan Vlasák, je současný stav v objemu cestovního ruchu na jednotlivé kraje zcela nevyvážený. Například na Prahu připadá více než 60% objemu cestovního ruchu z celé České republiky a na zbytku se podílí několik tradičních turistických destinací.

Ze závěru konference tedy jednoznačně vyplynula nutnost posílit význam Královéhradeckého kraje jako zajímavého turistického regionu pro tuzemské i zahraniční návštěvníky. Vzhledem k této nutnosti se bude konference pravidelně každoročně opakovat a bude se zabývat aktuální problematikou cestovního ruchu v kraji.

Když z dobrého vzejde dobré...

Jak jsme již před časem ve Zpravodaji psali, Hospodářská komora hlavního města Prahy spolupracuje s občanským sdružením SALET, které v Praze pomáhá duševně nemocným a tělesně postiženým lidem začlenit se do běžného života. Na jaře se nám podařilo občanské sdružení zkontaktovat s firmou WINE4YOU, která je členem Hospodářské komory hlavního města Prahy. Klienti chráněné dílny SALET nyní vyrábějí pro společnost WINE4YOU odnosné tašky a dárkové krabice na vína z kalifornských vinic režiséra Francise Forda Coppoly. Potěšila nás informace jednatelky této firmy Ing. Alice Brzobohaté, že spolupráce s OS SALET má další pokračování, a to, že z každé prodané lahve vína Coppola v období říjen až prosinec 2009 dostane SALET 10 Kč. Hospodářská komora hlavního města Prahy je ráda, že mohla stát u zrodu takové spolupráce a přeje oběma stranám co nejúspěšnější výsledek společné akce.



FOTO: ARCHIV HKP

PŘEDSTAVUJEME ČLENY HOSPODÁŘSKÉ KOMORY HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY



Ing. Jan Sochůrek
jednatel společnosti
Ingutis, spol. s r. o.

V jakém oboru podnikáte a od kterého roku?

Po odborné praxi v zahraničí jsem začal podnikat jako fyzická osoba v projekční činnosti, statické stavebních konstrukcích inženýrských staveb, podzemních staveb a geotechniky v r. 1991. Od r. 1993 jsem jednatelem společnosti Ingutis, spol. s r. o., která pokračuje jako inženýrská a projekční kancelář ve stejných oborech s dominantní specializací na kolektorové stavby.

Co v podnikání považujete za svůj dosud největší úspěch?

Po dlouhém vývoji společnosti na stavebním trhu: stmelení dobrého a odborně dobře složeného kolektivu, docílení maximální solidnosti a odbornosti vůči zákazníkům a investorům se schopností zajišťovat široké spektrum činností spojených s přípravou staveb.

Váš recept na efektivní řízení firmy v době krize?

Důvěra v pracovní kolektiv, vzájemná tolerance, docílení sebekontroly. Totéž je nutno udržet s ostatními partnery procesu stavební výroby, zejména k smluvním partnerům. Dobré vztahy přinášejí mnoho dobrého do klidné a bezvadné práce. Cílem je vždy spokojený zákazník, který se rád k takové spolupráci vrací.

Kdy jste naposledy zajásal nad zlatými českými ručičkami?

V našem oboru se o tom už většinou moc mluvit nedá, řemeslo, které je podstatou kvality stavebních dodávek, se vytrácí. Mnohdy je odvedena dobrá úroveň práce od cizojazyčně mluvících dělníků. Naši řemeslníci odpovídající tomuto titulu také existují, ale jsou vzácní.



Josef ŠINDELÁŘ
jednatel, SP spol. s r. o.

V jakém oboru podnikáte a od kterého roku?

Dnes už si připadám trochu jako rarita – podnikám v tom, co jsem i vystudoval. Se společníkem vlastníme stavební firmu. Její zvláštností je, že více než na stavbu nových budov nebo domů se specializujeme na jejich rekonstrukce. Jsme jednou z mála firem na českém trhu, která se může pochlubit vynikajícími vztahy s památkáři – rekonstruovali jsme například sídlo prezidenta – Lumbeho vilu, sídlo premiéra – Kramářovu vilu, podíleli jsme se na rekonstrukci Jízďárny Pražského hradu, v lotyšské Bausece jsme obnovili místní hrad. To vše (a samozřejmě mnoho dalších staveb) jsme realizovali od roku 1995.

Co v podnikání považujete za svůj dosud největší úspěch?

Jednoznačně udržení chodu společnosti bez toho, abychom naše hospodaření zatěžovali úvěry. Úspěchem jsou všechny již zmínované stavby, i další, na kterých jsme se mohli podílet, i když to byly i takové „prkotiny“, jako rekonstrukce záchodů a sociálních zařízení na Úřadu vlády :-).

Váš recept na efektivní řízení firmy v době krize?

Nedělat zakázky pro velké stavební firmy typu TCHAS apod. Vždy jsou smluvní vztahy postaveny v neprospěch subdodavatelů. Z těchto důvodů není jednání ze strany objednatelů korektní.

Kdy jste naposledy zajásal nad zlatými českými ručičkami?

Zatím pokaždé, když objevím dalšího nového zodpovědného pracovníka. Ve firmě máme moc šikovné horolezce, kteří jsou zároveň pokrývači. Jejich šikovnost a zručnost jsem ocenil, když jsme dělali novou střechu Jízďárny Pražského hradu, a také v Rize a Bausece, kde jsme udělali novou střechu na jejich hradě. Při každé práci rekonstrukčního charakteru nastává spousta situací, se kterými se naši pracovníci musejí vypořádat.



Mgr. Otakar NOVOTNÝ
generální ředitel
Pražská vodohospodářská společnost a.s.

V jakém oboru podnikáte a od kterého roku?

V Pražské vodohospodářské společnosti pracuji od roku 2006. Tato společnost je správcem vodohospodářského majetku hlavního města Prahy a akciových společností Úpravna vody Želivka a Zdroj pitné vody Káraný. Pro představu, objem spravovaného majetku je více než 100 mld. Kč.

Co v podnikání považujete za svůj dosud největší úspěch?

Každá situace, která si v ten daný okamžik žádá určitá rozhodnutí a řešení, se může stát úspěchem. Pražská vodohospodářská společnost je sice akciovou společností, ale jejím hlavním předmětem činnosti je především poskytování veřejných služeb. Služby, která podmiňuje existenci hlavního města Prahy, kterou zásobování vodou a odvádění a čištění odpadních vod bezesporu je. Za úspěch proto považuji výsledky naší činnosti, které díky plynulému zásobování kvalitní pitnou vodou a zlepšování stavu vodohospodářského majetku, vedou ke zvyšování spokojenosti občanů ve formě snižování počtu havárií a ztrát vody v síti.

Váš recept na efektivní řízení firmy v době krize?

Efektivně by měla být řízena každá firma v jakékoliv době. Jak jsem již uvedl, naším cílem není maximalizace zisku, ale zajištění kvalitní veřejné služby. A proto se snažíme maximálně využít finanční zdroje na obnovu majetku a snižovat náklady na vlastní činnost.

Kdy jste naposledy zajásal nad zlatými českými ručičkami?

Celý život jsem zaměstnán ve stavebnictví a na stavby mne to pořád táhne. A musím říci, že práci našich dodavatelů opravdu obdivuji. Jako jeden z případů mohu uvést rychlost a kvalitu odvedené práce při koordinaci obnovy Veletřní ulice.

HLAVNÍ MĚSTO PRAHA DOKONČILO KONCEPT NOVÉHO ÚZEMNÍHO PLÁNU

Po více než dvouleté práci Praha dokončila koncept nového územního plánu. Plní tak nejen jednu z priorit Programového prohlášení Rady hlavního města, ale zároveň tím reflektuje na požadavky a priority, kterým již stávajícím územní plán nevyhovuje. Záměrem zpracovatele je vytvořit podmínky, aby se Praha stala atraktivním městem 21. století, spojující bohatou historii a tradice, historickou architekturu s moderními vlivy, které budou ctít její vznešenost a krásu.

Jaký je smysl územního plánu?

Územní plán hlavního města Prahy (zkráceně ÚPn) je elementární nástroj územního plánování, který podněcuje i reguluje rozvoj obce. Pro účely územního plánování se za obec bere hlavní město Praha jako celek. ÚPn určuje způsob a rozsah využití daného území včetně hlavní dopravní a technické obsluhy, zeleně atd. Účelem ÚPn je stanovit mantinely chování pro všechny zúčastněné a sjednotit pravidla stavební činnosti ve městě. Po schválení návrhu Územního plánu Zastupitelstvem HMP se stává obecně závazným právním předpisem, který je platný až do doby schválení plánu nového. Formálním náležitostí plánu, které předepisuje Stavební zákon se věnujeme v samostatném článku

Ideovým podkladem ÚPn je Strategický plán. Jedná se o dlouhodobý koncepční materiál, který jmenuje hlavní cíle rozvoje města i způsob jejich naplňování ve výhledu 15–20 let. Na rozdíl od Územního plánu, jehož základní část zůstává neměnná, podléhá strategická koncepce průběžným aktualizacím.

A co plán obsahuje?

Územní plán se skládá z části textové a výkresové, kterou tvoří soubor specializovaných map. Hlavní výkres se zabývá řešením funkčních ploch, dopravy, technického vybavení a zeleně, určujících mj. polohu důležitých staveb veřejného vybavení, sportu, rekreace, bydlení a výroby. V hlavním výkresu je rovněž určen rozsah nových rozvojových ploch a transformačních území na tzv. brownfields nebo-li plochách opuštěných a nevhodně využívaných. Lokality, v nichž se předpokládá využití v budoucnu, jsou definovány územní rezervou.

Na rozdíl od dosud platného územního plánu, kladoucího důraz na způsob funkčního využití, zahrnuje připravovaný koncept také podmínky prostorového uspořádání. Ty podrobně rozlišují mezi stávající situací historického jádra, kompaktní zástavbou širšího centra a volnou strukturou nové zástavby sídlišť a otevřenou nízkou zástavbou vilo-vých čtvrtí. Koncept dále počítá s určením maximální výškové hladiny zástavby a podílu zeleně na rostlém terénu,

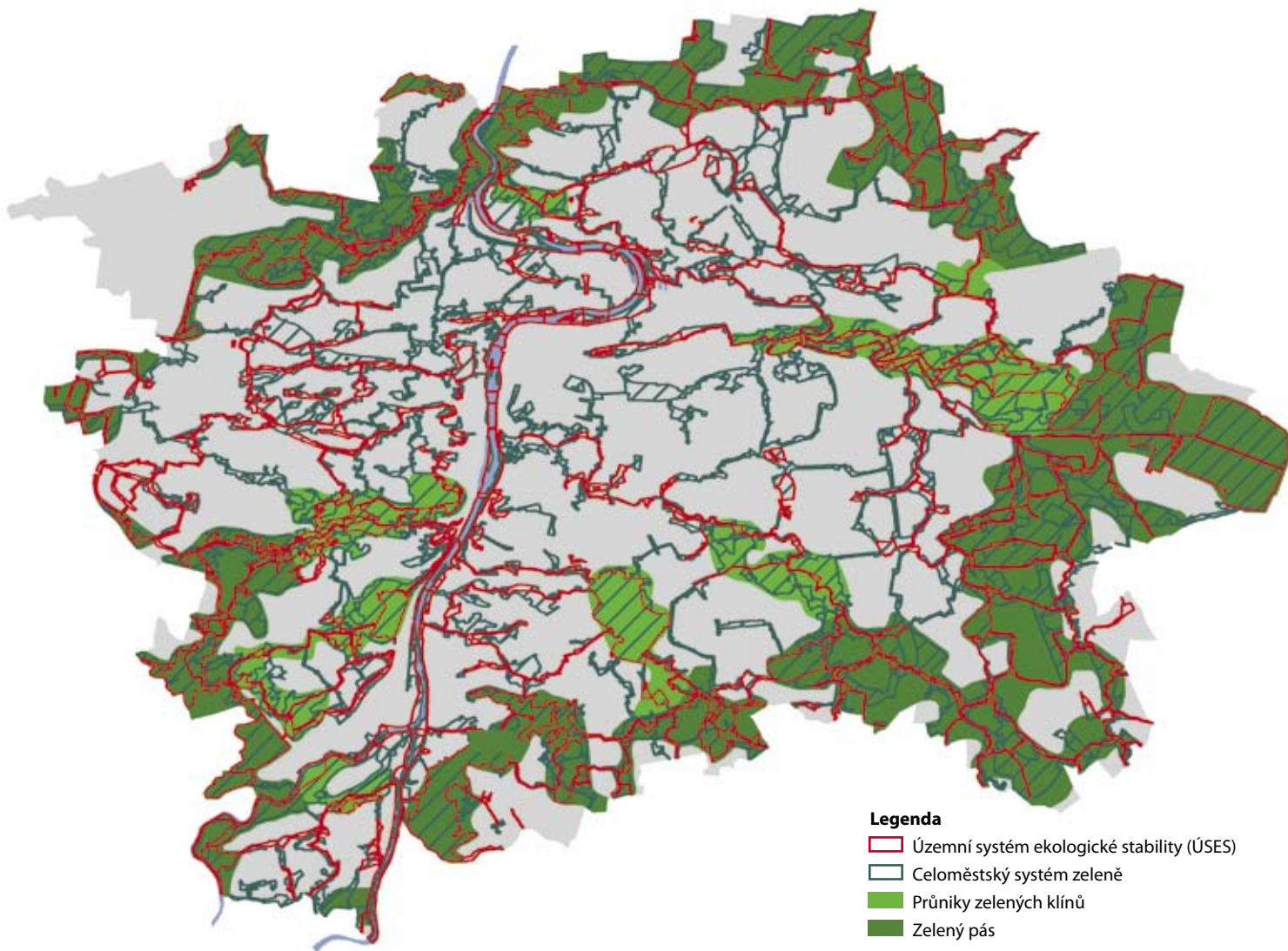
zajišťujícím zachování trvale zelených ploch ve městě. U rozvojových ploch bude určen i nejvyšší možný podíl podlažních ploch pro novou zástavbu.

Koncept nového územního plánu zdůrazňuje význam vybraných veřejných prostranství, jehož smyslem je ochrana místně významných, veřejně přístupných ploch před možným zastavěním. Podobnou roli hraje i generel pěších a cyklistických tras, představující právní základ při prosazování veřejného zájmu průchodu územím.

Ze zvoleného měřítka (1:10 000) i velikosti nejmenší zobrazované plochy (0,5 ha.), vyplývá, že územní plán vytváří především koncepční rámec pro řešení celoměstsky významných vztahů. Místně citlivější řešení mohou přinést až konkrétní regulační plány, vztažené na jednotlivé části města.

Zveřejnění a projednání konceptu ÚPn

V průběhu října 2009 bude zveřejněn návrh konceptu ÚPn a následně bude veřejně projednán. Ve zveřejněném konceptu se občané budou moci seznámit

**Legenda**

- Územní systém ekologické stability (ÚSES)
- Celoměstský systém zeleně
- Průniky zelených klínů
- Zelený pás

s obsahem dokumentu a do lhůty stanovené pořizovatelem, tedy Odborem územního plánu Magistrátu hlavního města Prahy, podat své připomínky. Podněty občanů spolu s připomínkami městských částí budou následně použity při zpracování výsledné podoby Územního plánu HMP. Informace o termínu veřejného projednávání Konceptu ÚPn a způsobu podávání připomínek budou zveřejněny na městském serveru <http://www.magistrat.praha-mesto.cz>, na nově vytvořených webových www.uppraha.cz, v Infocentru rozvoje hl. m. Prahy v Jungmannově ulici, v tisku a ve veřejných dopravních prostředcích. Konečnou podobu projektů ovlivňují do velké míry jednotlivé městské části a jejich stavební úřady. Proto se informujte i tam!

Pražští zastupitelé mají plán schválit v roce 2010. Cílem je naplnit Strategický plán Prahy, aby byla atraktivním městem v globálním světě 21. století, kde se dobře žije. Trvale udržitelný rozvoj je nyní prioritou pro všechny evropské metropole, včetně Prahy.

Co říká o tvorbě územního plánu zákon?

ZÁKON č. 183/2006 o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon), v platném znění upravuje postup při pořizování územního plánu obce takto:

Při pořizování územního plánu se jedná o tyto fáze pořizovacího procesu při projednávání:

1. zadání,
2. koncept řešení,
3. návrh územně plánovací dokumentace

Pořizovatel je povinen veřejnou vyhláškou oznámit místo a den projednávání návrhu zadání ÚPD. Návrh zadání musí být veřejně přístupný u pořizovatele, případně na dalších, ve vyhlášce uvedených místech. Každý může také písemně uplatnit své návrhy, připomínky a doporučení, nejpozději však do 15 dnů od posledního dne vystavení.

Koncept řešení územního plánu se projednává veřejně a jeho součástí musí být pro veřejnost srozumitelný výklad. Den a místo veřejného jednání musí pořizovatel ÚPD oznámit nejmeně 30 dnů předem a kdykoliv v této lhůtě musí mít občané možnost si koncept řešení prohlédnout. Připomínky lze uplatňovat nejpozději do 30 dnů od veřejného jednání. Pořizovatel ÚPD je povinen jim do 30 dnů od schválení souborného stanoviska sdělit, že jejich námitkám bylo vyhověno. V opačném případě musí uvést důvody, proč jim vyhověno nebylo.

Návrh územního plánu musí být vystaven a veřejně přístupný po dobu nejmeně 30 dnů u pořizovatele, případně na dalších stanovených místech. Pořizovatel je povinen tyto skutečnosti občanům oznámit veřejnou vyhláškou.

PRAŽSKÝ RADNÍ LANGMAJER:

„Naší prioritou je vznik přirozených městských center a vysoký podíl zeleně“

Územní plán hlavního města Prahy, schválený v roce 1999, je poměrně složitý hlavní územněplánovací dokument města, který určuje, co se kde může postavit, aby to vyhovovalo potřebám města a jeho obyvatel. Je to však stále jen plán, který je živý a proměnlivý. „Nový plán bude jednodušší pro uživatele. Co je na první pohled zřejmé: bude mít méně barev. Legenda stávajícího územního plánu z roku 1999 má barev 36, ten nový jich má jen 16.“ říká Martin Langmajer, radní hlavního města, v jehož kompetenci je územní plánování.

Praha, která se proslavila pro své kulturní hodnoty, výtečnou architekturu i jedinečný reliéf, si chce také uchránit své vzácné dědictví a zároveň se moderně rozvíjet v krásné město atraktivní pro počátek 21. století. Nový územní plán v sobě spojuje ochranu hodnot města a zároveň umožňuje jeho trvale udržitelný rozvoj.

Zájem přilákat kvalitní architektonické projekty a investice, které budou pro město a jeho obyvatele přínosné svou funkcí i estetikou, je v souladu s charakterem okolní zástavby a poskytnou Praze a jeho obyvatelům „přidanou hodnotu“.

Revitalizace území, polycentrický rozvoj a zeleně

Vhodný poměr již zastavěných lokalit a zástavby volných ploch, zejména kvůli vyváženému růstu města, ochraně volné krajiny či dopravním problémům doprovázeným znečištěním ovzduší způsobeným zbytečným masivním pohybem obyvatel v automobilech, to jsou preference nového ÚPn. Velkou motivací pro investory v územním plánu bude možnost revitalizace ploch v zastavěných územích, aniž by se musely v územním plánu provádět změny. Město, v jehož středu se odvíjí většina společenského, ekonomického a kulturního života, má zájem o rozvoj, oživení a kultivaci oblastí především vně historického centra, kde je to potřeba nejvíce. V připravovaném územním plánu se na tzv. polycentrický rozvoj dbá a je preferováno, aby nové developerské projekty byly směřovány do těchto transformačních území a pomohly vnést nový život do lokalit bývalých průmyslových ploch, brownfields. Jsou také stanoveny významné transformační a rozvojové plochy. Tato území budou mít kromě základních regulativů funkčního využití a prostorové



FOTO: ARCHIV MARTINA LANGMAJERA

regulace i tzv. pasporty, v nichž bude popsán požadovaný charakter rozvoje území a stanoveny další požadavky na veřejná prostranství, základní veřejnou vybavenost, urbanistickou kompozici apod. U vybraných lokalit, u nichž není možný vývoj jednoznačně stanovit, bude předepsána povinnost prověřit řešení lokality podrobnější územní studií.

Důležitou součástí nového územního plánu je i ochrana zeleně. „V nedávné době byla Radou hl. m. Prahy schválena „Koncepte ochrany přírody“ a „Zásady a základní prvky Zeleného pásu Prahy“, ÚPn v návaznosti na ně jasně vymezuje nezastavitelná území, motivuje k rozvoji rekreačních ploch a výsadbě nových lesů jako vyvážení narůstající dopravy a i jako zdroj zlepšení ovzduší a možnosti rekreace obyvatel“ doplňuje Martin Langmajer. V zastavitelném území budou přísně stanoveny podíly zeleně a požadavky na zachování stávajících a realizaci nových ploch veřejné parkové zeleně.

Prostorová regulace

Prostorová regulace bude v novém územním plánu závazná. Nově budou definovány zásady pro umístování výškových staveb. Každá budova přesahující průměrnou výšku okolní zástavby bude individuálně posuzována tak, aby se esteticky i funkčně do nového prostředí hodila a neohrožovala významné pohledy na pražské panorama oceněné i zápisem Prahy na seznamu světového dědictví UNESCO.

Rozsáhlá výstavba a rozšiřování satelitů, které vznikly na okraji města a s tím související masivní pohyb obyvatel v automobilech způsobují již řadu let velké potíže v dopravě. To je skutečnost, kterou musí nový územní plán zohlednit. Proto motivuje novou výstavbu v již zastavěných plochách, v tzv. transformačních územích, nikoliv další rozšiřování a výstavbu na volných plochách.

„Připravovaný nový územní plán bude pro orientaci uživatele jednodušší a srozumitelnější, pružnější a otevřenější, s menší administrativní zátěží při povolování jednotlivých projektů. Snahou tvůrců územního plánu je snadná orientace a jasný výklad regulativů ve vztahu k pozemkům a zamýšleným záměrům. To bude možné zejména díky snížení počtu typů ploch s rozdílným způsobem využití až na jednu třetinu. Počet změn v rámci zastavitelných území by měl klesnout na minimum“ uzavírá radní Langmajer. ∞



IVETA TOUŠLOVÁ

Cílevědomá žena a moderátorka televizního pořadu Události. Autorka televizních cyklů Toulavá kamera a Třináctá komnata. Vystudovala češtinu a dějepis na Pedagogické fakultě v Českých Budějovicích a po promoci odjela do Bavorska. Tam si dva roky zdokonalovala němčinu a při tom se živila jako servírka. Po návratu psala do novin, byla redaktorkou v Českém rozhlasu a v rádiu Faktor a teď už je patnáct let tváří České televize.

FOTO: ARCHIV IVETY TOUŠLOVÉ

Překvapují vás osobnosti, které oslovíte pro Třináctou komnatu, tím, co všechno jsou ochotné o sobě říct?

Překvapují. A jsem jim vděčná, že pochopili, že je nechceme na rozdíl od bulváru skandalizovat, ale naopak představit jako bojovníky a svým způsobem i hrdiny, kteří se dokázali se svým problémem porvat a odrazit od onoho pomyslného dna. Třeba taková Ljuba Škořepová. Těžká autonehoda znemožnila nestorce českého divadla mít vytoužené dítě. Přesto se s nepřízní osudu vyrovnala a svým herectvím i knížkami přináší ostatním radost i poučení. Stejně tak spisovatel Arnošt Lustig, jehož nezměnitelný humor je nakažlivý. Je vždy plný energie a optimismu, až se člověku

nechce věřit, že byl v pouhých šestnácti letech poslán do Terezína a v průběhu války poznal i další dva koncentrační tábory. Navíc v Osvětimi viděl svého otce jít na smrt a následkem holocaustu přišel téměř o celou svoji rodinu. Nebo Vlastimil Petržela, jeden z nejvýraznějších českých fotbalových trenérů. Muž, který se živil vítězstvím, ale svůj vlastní život skoro prohrál. Sice pobíral astronomické částky, ale stres začal řešit alkoholem, prášky a ve finále i hazardem. Nakonec o vše přišel a dobrovolně podstoupil ústavní léčbu v Psychiatrické léčebně v pražských Bohnicích. Teď už skoro rok úspěšně abstinguje a jak sám říká, už nikdy kuličku štěstí po ruletě nepošle. A další a další...

Jsou lidé, na kterých vám hodně záleželo a nepodařilo se je přesvědčit?

Je pravda, že některé osobnosti zpočátku odmítly. Když jsme jim ale na druhý pokus nabídli tým lidí, před nimiž byly ochotny se otevřít, přijaly. To byl třeba případ zpěvačky Báry Basikové nebo spisovatelky Ireny Obermannové.

Která osobnost ve vás díky zpravědi ve Třináctce zanechala hodně dobrý pocit?

Těch příběhů bylo skutečně mnoho. Hodně silná byla například 13. komnata někdejší ministryně zdravotnictví Daniely Filipiové, která vlivem vrozené vady skončila ve svých 28 letech na vozíku a kromě toho ji v té době opustil manžel. A podívejte se, kde je ➤

dnes a co všechno dokázala. Znovu se provdala, porodila další dítě a pomáhá stejně postiženým lidem.

Někde jsem četla, že je 13. komnata dokonce nazývána jakousi veřejnou psychoterapií...

Ano, to je terminus technicus jedné novinářky. Pravdou ale je, že nám skutečně píše lékaři z nejrůznějších léčeben a žádají nás, abychom jim některé vybrané díly poslali na DVD, jelikož je používají při skupinových psychoterapiích, což je skvělé.

Toulavá kamera vychází i knižně. Pokud vím, tak její osmý díl byl nejprodávanejší knihou léta, a taky posbírala řadu cen. Máte je spočítané? A co deváté pokračování, nechystáte?

Právě nad ním s kolegy Josefem Maršálem a Markem Podhorským trávíme večery. Má totiž vyjít už začátkem listopadu, včetně bonusu pro čtenáře: kalendáře na rok 2010 a 2011, a nějak k nelibosti vydavatele nestíháme. A pokud jde o ceny, na které se ptáte, tak těch má Toulavka na svém kontě už pět. Je to čiperná holka, dělá nám radost.

Oba projekty pořád řídíte. Ale nemáte někdy chuť vzít si jako kdysi mikrofon do ruky a některé místo svého srdce nebo osobnost, které si vážíte, natočit sama?

Chuť by byla, ale čas není. Oba pořady jsou týdeníky a jejich výroba není vůbec jednoduchá. S každým příspěvkem či dokumentem jdu od začátku až do konce. Tedy od námětu, přes scénář, debaty s tvůrci, práci ve střížně až po schvalovací projekce, což je kontinuální kolotoč.

Je pravda, že momentálně připravujete zbrusu nový pořad, kterým bude diváky u obrazovek provázet Tomáš Hanák?

Ano, je. Původní název byl Pavěda?, ale změnili jsme ho na Za zrcadlem. Jedná se o dokumentární cyklus zaměřený na paranormální jevy a alternativní postupy. Vyšla jsem z popptávky veřejnosti po věcech takzvaně mezi nebem a zemí. Většina evropských i amerických televizí, včetně těch veřejnoprávních, pořady podobného charakteru úspěšně vyrábí a vysílá v atraktivních časech. Záměrem je představit jevy na první pohled nevysvětlitelné nebo neobvyklé a konfrontovat je s názorem zástupců vědecké obce. Chceme zmapovat různé okruhy alternativní medicíny, ale rozpracované

máme i díly na téma šamanismus, astrologie, spiritismus, čtení z ruky a věštění z karet - zkrátka vše, co exaktní věda nazývá pavědou. Jednotlivá témata pojímáme v širším kontextu a nechybí ani pohled do historie. Zjišťujeme, kde mají tyto metody kořeny, jak se vyvíjely, proč se k nim lidé stále častěji uchylují, a samozřejmě upozorníme i na možná rizika z nich pramenící. Průvodcem cyklu je Tomáš Hanák, jehož jsme stylizovali do role jakéhosi zvědavého štourala, který chce přijít oněm „záhadám“ na kloub, neváhá si ledacos vyzkoušet, ale také se nenechá opít rohlíkem. Hledá odpovědi na otázky, jestli skutečně existují lidé s nadpřirozenými schopnostmi, či zda jsou jen dobrými psychology a hochštaplery, těžícími z neštěstí a z naivity druhých.

Budete se do budoucna stále věnovat příběhům "běžných" lidí anebo se vrhnete do jiné sféry? Neinspiroval Vás třeba Váš přítel, který pracuje jako marketingový a obchodní ředitel Hospodářské komory České republiky k nějakému dalšímu počínu, byť poněkud z jiného soudku?

Vidím, že jste informovaná. Ano, jeden projekt, na němž by České televize měla spolupracovat s Hospodářskou komorou, právě připravujeme. Uvidíme, zda se nám ho podaří zrealizovat, protože je poměrně náročný. Vše je zatím ve fázi příprav, proto Vám nemůžu ani prozradit detaily.

V televizi jste začínala na postu krajského zpravodaje, byla jste stále v pohybu a točila reportáže obrazně řečeno s prezidenty i bezdomovci. Taky jste, pokud se nemýlím, působila víc než měsíc v Isnbuku, když tam byl hospitalizován exprezident Václav Havel. Nebylo to zajímavější než moderování?

Každopádně je práce v terénu pestřejší a trošku mi chyběla. Ostatně právě proto jsem si její absenci vykompenzovala tím, že jsem vymyslela už zmíněné pořady Toulavou kameru a 13. komnatu. I když nenechte se mýlit, Události nejsou jen o „mluvících hlavách“ sledujících čtecí zařízení. Tedy alespoň v České televizi ne. Je to náročná a stresující práce. Relace se do poslední chvíle mění, aktualizuje a doplňuje, aby se k divákům dostaly všechny dostupné informace. Což ovšem tvůrcům pořadu přináší nemalá úskalí. Mnohdy totiž skutečně

nevíme, co přijde. Zda se povede třeba naplánovaný živý vstup, jestli příspěvek, s nímž se počítá, dorazí včas. Za moderátorský pultrík si jdeme sednout tak tři minuty před vysláním, do toho nám zvukaři připínají mikrofon a sluchátko, kameraman dělá záběr, režisér s námi komunikuje, maskérka pudruje. A to už máme za sebou hodiny práce na velině, kde si píšeme studia, tedy moderátorské vstupy, konzultujeme je z redaktory, pouštíme si jejich příspěvky a připravujeme rozhovory s našimi zpravodaji či jinými respondenty, s nimiž se během vysílání máme živě spojit. Celý tým musí šlapat jako hodinky. Jsme jeden závislý na druhém. Často improvizujeme. Všichni. Moderátoři, vedoucí vydání i režisér. Je to vcelku divoká jízda.

Existují vůbec zprávy, které byste nejraději nečetla?

Veškeré tragédie. Ať už způsobené člověkem či drsnými rozmary paní přírody. Dnes a denně si pak uvědomujete, jak křehký, vzácný a pomíjivý je lidský život. Ale mnohem silnější dopad, než počet anonymních mrtvých, byt' jich jsou třeba tisíce, mají konkrétní příběhy jednotlivců. Když znáte jejich jména, sny, plány, nahlédnete do jejich rodiny, víte odkud pocházejí, kam chodili do školy... Takové zprávy se pak těžko prodýchávají... A ještě horší je to v terénu. Třeba, když jsme natáčela s našimi vojáky v zemích bývalé Jugoslávie, tak jsem navštívila Mostar, Srebrenicu či Bosanskou Krupu, viděla místa s masovými hroby a mluvila s lidmi, kteří během války přišli o své blízké. Dodnes mám před očima obraz devítiletého kluka z Mostaru, který se jen se svým tátou vrátil po letech domů. Tam, kde kdysi vyvraždili téměř celou jejich rodinu. Místo své vilky ale našli jen vypálenou ruinu, přesto se rozhodli zůstat a začít znovu. Vždyť je to náš domov, říkali, tady naši předci kdysi zapustili kořeny a je naší povinností pokračovat v jejich díle.

Kam se obrácíte, když je vám zle?

Snažím se být sama. Nejlépe v přírodě, kde si dokonale vyčistím hlavu a srovnám myšlenky. A pak mi také pomáhá pohyb. Ráda plavu, cvičím, běhám a otravuji všechny své blízké túrami po horách, ve kterých si vysloveně libuji. Licituji se mnou o každý kilometr, protože jsem v tomto ohledu fakt nezmar. Odpočinu si ale i u dobrého filmu či knížky. ☺

GRANTY A DOTACE

Jsmo specialisté na grantové poradenství

Dokážeme identifikovat vhodné dotační tituly pro váš záměr, žádost úspěšně zpracovat a pomoci při procesu realizace projektu s nutnou administrativou.

Vždy za nás mluvily činy, prokazatelné výsledky. Zeptejte se na referenční projekty a spokojenost se službami u našich klientů. Disponujeme prokazatelně nadprůměrnou úspěšností zpracovaných žádostí.

Programy pro další rozvoj firmy
Operační program podnikání a inovace (OPPI)

Eko-energie
Je vaše výroba příliš drahá či chcete snížit její energetické nároky? Chcete víc využívat obnovitelné a druhotné zdroje?

Nemovitosti
Zajímáte se o rekonstrukci výrobních areálů?

Inovace, Potenciál
Jste na stopě nových technologií nebo je už aktivně vyvíjíte a hledáte podporu?

Školící střediska
Nemáte kde školit své zaměstnance?

granthelp^o

www.granthelp.eu

Není nic těžšího než získat renomé a není nic lehčího než jej zase ztratit

Tímto mottem se řídí student a dnes již podnikatel **LADISLAV JOSKA**, jednatel a cateringové společnosti **FAST FOOD INTERNATIONAL S.R.O.** Je mu pouhých 24 let a zatímco jiní studují a přivydělávají si nejrůznějšími brigádami, on se věnuje podnikání. Nejdříve to bylo spíše hobby, ale v osmnácti letech se toto hobby stalo i jeho prací. I když je stále ještě studentem Univerzity Karlovy, oboru žurnalistika, vede v současnosti několik provozoven s poutavým názvem „Královské palačinky“.

PROČ „KRÁLOVSKÉ PALAČINKY“? JAK VÁS NAPADLO DĚLAT PRÁVĚ PALAČINKY?

Moje babička vždy dělala, a stále ještě dělá, výborné palačinky. Když o ně byl takový zájem, řekl jsem si, že by bylo úžasné začít ty palačinky dělat ve velkém. Bylo mi tehdy zhruba 12 let. I když se přiznám, že jsem ještě nevěděl, jak na to, protože klasické palačinky dělané na oleji mi nepřišly úplně vhodné a navíc mi připadaly nezajímavé, protože ty si přeci každý může udělat doma sám. V patnácti jsem byl na hudebním festivalu ve Francii, kde připravovali palačinky na francouzský způsob, bez oleje. To se mi líbilo, protože to bylo odlišné od těch klasických českých palačinek. Tyto palačinky mají v průměru čtyřicet centimetrů, tzn. že jsou velké jako malá pizza. Plní se jak na sladko, tak na slano.

NÁPAD JSTE TEDY MĚL, ALE JAK JSTE PROVEDL TO NEJTĚŽŠÍ – REALIZACI?

V roce 2006 po mé maturitě jsem si udělal živnostenský list a s pomocí maminky jsem sehnal několik „kšeftů“ na hudebních festivalech. Tam jsme spolu s tehdejší přítelkyní vyjeli dělat palačinky. Bylo to v době, kdy jsme oba dokončili gymnázium a začali studovat na vysoké škole. Celé to byl takový „skok do neznáma“, protože jsem měl sice k dispozici jednu plotnu a z Francie okoukaný technologický postup, ale nedařilo se mi jej převést do praxe. Bylo to skutečně hektické. Navíc kapacita jedné plotny byla nedostatečná a nedařilo se mi udělat souvislé kolečko, alespoň trochu připomínající palačinku, takže náš první festival byl spíše prodělečný. Přesto jsme se



FOTO: HKP

po první akci nevzdali, především díky zákazníkům, kteří byli natolik úžasní, že byli ochotni čekat ve frontě i hodinu, aby dostali „náš výtvar“. Nakonec nás jít dál a nevzdat to nejvíce motivovali právě oni. Na příští akce jsme se poučili a měli na přípravu palačinek více ploten.

JE SKUTEČNĚ VIDĚT, ŽE VÁS JEN TAK NĚCO NEZDOLÁ. JAK JSTE NA TOM S VÝROBU PALAČINEK V SOUČASNOSTI?

Dnes jsme jednou z mála, možná, že jedinou úzce specializovanou cateringovou firmou na výrobu palačinek dle francouzské receptury a technologického postupu. Máme několik stálých prodejních míst v Praze a Středočeském kraji, děláme palačinky na předních hudebních festivalech, svatbách, vánočních a velikonočních trzích v centru Prahy. Na webových stránkách www.kralovskepalacinky.cz je k dispozici kompletní výčet prodejních míst a našich služeb.

JAKÉ MÁTE PLÁNY DO BUDOUČNA ?

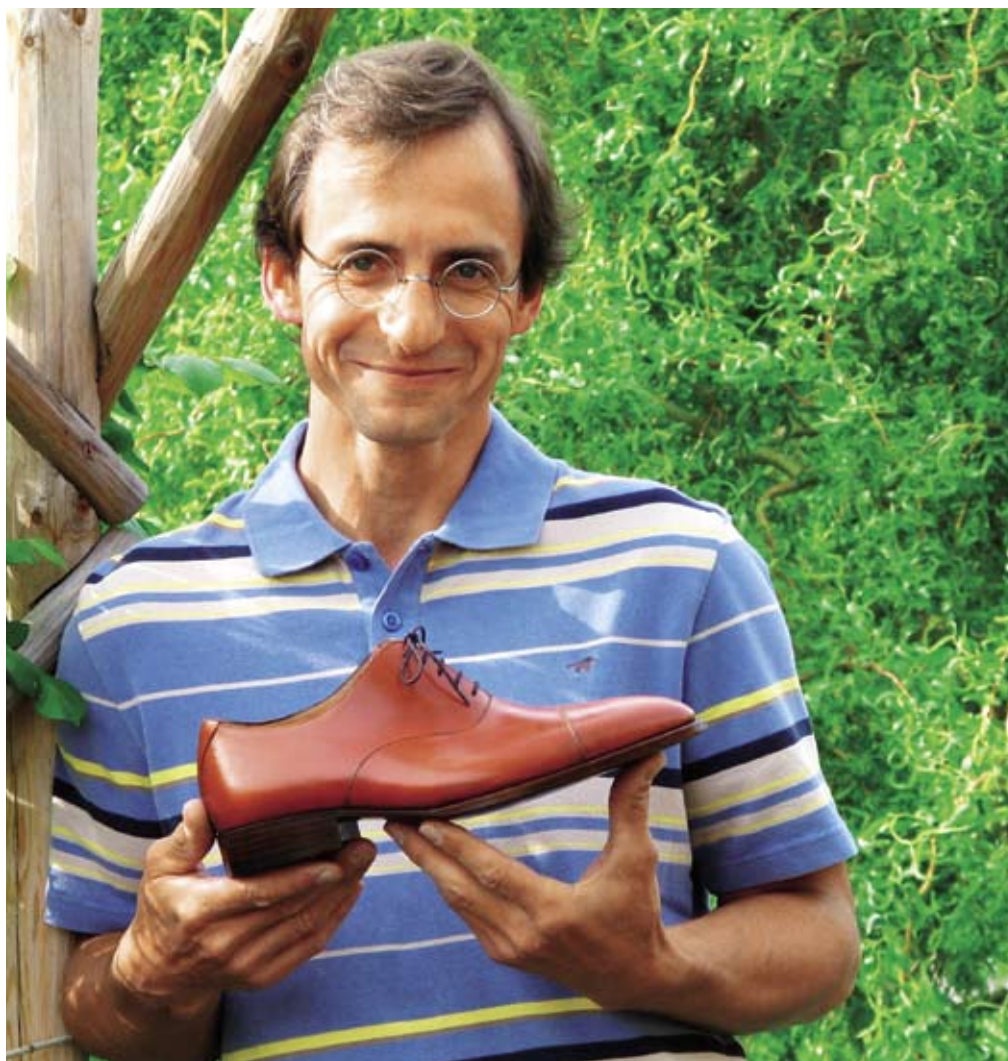
Plánů máme mnoho. V nejbližší době otevřeme Café restaurant v Praze 8 Kobylisích, který bude díky originálnímu konceptu výroby palačinek prvním svého druhu v České republice.

KDYBYSTE SE DNES MĚL NA TO CELÉ – NÁPADEM POČÍNÁJE PŘES REALIZACI AŽ PO DNEŠNÍ DOBU, KDY JSTE JIŽ „OSTŘÍLENÝ PODNIKATEL“, PODÍVAT S ODSTUPEM, JAK BYSTE VŠE HODNOTIL ?

Začátky byly skutečně těžké. Nebyl jsem z oboru, studoval jsem česko-italské gymnázium, pracoval v Dětské televizi. Na druhou stranu jsem měl výhodu v tom, že v době, kdy jsem začínal, nebylo tolik výrobců palačinek, jako je tomu dnes. Takže k prosazení na trhu nám hodně pomohlo to, že jsme nabídli produkt a formu přípravy, která byla a stále je neotřelá a velice působivá. Navštěvoval jsem mnohé kurzy pro začínající podnikatele a kurz manažera bezpečnosti potravin v gastronomii, kde jsem udělal zkoušky a získal certifikát udělovaný Českou společností pro jakost. Podnikání mně naučilo mnohé, například mě naučilo více naslouchat a méně mluvit. Dříve jsem byl zvyklý prosazovat za každou cenu svůj názor, ať už jsem měl pravdu či nikoli. V současnosti mi podnikání dává pocit ekonomické soběstačnosti a možnost výběru kolektivu a prostředí.

I když podnikání není jednoduché, mnohdy končí i dílčími nezdary, v konečném součtu bych neměnil.

Helena Malá



BOTY OD ŠEVCE ZACHARIÁŠE: KVALITA ODVÁDĚNÁ S ÚCTOU K ŘEMESLU



Jestli si vysoká ševcovina hledala svého mistra, našla ho zaručeně v **RADKU ZACHARIÁŠOVI**. O své práci mluví zaníceně a rád, přesto váží každé slovo a vy získáte neochvějnou jistotu, že se stejně láskyplným rozmyslem přistupuje ke každému stehu na svých ručně šitých luxusních botách.

Ševcovské řemeslo jste si vybral už na škole?

Ne, vyučil jsem se zámečníkem – mechanikem, ale po vyučení jsem se začal rozhlížet, co by mě vlastně mohlo uživit. A zjistil jsem, že mezera na trhu by tu byla: opravy obuvi. Měl jsem v práci kolegu, který se opravou obuvi zabýval na amatérské úrovni a já se inspiroval a práci okoukal. Chlapi v továrně tenkrát vyráběli takové ty kovové podpatky, které při chůzi pěkně klapaly, ale dlouho vydržely, takže to chtěl kdekdo a o opravě obuvi byl tím pádem obrovský zájem. V té době se jednalo o živnost volnou, dalo se začít bez problémů. Sehnal jsem si informace a začal opravovat obuv. To bylo hned po revoluci.

Není těžké „přešaltovat se“ z jednoho oboru na jiný?

Není to těžké, když k tomu máte předpoklady. Jakékoli řemeslo vyžaduje manuální zručnost a pečlivost. To jenom lidi si rozdělují práce a škatulkují je jako: ty jsi švec, ty něco jiného. Ale všechno je to o ruční řemeslné práci. Jestliže jsem schopen pracovat s ševcovským nářadím, jsem schopen stejně tak pracovat i v jiném oboru. Jen k tomu nemám detailní informace a nejsem v tom sběhlý. Na druhou stranu můžete dělat spoustu věcí, ale nikdy to nedotáhnete daleko. Zůstanete povrchním všeumělem, nedosáhnete kvality, mistrovství. Zastávám názor, že člověk by se měl i ve svém oboru specializovat, aby mohl být dobrý. Obuvník je totiž široký pojem.

Kde jste sháněl potřebné nástroje?

Nástroje jsou u těchto řemesel problém, protože už se nevyrábějí. Řemesla, která se takovou výrobou zabývala, už dávno neexistují, zanikla. Shánělo se to z různých pozůstalostí, spousta se toho zachránila a my si to pak mezi sebou různě obchodovali a vyměňovali. Základní věci si člověk sehnal celkem bez problémů a zbytek se dával dohromady postupně. Jenže tahle práce není jen o nářadí. Když to není v rukách, dobré nástroje to nezachrání. Tahle práce se dá v podstatě dělat s minimem nářadí. Důležitá je zručnost, kterou dosáhnete praxí.

Zjistil jste tedy, že tudy cesta povede, že vás práce s botou baví.

Kdy jste ale začal cítit, že nazrála doba pro vlastní výrobu obuvi?

To byl velice dlouhý proces. Ušít botu mi přišlo strašně složité. Ale časem jsem

získal informace, zjistil, že už mám lecos za sebou a že by to třeba mohlo jít. Měl jsem štěstí na zákazníka, který mě vyhledal a vlastně mě k tomu sám přemluvil. Podle oprav poznal, že nejsem obyčejný švec, ale že to chci dělat pořádně. Podpořil mě. Společně jsme překonali počáteční problémy, přimhouřil oko, když se to nepovedlo. Měl jsem velké štěstí.

Člověk se při své práci dostává do několika fází – nejprve ví, že to je strašně těžké, pak získává informace a zručnost a nabude dojmu, že to vlastně nic není, a když se do toho pustí, zjistí, že se to snad ani nedá zvládnout. Když ale překoná tuhle fázi, najednou to jde úplně samo. Ale to už je člověk mistr.

Modely bot, které šijete, vymýšlíte sám nebo je kopírujete?

Začínal jsem kopírováním, protože tím

se nejvíc naučíte. Pak si přidáváte různé detaily, vtisknete tomu kus své osobnosti a postupně si tróufáte víc a víc. V této oblasti je těžké vymyslet něco nového, protože pánská luxusní obuv je hodně konzervativní, tam se extravagance nehodí. Moje klientela vyžaduje decentnost a eleganci. Inovace v této oblasti je dlouhodobým procesem, změny se dají dělat po malých kousíčkách a zvolna.

Kterou z fází výroby bot si nejvíc užíváte?

Nejradši mám, když se bota šije, když se sešívá spodek. Ruční práce, kdy prošívám rámy – to mě bavilo už v době, kdy jsem boty spravoval. Ale smířit se musíte se všemi fázemi, naučit se mít práci rád a ne se tím trápit. Jak říká klasik, není umění dělat, co vás baví, ale nalézat zálibení v tom, co děláte. Tady obzvlášť. Je tu spousta etap, které nejsou záživné, ale





FOTO: ARCHIV RADKA ZACHARIÁŠE

Bohužel v Čechách v tuto chvíli nelze sehnat kvalitní materiál. Pátrali jsme v koželužnách po republice i ve Zlíně, ale všichni se zaměřili na pracovní obuv a pokud chce člověk něco opravdu kvalitního, má smůlu.

Musím ale přiznat, že shánění materiálu mě na téhle práci baví nejmíň. Bohužel nejsem na obchodní jednání jazykově vybavený.

Máte přehled, kolik lidí se u nás živí ruční výrobou bot?

V republice jenom já a můj kolega. Pak je tu ještě pár ševců, kteří se živí vším možným – šitím divadelních, šermířských bot a mezi tím se snaží sehnat nějakou luxusní zakázku. Jenže takoví ševci, protože dělají všechno, nemohou nikdy dosáhnout té pravé kvality. Nemají šanci se vytríbit, dostat do sebe eleganci. Na to musí být člověk opravdu úzce specializován, zaobírat se tím, žít tím. Teprve, když to pořádně dostanete „do oka a do ruky“, začnete se zlepšovat. My sami vidíme, že boty, které jsme dělali před třemi lety, zdaleka nejsou tak elegantní jako dnes, byť kvalita šití zůstala stejná. Tvary, vyváženost, kompozice - to do sebe zkrátka musíte dostat, což se vám, pokud děláte spoustu jiných věcí, nepodaří. Já proto nepřestal ani s opravami, protože se mi tím dostává do ruky spousta bot od předních světových výrobců. Díky tomu, že mám možnost tu botu rozebrat, podívat se, jak je dělaná, se dál učím. Myslím že ti, kteří boty vyrábějí, ale nechtějí je spravovat, dělají chybu.

musíte je překonat, abyste se dopracovali k výsledku. Jinak to nejde. Šití obuvi zahrnuje ohromnou škálu činností. Od navrhování, kdy sedíte u stolu a kreslíte modely, přes fázi, kdy jste jak krejčovci: pracujete s jehlou a nití, šijete. Když se upravují kopyta, jste jako truhlář, pracujete se dřevem, brousíte – musíte to zkrátka zvládnout všechno.

Jste vyhlášený tým, že používáte ty nejkvalitnější materiály.

Nejkrásnější jsou totiž jen ty nejlepší a nejkvalitnější materiály. Kvalitní materiál si musíme nechat posílat, nemůžeme každou chvíli jezdit do Francie nebo do Německa. A když ta zásilka dojde a vy ji rozbalíte, to je nádhera. S každou kůží se doslova mazlíte, protože to je skutečně něco překrásného. A ta vůně... Rozdíl v kvalitě pozná i laik, o tolik je to zřetelnější.

Jak dlouho trvá výroba páru bot?

Od měření nohy až po předání jsou to až tři měsíce. Stalo se, že to trvalo i déle, ale snažíme se, aby to bylo do tří měsíců. Výroba má takzvané technologické pauzy - například po mokrých procesech nebo na vyschnutí lepidla. Je v tom započítaná i doba, kdy kopytář vyrábí kopyto. To je třeba profese, která tu jakž takž ještě funguje, ale bohužel těm lidem chybí cit pro eleganci. Když třeba vidíte kopyta od Italů, to je jeden tvar hezčí než druhý, doslova inspirují. Kopytáři ve Zlíně jsou zvyklí dělat ortopedii nebo běžnou konfekční botu, aby to bylo co nejvíce lidem, takže úplně ztratili schopnost udělat botu hezkou. Ono je to precizní, sedí to, ale chybí tomu šmrnc. Než kopyto definitivně upravíme, uplyne spousta času. Pak se musí udělat pořadí zákazníkům, do toho zkoušky, přizpůsobení času zákazníkům...

Kolik párů obuvi jste schopni vyrobit za rok?

Já sám vyrobím průměrně 2 páry bot měsíčně. Převážně ruční technologií to ani nezrychlíte. Jedině strojově, ale takovou cestou já nechci jít. Znamená to na stroj si půjčit. Abyste dluh splatili, musíte boty rychle prodávat, nacpete je do obchodů a zákonitě začnete časem slevovat z kvality. A jsme úplně někde jinde, než chceme být.

Jaký je člověk, který si u vás nechá šít boty?

Víte, nechávat si dělat věci na zakázku je jakýmsi vrcholem duševního luxusu. Ti lidé k tomu zrají. Dostanou se na určitou úroveň, a myslím tím právě úroveň duševní, kdy mají peníze a vědí, že je musí utratit, že musí dát někomu dalšímu vydělat. Takový člověk si přeci nepůjde kupovat věci z továrny. Proč by to dělal. On má na to, aby se věci přizpůsobovaly jemu, aby podtrhly jeho osobnost. Tím, že si nechává věci vyrábět u malých živnostníků, dál podporuje naši ekonomiku. V tom je ohromné uvědomění. Dělala to dřív i šlechta – podporovala řemesla a řemesla zkvétala. Každý bohatý člověk by měl k takovému uvědomění dozrát. Měl by dospět k tomu, že pozná a ocení kvalitu a tu bude vyžadovat. Jedině tak se ji zase řemeslníci naučí odvádět. Je to ale dlouhá cesta na obou stranách. Kolikrát vidíte člověka, který vypadá jak hastrman, má na sobě boty od Vietnamců a sedne si do Mercedesu. To je strašné.

Už jste přemýšlel o tom, že si jednou vyučíte svého nástupce?

Určitě, až mi bude padesát, možná víc, začnu si vychovávat svého pokračovatele, budu mu postupně předávat všechno, co jsem se naučil.

Celý život něco buduju, získávám jméno... Pak umřu a co? Náradí si rozeberou kolegové, známi a jméno zanikne. To by se mi nelíbilo, byla by škoda všeho úsilí. To já naopak chci, abych byl slavný, aby moje jméno neslo takovou kvalitu, že ti lidé sami budou chtít pokračovat a nenechat značku zaniknout.

Ševcovský sen?

Ten souvisí s předchozí odpovědí. Nechci dělat až do smrti. Až budu starý, chci hezky žít s vědomím, že idea, kterou jsem vytvořil, pokračuje dál a funguje. To bude úžasný pocit...

Andrea Bezděková

CENA PENĚZ V EKONOMICE NEKLESÁ

Finanční trhy téměř vždy sledují s napětím rozhodování centrální banky o jejích úrokových sazbách, respektive o té hlavní – dvoutýdenní repo sazbě. A hned v zápětí, kdy se tato sazba mění, začínají mediální diskuse o tom, zda se její pohyb automaticky promítne do sazeb úvěrů v ekonomice.

Je to zcela standardní situace, zvláště v době, kdy se hlavní úroková sazba ČNB postupně dostala až na historické minimum 1,25 %, když v průběhu jednoho roku poklesla o 2,5 procentního bodu. Úročení nových úvěrů však v takové míře rozhodně nekleslo a v některých případech se dokonce v průběhu posledního roku mohlo zvýšit. Na první pohled je to pro někoho možná nelogické vyústění snahy centrální banky snížit úrokové náklady v ekonomice, nicméně jde jen o potvrzení známého faktu, že centrální banky mají obecně jen omezený vliv na delší úrokové sazby v jakékoliv tržní ekonomice. A proč tomu tak je, respektive, co stojí za změnami úrokových sazeb, je obsahem tohoto článku.

ČNB používá jako svůj hlavní nástroj dvoutýdenní repo sazbu, kterou se snaží ovlivňovat vývoj inflace v ekonomice v horizontu jednoho až půldruhého roku. Zjednodušeně se dá říct, že v případě pozitivního výhledu inflace může tuto sazbu snižovat a naopak. A to se děje právě v posledním roce, kdy navíc výhled

spotřebitelských cen silně ovlivňuje i recesi evropské ekonomiky. Centrální banka tak má prostřednictvím svých operací velmi silný vliv na tržní sazby právě se splatností okolo dvou týdnů. Jenže na trhu, a především v rámci klientských operací sehrávají podstatnější vliv splatnosti přesahující zmíněné dva týdny. A právě zde už vliv centrální banky slábne a stále větší roli zde sehrávají faktory jako je likvidita, konkurence, riziko a vývoj sazeb na hlavních zahraničních trzích.

Zatímco dříve tržní sazby do jednoho roku v ČR ovlivňovalo především očekávání, jakou politiku bude ČNB dělat v horizontu jednoho roku – zda bude v tomto období své sazby zvyšovat či snižovat, po vypuknutí finanční krize do hry vstoupily a začaly tam dominovat faktory další. Po pádu Lehman Brothers se tržní sazby výrazně odpoutaly od očekávání navozovaných předpokládanou měnovou politikou centrální banky (nejen té české) a začaly stále více zohledňovat možná rizika protistrany a likvidity na mezibankovním trhu. Vedle toho se navíc v podstatně utlumilo obchodování s penězi na delších



FOTO: WIKIPEDIA.ORG

splatnostech než byl jeden měsíc. Proto došlo k tomu, že zatímco ČNB své sazby snižovala, tříměsíční a šestměsíční Pribor, který je docela obvyklou proměnou pro klientské úvěry s variabilním úročením, se od hlavní sazby centrální banky výrazně odpoutal.

Podobně se vyvíjela, i když s určitým předstihem, i situace na evropském trhu, kde se výrazně zvýšily rizikové a likviditní přírážky a Euribory se zhruba půldruhého roku výrazně odchylovaly od sazeb ECB. Snaha korigovat tržní sazby v eurozóně a přiblížit je měnovým sazbám centrální banky vedla ECB k do té doby nezvyklým delším operacím jako je nákup dluhopisů soukromých emitentů či poskytování ročních peněz v neomezené míře finančnímu sektoru. Cílem těchto operací bylo jednoznačně dodávat likviditu na finanční trh a rozpohybovat jej, aby nedošlo k masivnímu zmrazení úvěrování v ekonomice, a tím i k dalšímu propadu ekonomik eurozóny. Celkově se tím měla posílit i důvěra mezi finančními hráči.

Situace v ČR byla podobná té evropské. Tržní sazby (Pribory) se rovněž vychýlily od hlavní sazby ČNB, avšak přece jen stále platilo a platí, že český finanční sektor disponuje masivním přebytkem likvidity. Celková nedůvěra, výrazně posílená pádem jedné z největších amerických investičních bank, se však díky globálnímu propojení finančních trhů rozlila po celém světě, a tedy nepřímou i na trh český. To s sebou přineslo i v případě zahraničních bank vyšší potřebu shánět likviditu, což v situaci, kdy se teprve odkrývaly karty (kdo má kolik toxických aktiv) tlačilo rizikové přírážky vzhůru.

Negativní dosah měla finanční krize nejen na sazby do jednoho roku, ale i na dlouhé sazby swapů (IRS) a na dluhopisovém trhu. Platilo v podstatě totéž, co v případě peněžního trhu. Středně a dlouhodobé sazby zůstaly podstatně výše než by odpovídalo očekávaným sazbám centrálních banky a rovněž tak i předpokládané inflaci v dlouhém horizontu. V případě českých dlouhých sazeb sehrála roli i tzv. averze k riziku ze strany zahraničních investorů, kteří se stále více odkláněli od nových trhů a mířili na trh americký. Korunové středně a dlouhodobé sazby se tak výrazně odchýlily od evropských bez ohledu na to, že sazby obou centrálních bank se od sebe liší jen čtvrt procentním bodem. Obecně tak česká koruna začala být výrazně dražší než euro. Jen pro příklad lze uvést, že v případě tříletých peněz byly české IRS o zhruba 0,9 desetin nad evropskými, u pětiletých byl rozdíl necelých 80 bodů a u desetiletých čtyřicet. Tržní sazby, respektive cena peněz, je tak na tuzemském trhu vyšší než v případě eurozóny, a to v podstatě bez ohledu na sazby centrální banky.

V ČR do situace na českém trhu navíc začíná stále vstupovat ministerstvo financí se svými rostoucími požadavky na financování státního dluhu. Stát v důsledku rekordního deficitu státního rozpočtu si musí stále více vypůjčovat delší peníze, což rovněž vede k vyšším cenám delších peněz v ekonomice a jednoznačně tomu odpovídají i vyšší výnosy, které stát musí investorům vyplácet za své dluhopisy. V posledních letech



FOTO: HKP

Petr Dufek

Ředitel makroekonomických analýz ČSOB
Absolvent Ekonomické fakulty VŠB – Technické
univerzity v Ostravě.

V ČSOB působí 12 let a zaměřuje se na vývoj české
ekonomiky a finančního sektoru.

Vedle toho externě učí na Vysoké škole ekonomické
a příležitostně na Obchodně podnikatelské fakultě
Slezské univerzity v Karviné.

stát ulehčuje domácímu dluhopisovému trhu tím, že se pro část peněz obrací prostřednictvím emisí euroobligací na zahraniční investory, nicméně stěžejní část peněz nutných na financování deficitu státního rozpočtu pochází z tuzemského finančního trhu.

Důvod, proč je důležité o tom mluvit v kontextu bank, které získávají peníze od střadatelů, sice nemusí být na první pohled zřejmý, ale jednoznačně s tím úzce souvisí. Banky totiž většinou disponují jen krátkodobými penězi, které ovšem půjčují především ve formě středně a dlouhodobých úvěrů. A tento časový nesoulad (krátkodobých zdrojů a delších úvěrů) si před pohybem sazeb v delším časovém horizontu pojišťují zajišťovacími operacemi (tedy uzavíráním otevřených pozic prostřednictvím swapů). A proto jsou pro ně nezbytně důležité sazby na swapovém a dluhopisovém trhu, které takto vstupují do jejich hospodaření (ovlivňují cenu půjčovaných i vypůjčovaných zdrojů), a přímo tak ovlivňují

i cenu úvěrů pro podnikatelské subjekty i soukromé osoby. Představa na jedné straně nízkých úrokových sazeb na depozitech a relativně vysokých sazeb na úvěrech na straně druhé je tedy dosti zkreslená.

Jednoznačným závěrem výše uvedeného je jen to, že cena peněz navzdory rychle klesající čtrnáctidenní sazbě ČNB v ekonomice neklesá. A tak cena úvěrů ani prostor k většímu poklesu nemá. A to jsme se ještě nezmínili ani o rostoucím riziku, které přináší recese ekonomiky. Propad poptávky, ať už domácí nebo zahraniční, zhoršuje finanční situaci řady firem, z nichž některé přímo ohrožuje na existenci. Proto, stejně jako v případě finančních institucí po epizodě Lehman Brothers, se zvyšují i rizikové marže v případě úvěrovaných klientů. Celkově se tak dá říct, že s tím, jak rizika v ekonomice rostou, musí růst i přírážka v případě ceny peněz. Přece jen stále platí, že finanční sektor nepůjčuje peníze vlastní, ale peníze střadatelů, a o jejich návrat musí v první a neposlední řadě dbát. Aby banky nepřenašely rizika rovnoměrně na všechny klienty, uplatňují systémy ratingů, které zohledňují rizikovost jednotlivých klientů, ať už z pohledu odvětví, velikosti firmy či úvěru a celkového výhledu ekonomiky.

Zjednodušeně se dá říct, že světová recese ekonomiky zdražuje život nejen podnikům, ale i bankám, když celkově zvyšuje i cenu peněz v ekonomice do značné míry autonomně na přání či činech jednotlivých centrálních bank. Nepochybně se nabízí otázka, co bude dál. Jednoznačná a jasná odpověď se rozhodně nedá odpovědně uvést. Každopádně pro nejbližší období se asi nedá příliš předpokládat, že by cena peněz v ekonomice mohla z těchto důvodů v blízké době výrazněji klesnout. A to ani, kdyby centrální banka dále snižovala svoji hlavní krátkou sazbu. Jedinou šancí je snad jen brzké oživení ekonomiky, které by s sebou přineslo vyšší daňové výnosy pro stát (a tedy i nižší úrokové náklady na nové dluhopisy), vyšší důvěru v ekonomice a s tím i související nižší riziko úvěrovaných klientů.

Petr Dufek,
analytik ČSOB

STOLOVÁNÍ S NEZVYKLÝM ZÁŽITKEM

Restaurace, ve kterých se cítíte jako doma, a ještě si pochutnáte. Zdá se, že to je recept na nářky pražských majitelů restaurací nad následky krize. A když se zastavíte **U BÍLÉHO LVA**, v **CESTĚ ČASEM** nebo v **ČERTOVĚ MLÝNĚ**, pochopíte, že jste se ocitli v restauracích, kde je něco jinak a parádně to funguje. Přijmete jejich nevtíravou nápaditost, hravost a ještě si pochutnáte. Všechny tři provozuje společnost **ŠIMI GASTRO** pod vedením Jiřího Šimáčka a na nedostatek práce si věru stěžovat nemůže.

V době, kdy si v restauracích stěžují na velký úbytek hostů, vy dokážete v Praze utáhnout hned tři...

I my bojujeme, tahle doba zasáhla i nás. Restaurace jsme postavili na české klientele, turistický ruch k nám zasahuje tak maximálně deseti procenty. Lidé, kteří chodili častěji, klidně pětikrát do měsíce, teď chodí třeba jen dvakrát. Snažíme se proto vymýšlet různé akce a zajímavosti. Například k obědu jsme začali nabízet rozlévané nealkoholické nápoje, místo lahvičky, která je sice luxusnější, ale pro našeho hosta dražší. K polednímu menu nabízíme dezert zdarma, zkrátka snažíme se dělat vše pro to, aby měli lidé důvod nás opět navštívit. A jak se říká, že restauraci dělá kuchař a jídlo? Dnes je zákazník mnohem náročnější na kuchyni, ale také na obsluhu, prostředí a cenu.

Vaříme různé druhy kuchyní, ale stojíme hlavně na české. Můžete se u nás také setkat například se zvěřinovým týdnem, mexickým týdnem, víkendem, kdy podáváme čerstvé pstruhy přímo ze sádek...

Snažíme se přilákat i rodiny s dětmi, máme vnitřní i venkovní dětské koutky. Pro naše malé zákazníky máme k dispozici dětské židličky, dětský příbor, bryndáček a také dětské menu s pohádkovými motivy, které si děti mohou prohlížet jako knížku. Jedno z lákadel pro naše malé hosty je i zmrzlinový pohár, který u nás dostanou za samé jedničky na vysvědčení. K našim dlouhodobě nejúspěšnějším akcím patří Mikulášská besídka, kterou pořádáme v našich restauracích a už v září října bývá zcela zaplněná, jaký je o ni zájem. Mezi další úspěšné akce patří například svátek zamilovaných, Halloween, svátek sv. Patrika...

Vášim restauracím se podařilo vtisknout jedinečný a originální ráz

Každá restaurace má svůj originální jídelní lístek a nějakou dominantu, která by měla kromě příjemné obsluhy a dobrého jídla klientelu přilákat zpět. Tak třeba dům U Bílého Lva



je jedním z nejstarších domů tady na Břevnově. Když sem vejdete, uvítá vás mohutný kamenný sloup, který zde stojí již od 18. století. A navíc tady vždycky byla restaurace U Bílého Lva, má to svoji tradici. Čertův Mlýn je sídlištní restaurace. Mezi šedivými paneláky se zjeví pohádkový Čertův Mlýn a když vejdete dovnitř, určitě nepřehlédnete skutečné točící se mlýnské kolo. Cesta Časem na Hanspaulce má zase kromě jiného v jedné z místností stroj času, který zmateně rotuje sem a tam.

Kdo je otcem myšlenky takhle netradičně restaurace oživit?

Mám partu kamarádů, kteří umějí udělat takové zajímavé a bláznivé věci. Vždycky společně sedíme a přemýšlíme, co je možné udělat a co ještě snad nikde není. Já tomu dám většinou myšlenku a realizaci už nechávám na mých moravských kamarádech, kteří to dotáhnou do podoby, kterou dnes vidíte.

Když vás tak poslouchám, vy asi moc volného času nemáte?

V restauraci opravdu mnoho volného času nemáte, kromě 24. a 25. prosince, kdy necháváme personál, ať si užijí svých rodin a vánočních svátků, máme otevřeno denně od jedenácti do půlnoci. S výjimkou asi tak pěti sanitárních

dní v lednu, kdy je potřeba vymalovat, opravit nábytek, zkrátka udělat vše to, co za běžného provozu nestihnete. Ale to tu stejně všichni jsme, protože si většinu věcí děláme sami. Musíte tomu dát hodně času, neustále školit a vychovávat personál. Ačkoliv se říká, že je málo pracovních příležitostí, sehnat kvalitní a poctivý personál je obtížné. Mám kolem sebe dlouholeté manažery, kteří v restauracích vedou provoz. Snažíme se jednou týdně dělat mítinky, kde si říkáme, co je potřeba, co zdokonalit – je to naše společné dílo. Bez nich bych to dělat nemohl, určitě ne v takové rozsáhlé míře. Je to o tom najít si tým spolehlivých lidí. Dnešní zákazník je hodně náročný, všimá si chyby a my si je nesmíme dovolit. **Andrea Bezděková**

3X FOTO: ARCHIV ŠIMI GASTRO

PODNIKATEL A RIZIKA KARDIOVASKULÁRNÍCH CHOROB

Kardiologie ze svého pohledu vnímá jako nejvyšší rizika v životě podnikatelů vysoký krevní tlak, nadváhu, kouření, nedostatek pohybu, chyby v životosprávě, metabolické poruchy a samozřejmě i rizika spojená s nedostatkem sexu.

Vysoký krevní tlak – neblahé „dědictví otců“

Vysoký krevní tlak bohužel souvisí s celým systémem života podnikatelů: chronickým stresem, nedostatkem spánku, neustálým spěchem. Tento problém způsobuje genetická determinace - genetické kódování, které máme pro hypertenzi velice výrazné. Otázkou je, v kolika letech se gen projeví. A tento věk neustále klesá. Hovoříme o podnikatelích, kteří začínají podnikat třeba i velice mladí a chronicky se pohybují ve stresovém prostředí. Nemají dostatek pohybu, mají nadváhu, žijí se nevhodným způsobem. To je spolehlivý spouštěcí mechanismus pozdější hypertenze klinicky projevené. Hypertenze těchto pacientů je hypertenzí pacientů převážně rizikových. Rizika se nenačítají, ale násobí se. Krevní tlak by měl být pravidelně sledován praktickým lékařem nebo internistou.

Kouření – nebezpečný nešvar

Stanovisko všech kardiologů světa, ať je to Evropská asociace kardiologů nebo Americká asociace kardiologů, je naprosto jednoznačné. Rizika kouření jsou mnohonásobná a jejich vyjmenování dá na celé jedno téma. Z kardiologického hlediska přináší urychlenou determinaci, degradaci, poškození buněk, které vystylají cévy – především mluvíme o artériích – a dochází k porušení produkce kyslíčnicku dusnatého. Ta má za následek zvyšování krevního tlaku, neadekvátní cévní reakci, ztrátu pružnosti v rozšíření a zúžení cév. Ten, kdo kouří, žije ve stresu a má vysoký krevní tlak, enormně násobí své riziko a patří vysloveně do rukou kardiologa.

Obezita – problém, který není radno podceňovat

Jakmile stárneme, jsme ve stresu a máme nedostatek pohybu, klesá citlivost buněk na inzulin, čímž logicky dochází k jeho vyšší produkci. Nadprodukce inzulinu má za následek celou kaskádu onemocnění: vysoký krevní tlak, obezitu, vysoký cholesterol, poruchy metabolismu cukru, zvýšená produkce kyseliny močové a mohli bychom pokračovat. Tento vývoj se nazývá komplexním metabolickým syndromem. Prevence je převážně v rukou pacienta. Rozhodující je zvýšená pohybová aktivita a optimalizace váhy. Díky zvýšené fyzické aktivitě dojde opět ke zvýšené citlivosti na inzulin a poklesu jeho produkce. Tato možnost by měla být využita dokud nedojde k nenapravitelným následkům v důsledku urychlené aterosklerózy.



FOTO:HKP

prim. MUDr. Pavel Kohout, odborný internista a kardiolog
Promoval v roce 1970 na Karlově Univerzitě v Praze. Absolvoval stáže na předních pražských klinických a výzkumných pracovištích a má celou řadu zahraničních pracovních zkušeností. Od roku 1979 pracoval v katetrizační laboratoři se zaměřením na centrální haemodynamiku a elektrofyziologická měření. Byl primářem v Lázních Poděbrady, vedoucím lékařem na II. Interní klinice FN Královské Vinohrady a primářem kardiologického odd. Nemocnice MV ČR. Nyní se věnuje soukromé praxi.

Metabolický syndrom končí například komplikacemi vysokého krevního tlaku nebo diabetu II. stupně a patří k těm nejkritičtějším kapitolám kardiologie.

Problém obezity a nedostatku pohybu je úžasně svázan. Na otázku, zda je důležitější být štíhlý nebo mít dostatek pohybu, odpovídá současná medicína založená na důkazech zcela jednoznačně, že přednost má pohyb. Pohybová aktivita přináší enormní množství pozitivních stimulů jak z hlediska metabolického, tak čistě kardiologického. Dostatečnou fyzickou aktivitou přitom budeme nazývat minimálně 40 minut čtyřikrát týdně při 75% z maximální tepové frekvence. Svou optimální tepovou frekvenci zjistíme jednoduchým vzorcem: 220 minus věk minus 25%. Vše souvisí i s naší stravou. Měla by kaloricky odpovídat našim metabolickým nárokům, nebýt zatížena cukry a tuky s jednoduchými mastnými kyselinami. Nejlepší stravou jsou ryby, drůbež, zelenina, olivový olej a k tomu můžeme přidat i trochu vína. Víno v dávkách, které jsou definovány, zcela prokazatelně zlepšuje kvalitu života, snižuje nemocnost a prodlužuje délku života.

Nedostatek sexu – skryté nebezpečí

Další kapitolou, která postihuje podnikatele v široké míře, je nedostatek sexu. Porucha erekce a často i porucha apetence. Jestliže podnikatel žije ve stresu, špatně spí, špatně se stravuje, má nedostatek pohybu, vysoký krevní tlak a objevují se metabolické poruchy, zákonitě bude mít dříve nebo později potíže v oblasti sexu. Přitom orgasmus je z hlediska kardiovaskulárních chorob v současnosti jednoznačně prokázán jako ideální ochranný prvek. Velice komplikované téma, leč výsledek je ve své podstatě velice jednoduchý: omezení sexu poškozuje zdravotní stav pacienta.

MUDr. Pavel Kohout

NEJVĚTŠÍ DÍLO MICHALA HORÁČKA

Jako o svém největším díle hovoří **MICHAL HORÁČEK** o muzikálu **KUDYKAM**, který má slavnostní premiéru ve středu 21. října 2009 v pražské Státní opeře. Nejedná se o muzikál v pravém slova smyslu, spíše o divadelní hru ve verších. Libreto bylo napsáno za 88 dní v zimě a na jaře minulého roku, zazní zde 19 písní a neuvěřitelných 1600 veršů.

Děj je duchovní cestou hrdiny (Martin), jehož na počátku potkáváme v jeho pokojíku „Penzionu Svět“. Má se spokojit se svým „jistým“, anebo se vyklonit do nejistoty a do víru příležitostí i hrozeb, který správně tuší za dveřmi svého pokoje? Má následovat strýce, který se na takovou cestu kdysi údajně vydal a prý dospěl z páteho suterénu až kamsi nezměrně vysoko, možná až do přizemí? A má-li se k tomu odhodlat, bude vědět kudy kam? Jakmile si Martin tu otázku položí, ocitne se tvář v tvář svému zhmotněnému přání v podobě Kudykama – ten se mu nabídne jako průvodce. Slíbí, že Martinovi bude



FOTO: KUDYKAM

podávat návrhy dalšího postupu, volbu konkrétních kroků nicméně ponechá na něm. Martin přitaká, a tak se stává žákem vskutku bizarního Mistra. Na cestě ho čeká mnoho překážek, největší boj ale musí svést sám se sebou. Na jaře

letošního roku vyšel Kudykam v nakladatelství Lidové noviny také v knižní podobě, s ilustracemi Borise Jirků. Není těžké uhádnout, že hudební stránku muzikálu **Michal Horáček**, který se kromě libreta a textů písní ujal i umělecké produkce, svěřil **Petru Hapkoví**. Hudební nastudování je dílem **Ondřeje Brzobohatého**, režii byl pověřen **Dodo Gombár** a o choreografii se postaral **Pavel Strouhal**.

Účinkují: Vojtěch Dyk, Csongor Kassai, Ondřej Ruml, Jan Maxián, Petra Hřebíčková, Lucie Šoralová a další;

Hostují: Jaromír Nohavica, Dan Landa, Christina Vassileva, Lucie Bílá, Jana Kirschner, Karel Gott, Dan Bárta, Richard Krajčo

INZERCE

TOUŽÍTE PO ZMĚNĚ? ZMĚŇTE SE!

DOPORUČUJEME!

Stavební právo – volný cyklus

TERMÍN: 2. 11., 1. 12. a 8. 12. 2009
PREDNÁŠÍ: stav. Jiří Doležal, Mgr. Alena Říhová, JUDr. Vladimíra Sedláčková

KÓD: 900960 **CENA:** 5 490 Kč

Účetní profesionál® roku 2009 – ALFA a OMEGA účetnictví pro pokročilé

TERMÍN: 3. – 5. 11. 2009
PREDNÁŠÍ: Ing. Miluše Kinovičová, Ing. Pavlína Kouřilová, Ing. Ivana Pilařová, Ing. Lenka Polanská, doc. Ing. Vladimír Zelenka, Ph.D.

KÓD: 900970 **CENA:** 7 990 Kč

ZÁKONÍK PRÁCE V KRIZOVÉM ROCE 2009 a jeho připravované změny – dvoudenní speciálka

TERMÍN: 11. – 12. 11. 2009
PREDNÁŠÍ: JUDr. Petr Bukovjan, Ing. Alena Chládková, JUDr. Bohuslav Kahle, JUDr. Martin Mikyska, JUDr. Věra Stichová

KÓD: 901180 **CENA:** 5 490 Kč

DPH – speciálka roku 2009

– aneb boj s legislativou, připravte se na novelu včas – volný cyklus

TERMÍN: 10. – 12. 11. 2009
PREDNÁŠÍ: JUDr. Svatopluk Galočík, Ing. Jana Ledvinková, Ing. Ota Paikert

KÓD: 901140 **CENA:** 5 990 Kč

SEMINÁŘE V RÁMCÍ VOLNÝCH CYKLŮ LZE ABSOLVOVAT I SAMOSTATNĚ!

NE NECHTE SI UJÍT!

VOX
kurzy, semináře
rekvalifikace

Aktuality v zaměstnávání cizinců v ČR a vysílání pracovníků do zahraničí

TERMÍN: 23. 11. 2009
PREDNÁŠÍ: Mgr. Eva Bolcková, Ing. Věra Frajtová, Mgr. Martin Murad, Mgr. Magdaléna Vyškovská

Na semináři budou zdůrazněny změny týkající se nových koordinací nařízení, která vstoupí v účinnost 1. 3. 2010.

KÓD: 901420 **CENA:** 2 990 Kč

Daňové a účetní rozinky aneb „SPINDL“ roku 2009 – VIII. ROČNÍK

TERMÍN: 26. – 28. 11. 2009 – Špindlerův Mlýn
PREDNÁŠÍ: JUDr. Jaroslav Kobík, PhDr. Milan Skála, Ing. Jana Skálová

KÓD: 901990 **CENA:** 8 490 Kč



Více informací najdete na www.vox.cz, tel. 226 539 670, 777 741 777.



POHODLNĚ SE POSAĎTE ...



BÖHM, spol. s r.o.

Červený Kříž 252, 586 02 Jihlava | Tel.: +420 567 564 411 | Fax: +420 567 230 232, +420 567 210 299 | e-mail: bohm@bohm.me | www.bohm.me



O₂ arena

**LUXUS,
POHODLÍ,
SOUKROMÍ
A SKVĚLÝ VÝHLED**

**– TO JSOU PRIVILEGIA
UŽIVATELŮ SKYBOXŮ.**

O₂ arena

Českomoravská 2345/17

Praha 9

190 93

*Pro podrobnější informace
kontaktujte obchodní oddělení:*

Tel.: +420 266 121 917

Tel.: +420 266 121 918

Tel.: +420 266 121 945

e-mail: siedem@best.sazka.cz

e-mail: pachova@best.sazka.cz

e-mail: smalcl@best.sazka.cz

**PŘÍTOMNOST
NA TOMTO PRIVÁTNÍM PATŘE**

O₂ areny

**JE VIZITKOU PROSPERUJÍCÍCH FIREM,
JEJICHŽ MANAGEMENTU POSKYTUJE
SKYBOX MNOHOKRÁT VYZKOUŠENOU
KONKURENČNÍ VÝHODU.**