

# Bulletin

4  
2023



**OK  
HOLDING**

Magazín OK HOLDING



Vážení klienti, milé kolegyně, kolegové,

když jsem v jeden z posledních horkých srpnových večerů postával na D1 a toužebně vyhlížel první nevzhledné věžáky brněnského bohunického sídliště, utekl jsem v myšlenkách k přemýšlení nad editorialem do našeho podzimního bulletinu. O čem bude? O čem vlastně psát v době, kdy titulky novin stále hlásají „nejasné zprávy o konci světa“? Kdy myšlenkově ploché příspěvky chrlí umělá inteligence jak na běžícím páse a kdy přehnaná korektnost umlčuje všechny, jež sice vlastní názory mají, ale ty jsou odlišné od těch mainstreamových?

A tak jsem se v myšlenkách vrátil k inspirativnímu rozhovoru s naším předním psychiatrem, Radkinem Honzákem, který jsem v nedávné době četl. Pan doktor, jenž mimochodem ve svých 84 letech stále pracuje, léčí, přednáší, konzultuje a píše knihy i vlastní blog, doporučuje pro zachování duševního zdraví tři jednoduché věci: vypnout televizi, vyházet noviny a nesledovat sociální sítě. Musím přiznat, že se poměrně často s tímto jeho doporučením ztotožňuji.

V České republice i na Slovensku žijeme v době nebývalého blahobytu. Je nám ze všech stran, z médií i ze sociálních sítí, neustále opakováno, že i přes všechny tragické události, přírodní katastrofy a nepříznivé okolnosti, o nichž jsme informováni dennodenně, de facto v přímém přenosu, máme nárok na šťastný život, jenž by nám měl zajistit (klidně i na dluh) stát, zaměstnavatel, rodiče, vyšší moc... Stali jsme se nárokovou společností, známe velmi dobře svá práva, ovšem velmi často a rádi zapomínáme, že máme i své povinnosti.

V rámci OK HOLDING nás čeká jedno z pracovně nejnáročnějších období roku. A proto bych si přál, abyste i Vy – v rámci zachování svého duševního zdraví – přijali rady doktora Honzáka za své. Abyste se udržovali v kondici smysluplnou prací i tím, co Vám dělá radost. A abyste místo večerního sledování depresivních zpráv navštívili třeba některý z podzimních koncertů festivalu JazzFestBrno, abyste vyměnili noviny plné negativních informací za náš pozitivně laděný bulletin a také, abyste pamatovali, že nejlepší „sociální síť“ je osobní setkání u šálku dobré kávy!

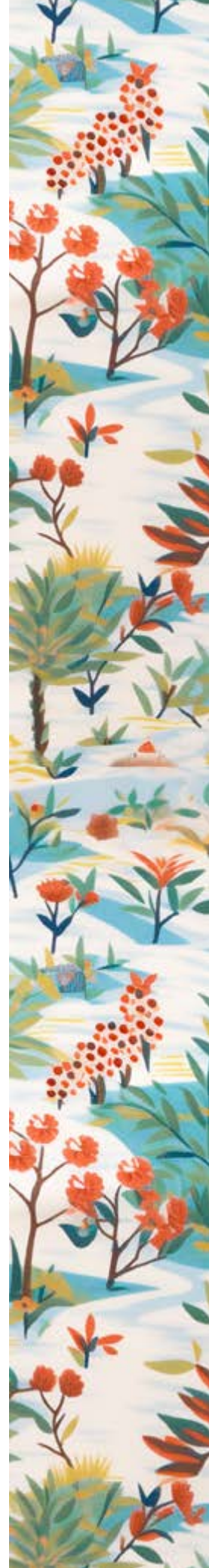
Radek Kubiš



# Zoo chrání celé živočišné druhy. Neumím si představit svět bez divoké přírody

Na konci srpna oslavila brněnská zoo 70 let od svého otevření. Tehdy se, v poslední srpnovou neděli, slavnostně otevřely brány této zoologické zahrady. Rozkládá se na 65 hektarech na svazích Mniší hory v blízkosti Brněnské přehrady, kdy kopcovitý terén určuje lesnatý charakter této zoo.

Vydejte se tedy spolu s kolegou Pavlem Bártou na severozápad Brna a přečtěte si o roli zoologických zahrad v moderním světě, o záchranných programech i zajímavých akcích pro firmy v rozhovoru, který vedli s ředitelkou Zoo Brno, Radanou Dungelovou.











*Jste ve funkci jeden rok. Co Vám za tu dobu udělalo největší radost?*

Největší radost mi určitě udělali lidé v zoo, zaměstnanci. Tím, jak se staví k tomu, co znamená zoologická zahrada, co jsou ochotní pro to dělat, jak chápou nové poslání moderních zoologických zahrad a jak jsou připraveni spolupracovat a podílet se na tom, abychom to dělali správně.

*K tomu se určitě ještě vrátíme. Jak jsem se díval, máte za sebou velmi pestrý život plný cestování a objevování. Jak jste se tedy vlastně dostala k práci v zoo?*

To je poměrně dlouhá historie. Už jako dítě jsem chtěla zachraňovat zvířata, ale doma jsem se nesetkala úplně s pochopením. Za hlubokého socialismu nebylo pro moje rodiče jednoduché si představit, že je možné zachraňovat zvířata třeba v Africe nebo na druhém konci světa. Absolvovala jsem, jak říkáte, docela pestrý život. Ať už šlo o práci ve Federálním shromáždění nebo život partnerky velvyslance České republiky v Jižní Americe. Pracovala jsem také v Nadaci Partnerství, která mě naučila, že je možné v rámci i poměrně velké instituce spolupracovat, pomáhat si a zároveň být připraven na to měnit svět do podoby, v jaké bychom ho chtěli dalším generacím zanechat. A to byl už jenom krůček k zoo.

*Když jste zmínila tu Jižní Ameriku. Jezdíte tam poměrně často a také se Vám tam povedl jeden unikátní objev.*

*Mohla byste nám ho přiblížit?*

Unikátních objevů se nám podařilo víc. A skoro vždycky to byly takové vedlejší produkty našich cest, které jsou zaměřené na dokumentování zvířat v jejich přirozeném prostředí. Při jedné z nich jsme s manželem objevili dosud nezmapované propojení amazonského a orinockého říčního systému. A druhý objev se týká zvláštního druhu primáta, který je dost výjimečný. Skoro všechny opice v Jižní Americe mají dlouhý, potažmo chápavý ocas, ale tento primát má ocas krátký a vyskytuje se právě

v oblasti na pomezí Venezuely a Brazílie. A ukázalo se, že ji od dob před 200 lety, kdy ji objevil Alexander von Humboldt, nikdo v divoké přírodě nevyfotil, ani nenatočil. Tak jsme se o to pokusili. To se nám podařilo, ale mezitím jsme zjistili, že se jedná o úplně jiný druh než ten Humboldtův, a že jsme úplně první, kdo tohoto primáta v přírodě zdokumentoval. Takže uakari neblinský, jak byl nakonec česky nazván, je taková naše objevitelská opice, jak jí láskyplně říkáme.

*Šlo Vám někdy o život, případně někomu z Vaší výpravy?*

Měli jsme jednu cestu, na které jsme řešili vážný úraz. Náš kameraman, se kterým jsme točili právě propojení Orinoka a Amazonky, se vážně zranil a nám pak trvalo několik dní, než jsme ho dopravili k lékaři. Prvních 48 hodin jsme celou dobu žili v obavách o jeho život, takže to bylo opravdu hodně napínavé a už bych si to určitě nechtěla zopakovat. Sami jsme se o vlastní život obávali jednou. Byli jsme na Orinoku a na naší loď, která byla našťastí velká a železná, začalo bez jakéhokoliv zjevného důvodu střílet několik můžu z automatických pušek z rychle se přibližující motorové lodě. Nakonec se ukázalo, že si nás v tomto hodně divokém území prostě s někým spletli. Ta železná loď nás zachránila před kulkami, otřeli jsme si pot z čela a pokračovali. Dnes je z toho oblíbená historka, ale dobrodružství tohoto typu nevyhledáváme.

*Pojďme teda raději zpět k zoo. S jakou vizí jste nastupovala na pozici ředitelky?*

Já jsem v té době pracovala v zoologické zahradě už čtyři roky na pozici vedoucí mezinárodní spolupráce, a to mi umožnilo konfrontovat to, jak vypadá brněnská zoo s tím, jakým směrem se ubírají ty nejprogressivnější moderní zoologické zahrady ve světě. A pochopila jsem, že tady tomu vývoji brněnská zoo hodně dluží, a to nejen v tom, jaké prostředí a jakou životní pohodu zvířatům v naší péči, tedy welfare, nabízíme, ale také v tom, jak o svém poslání





mluvíme směrem k našim návštěvníkům, k našemu zřizovateli, ale i k našim vlastním zaměstnancům.

***Z toho, co jste řekla, vyplývá, že se vlastně role zoo za ty roky výrazně změnila. Je to tak?***

Naprosto přesně. Historicky byly zoologické zahrady přehlídkou exotických zvířat. Ale jejich hlavní poslání spočívá v tom, že divoká příroda na celém světě čelí mnoha výzvám, velkým ztrátám a vymírání druhů. Zoo pomáhají chránit celé živočišné druhy tak, aby je viděly i naše děti a jejich děti. Neumím si představit svět bez divoké přírody a nepřála bych ho ani dalším generacím. Abych to upřesnila, pomáháme jim jednak tím, že je chováme jako záložní populaci, ale také prostřednictvím tzv. in-situ projektů. Ty se odehrávají přímo v místě původního místa výskytu, kde často nechráníme jen druh jako takový, ale také celý ekosystém, který potřebují k životu. Naším cílem je rovněž o tom všem informovat návštěvníky a příznivce zoo. Naučit je lépe chápat přírodu a její souvislosti a zákonitosti a naučit je přírodě aktivně pomáhat.

***A vnímají návštěvníci, že zoo není jen od toho, aby se přišli podívat na zvířata, ale že plní také tuto důležitou ochrannou roli?***

Jak kde. V České republice máme zoologických zahrad mnoho a je velká tradice do nich chodit. Myslím si, že na tato sdělení návštěvníci opravdu naráží a vidí je. A to jak přímo v zoo, tak na webu, sociálních sítích či v médiích. My chceme tuto roli do budoucna zásadně akcentovat.

***Zmínila jste záchranu druhů a zvířat. Má Zoo Brno projekty, ve kterých se v tomto směru angažuje?***

Rozhodně. Z těch tuzemských se brněnská zoo podílí na záchranném projektu pro sysly obecné, kdy v zázemí chováme zvířata, která v sezóně vypouštíme do volné přírody. Vždy tam, kde je potřeba posílit místní populaci těchto hlodavců. Máme také záchranný program pro sýčka a asi nejúspěšnější český program je ten, který se týká záchranu dudka chocholatého. Mimochodem, ten sami vedeme a řídíme a budeme se snažit ho i v dalších letech rozvíjet a rozšiřovat. Mezi zahraničními projekty se dlouhodobě věnujeme





---

„... v zázemí chováme zvířata,  
která v sezóně vypouštíme  
do volné přírody.“

---



programu na záchranu jeřábů mandžuských a daurských. Máme také dlouhodobý program na záchranu mořských želv v Indonésii. Dříve byl zaměřený na pomoc handicapovaným a poraněným želvám, letos jsme se zaměřili na monitorování jejich pohybu. Podařilo se nám získat GPS vysílačky a ve spolupráci s libereckou zoologickou zahradou jsme je umístili na čtyři želvy. Jejich pohyb se v Indonésii příliš nemonitoruje, takže právě sběr dat je důležitý, abychom mohli lépe poznat jejich chování a následně jim pomoci.

***Brněnská zoo si letos připomíná 70 let od otevření. Jak vypadaly a budou vypadat oslavy?***

Narozeniny si připomínáme po celý rok a věřím, že jsme s nimi do veřejného prostoru už nahlédli s claimem *Díky nám víte o přírodě víc!* Nabízíme průběžně seriál křížovek se zoo tematikou, vydáváme speciální edici ekologických suvenýrů. Zajímavá je kampaň *Stopy*, kdy se po celém Brně jeho obyvatelé i návštěvníci potkávají se stopami zvířat, u kterých je vždy QR kód, jehož načtením se zájemci dozvědí více o zvířatech a také mohou

vyhrát zajímavé ceny v podobě zážitkových programů, vstupenek do zoo nebo výletů do evropských zoologických zahrad, kterými se já osobně inspiroji. A oslavy vyvrcholily zářijovou Zahradní slavností, krásnou oslavou s přáteli zoo přímo u nás na Mniší hoře se spoustou překvapení.

***Těch 70 let je opravdu dlouhá doba. Vzhled zoo se za tu dobu jistě výrazně proměnil. Chystáte teď nějaké nové expozice či stavby?***

Z těch nejnovějších jsou to hlavně rekonstrukce expozic korsaků a manulů. Tyto krásné šelmy si nový domov už dlouho zasloužily, také nám na ně přispěla celá řada „adoptivních rodičů“. Napláňovat novou expozici pro zvířata zoologické zahrady je ale záležitost na roky. Potřebujeme vytvořit takové prostředí, které nabízí zvířatům možnost rozvinout celou škálu jejich přirozeného chování a podporuje jejich přirozené instinkty. Naším cílem není mít v zoologických zahradách domestikovaná zvířata. I u zvířat v lidské péči musíme zachovat jejich divokou podstatu. Je toho opravdu hodně a vybudovat takovou expozici a zároveň při tom myslet na



bezpečnost zvířat, ale i návštěvníků a chovatelů, je velice náročné. Samozřejmě i finančně. Nezáleží to pouze na tom, jak si vše naplánujeme, ale také na tom, jaké finance se nám na to podaří získat. Tu zásadní podporu potřebujeme od našeho zřizovatele, ale s mnoha věcmi nám můžou pomoci další partneři, a právě vztahy s nimi bych chtěla mnohem více rozvíjet.

*Když jsme u těch partnerů: kdyby se nějaká firma rozhodla, že vám chce pomoci chránit přírodu, jak by taková spolupráce probíhala a co by to vlastně těm firmám přineslo?*

Možností je celá řada jak pro jednotlivce, tak pro společnosti. S celou řadou z nich už spolupracujeme, ale často i formou dobrovolnické práce. Rádi využijeme různých odborných znalostí, ale také je možné si u nás udělat netradiční akci, kterou jim připravíme na míru. V příjemném prostředí zoologické zahrady to může být školení, teambuilding, jakoukoliv akci jsme schopní dohodnout podle individuálních potřeb. Hlavní je zážitek, který jinde nejde zažít.

Docela překvapivě nemá zoo, jako instituce nabízející komunikaci tak potřebných témat, jako je význam biodiverzity a její ochrana, hospodaření s vodou nebo udržitelný provoz, žádné partnery z řad významných firem. Přitom právě takové partnerství je podle mě velice potřebné rozvíjet.

*Chápu to správně, že kromě klasického partnerství formou sponzoringu nebo adopcí zvířat si mohou firmy v zoo zařídit akci, při které se dostanou blíž ke zvířatům a lépe je tak poznají?*

Je to tak. U všech akcí chceme, aby se její účastníci dověděli o přírodě, o zvířatech a o tom, co znamená o ně pečovat v zoo, opět něco víc. Součástí akce může být například výroba enrichmentu, kdy lidé vyrobí hračky a hlavolamy, které pak zvířatům dají a mohou následně sledovat, jak si s nimi poradí. Naším cílem je propojování partnerů a lepší porozumění tomu, jak zoologická zahrada funguje. Toto pochopení a láska, kterou chceme v lidech k divoké přírodě probouzet, vzniká tak, že něco dobře poznáte. Což se nám, pevně věřím, daří.

*A jak vypadá spolupráce s OK GROUP?*

Především je to spolupráce dlouhodobá, čehož si vážíme nejvíce. Ať už se vymění lidé u nás nebo v OK GROUP, vždy vše funguje naprosto bezproblémově. V poslední době jsme ocenili zejména to, jak rychle dokážete reagovat a vyřešit naše často nezvyklé požadavky. Snažíte se nám vyjít vždy rychle vstříc a najít tu nejlepší variantu. A to je potřeba uvést, že ne vždy se jedná o tradiční záležitosti.

Radana Dungalová je od loňského podzimu ředitelkou brněnské zoo, kde předtím čtyři roky pracovala na pozici vedoucí Útvaru mezinárodní spolupráce. V minulosti byla sedm let vedoucí rozvojového týmu v Nadaci Partnerství, prožila několik let v Brazílii a Venezuele jako manželka diplomata. Dlouhodobě se osobně angažuje v popularizaci témat spojených s životem zvířat v jejich přirozeném prostředí a ochranou ekosystémů, publikuje články a autorsky se podílí na filmových dokumentech a knihách s touto tematikou. Na těchto projektech spolupracuje se svým manželem přírodovědcem, malířem a ilustrátorem Janem Dungelem.



# Souhrn změn, které přináší novela zákona o odpovědnosti z provozu vozidel (povinném ručení)

V úvodu je třeba zmínit, že samotná novela zákona není výmyslem legislativců České republiky, ale jsme ke změnám povinováni s ohledem na úpravu motorové směrnice v rámci Evropské unie. Dle informací Ministerstva financí by měla být účinnost změn k 1. lednu 2024, přičemž změny týkající se „zelené karty“ k 1. červenci 2024.



## Co bude nově zahrnuto pod pojmem vozidlo

Bude se týkat i dalších vozítek převážně na elektrický pohon, jako jsou elektrokoloběžky nebo třeba segwaye. Stačí, aby jejich maximální konstrukční rychlost byla vyšší než 25 km/h, případně vyšší než 14 km/h, a zároveň byla těžší než 25 kg. Výjimku budou mít např. elektrokola, tedy ta, jejichž primárním zdrojem energie je šlapání do pedálů, a ne pouze přípojný motor.

## Minimální limit povinného ručení

Původní minimální limity 35 mil. Kč na újmu na zdraví a 35 mil. Kč na újmu na věci budou nahrazeny vyššími minimálními limity, a to 50 mil. Kč na újmu na zdraví a 50 mil. Kč na újmu na věci. Klientům s dosavadními limity 35/35 se limity automaticky navýší.

## Nová definice provozu vozidla

Provozem vozidla se rozumí jakékoli použití takového vozidla v provozu, které je v době nehody v souladu

s funkcí vozidla jakožto dopravního prostředku (přeprava osob a zboží), a to bez ohledu na vlastnosti vozidla i bez ohledu na terén, ve kterém je motorové vozidlo provozováno, a na to, zda vozidlo stojí, nebo je v pohybu.

## Činnost vozidla jako stroje

V případě, že vozidlo neplní obvyklou funkci dopravního prostředku a je např. zdrojem energie pro pohon strojní nástavby, nejedná se o provoz vozidla ve smyslu tohoto zákona.

## Škoda způsobená jízdou soupravou

Jestliže je škoda způsobena jízdou soupravou tvořenou tažným a přípojným vozidlem, kdy nelze identifikovat tažné vozidlo či jeho řidiče a byla-li současně vyloučena samostatná odpovědnost třetí strany, poskytne poškozené straně náhradu škody pojišťovna, která pojistila přívěs. Nová právní úprava má tak umožnit přímý nárok poškozeného po pojistiteli návěsu, s následným právem regresu. Pokud by šlo o rozdílného pojistitele tažného



a taženého vozidla, pojistitelé by se pak mezi sebou vypořádali s ohledem na okolnosti vzniku škody.

### **Plná digitalizace procesů a evidence pojištění**

Pojistitelé budou povinni provádět evidenci pojištění odpovědnosti, zejména rychlou výměnu informací o vzniku a zániku pojištění směrem na Českou kancelář pojistitelů a kontrolní orgány, a to jak na národní úrovni, tak i mezi členskými státy. Pojišťovny se tak budou muset přizpůsobit této formě on-line výměny. Evropský parlament proto navrhuje doplnění článku 4, kterým se má zpřesnit výměna dat mezi členskými státy s využitím stávajícího systému EUCARIS (Evropský informační systém vozidel a řidičských oprávnění), kde by se nediskriminačním způsobem v rámci EU vyměňovala data o kontrolovaném vozidle, jeho vlastníkov, provozovateli a o tom, zda vozidlo spadá pod povinnost mít uzavřené pojištění odpovědnosti z provozu vozidla.

### **Kontrola pojištění povinného ručení**

Novela motorové směrnice má umožnit takový typ kontroly, která nebude diskriminační a nebude vyžadovat zastavení vozidla. Řešení spočívá v užití pokročilých technologií umožňujících automatické rozpoznání poznávacích značek, což představuje diskrétní kontroly pojištění vozidel, aniž by bylo třeba je zastavovat, tedy bez zasahování do volného pohybu vozidel (a nepřímo volného pohybu osob) v rámci vnitřního trhu.

### **Lze pojistit i cizí pojistné nebezpečí, ale má to svá omezení**

Pojištění odpovědnosti provozovatele vozidla lze sjednat formou cizího pojistného nebezpečí (cizího pojistného zájmu). Právní úprava tak nebrání uzavření pojistné smlouvy o pojištění odpovědnosti např. vlastníku vozidla, který je osobou odlišnou od jeho provozovatele, kde je pojistný zájem vlastníka, který rozhoduje o tom, zda si právní i faktickou možnost nakládat s vozidlem ponechá nebo ji přenesl na jinou osobu. Vyloučit je však třeba možnost sjednání pojištění odpovědnosti formou tzv. otevřených flotil, kdy se pojistník staví spíše do role zprostředkovatele pojištění a kde je zpochybněn pojistný zájem pojistníka na pojistném krytí pojištěného.

### **Pojistný zájem**

Pojistný zájem je oprávněná potřeba ochrany před následky pojistné události. Neměl-li zájemce pojistný zájem a pojistitel o tom při uzavření smlouvy věděl nebo musel vědět, je smlouva neplatná. Pojistník má pojistný zájem na vlastním majetku. Má se za to, že pojistník má pojistný zájem i na majetku jiné osoby, dosvědčí-li, že by mu bez jeho existence a uchování hrozila přímá majetková ztráta.

### **Za pojištění nově odpovídá provozovatel vozidla, nikoliv vlastník**

Pojem „provozovatel vozidla“, na jedné straně existují definice, které vlastnost provozovatele vozidla konstitutivně spojují se stavem zapsaným v registru silničních vozidel. Na druhé straně existují definice, které za rozhodující pro určení provozovatele vozidla považují skutečný právní nebo faktický stav (tedy kdo rozhoduje o tom kdy, kde a za jakých podmínek bude vozidlo provozováno). Ustálená soudní praxe i odborná literatura se shodují v závěru, že provozovatelem vozidla je ten, „kdo má právní a faktickou možnost dispozice s dopravním prostředkem“, tedy není podmínkou zápis provozovatele do registru.

Provozovatelem vozidla tak je zpravidla jeho vlastník, ale může jím být i osoba od vlastníka odlišná, kterou k provozování vozidla opravňuje dohoda mezi ní a vlastníkem. V takovém případě je pro určení provozovatele vozidla rozhodující obsah této dohody, resp. rozsah práv a povinností, které vlastník dohodou na tuto osobu přenesl. Dále panuje shoda, že pro postavení provozovatele vozidla je charakteristická určitá dlouhodobost, tedy je-li vozidlo krátkodobě pronajato nebo půjčeno, nájemce nebo vypůjčitel se provozovatelem vozidla nestává. Aby v praxi nedocházelo k nejistotě v osobě provozovatele, vyžaduje se, aby byl ten, kdo má být provozovatelem vozidla, vlastníkem na základě písemné dohody pověřen, což vyžaduje písemný souhlas, v opačném případě bude plnit povinnost sjednat pojištění odpovědnosti vlastník vozidla. Nelze-li provozovatele vozidla určit, má se za to, že jím je vlastník dopravního prostředku.

Pavel Toman





Z BLÍZKA

# Patrice Antique

Přijměte naše pozvání do světa unikátních kousků, vzácných nálezů i příběhů z minulosti! Na návštěvu jsme se tentokrát vydali do samotného centra Brna, kde v barokním objektu Minoritského kláštera sídlí starožitnictví Patrice Antique manželů Lucie a Patrika Barešových.

Výkupu a prodeji starožitností se v rodině Barešových věnují už od roku 1992 a právě dlouholetá zkušenost v oboru, serióznost prodeje i výkupu a spolupráce se soudními znalci a specialisty je základem jejich úspěchu i důvěry klientů.





*Lucie, prosím, můžete našim čtenářům představit Patrice Antique?*

Lucie: Patrice Antique je rodinná firma působící na trhu starožitností a prodeje šperků již třicet let. Naší vizí je být propojením mezi dnešní moderní dobou s minulostí, tradicí, krásou a uměním našich předků. Specializujeme se na prodej starožitných a investičních šperků, obrazů a starožitností, jako jsou porcelán, sklo či nábytek.

*Jaké byly začátky vašeho starožitnictví?*

Patrik: Náš obchod se starožitnostmi byl založen v prvním březnovém týdnu roku 1992. Já, jako malé osmileté dítě, jsem měl právě v tomto týdnu jarní prázdniny, které jsem trávil s rodiči v nově otevřeném obchodě, který byl úplně prázdný. Ve výkladu byla pouze cedule „Přijímáme starožitnosti do prodeje“, a přesně si pamatuji první věc, která nám byla nabídnuta. Byl to čajový porcelánový servis z počátku 20. století, který přinesla velmi sympatická starší dáma.

Od střední školy až do promoce jsem prázdniny trávil na brigádě v našem obchodě. To ovlivnilo i mé další směřování. Smysl pro tradici a starožitnosti mají k sobě velmi blízko. Jsem proto velice šťastný, že moje manželka si tento obor zamilovala a stala se hybnou silou přenesení našeho starožitnictví do nové doby a pokračovatelem rodinné tradice.

Vzhledem k tomu, že naše dcera od narození mezi starožitnostmi vyrůstá a od svých čtyř let se věnuje malbě olejovými barvami na plátno, roste nám další pokračovatelka v tradici a další, již třetí generace, milovnice umění.

*Co je vlastně starožitností? V památkovém zákoně se pro starožitnosti stanovuje minimální stáří 50 let, nicméně úplně každá věc, starší 50 let, zřejmě starožitností není. Nebo je?*

Patrik: Za starožitnosti lze považovat jakoukoliv starou věc, která má uměleckou hodnotu, musí být znatelná ruka umělce, nikoliv strojové výroby. Obecně těch zmiňovaných 50 let bych považoval za minimum.

Lucie: Starožitnost se obvykle definuje jako předmět či umělecké dílo mající historickou, kulturní nebo uměleckou hodnotu. Jedná se o věci jedinečné, originální a často vzácné. Před dvaceti lety byly zajímavé předměty z období baroka a secese, před deseti lety se zájem překlenuje k předmětům a umění ze 30. let a období art deco. Dnes už se posunujeme do období poválečného umění, nábytku ze 60.–70. let ve stylu retro a velký zájem je aktuálně o české hutní sklo.





*Jak získáváte své zboží? Vyhledáváte vzácné kousky, kupujete je, nebo jsou vám nabízeny například po ukončených dědických řízeních?*

Lucie: Veškeré námi nabízené zboží pochází přímo z rodin od vlastníku, nikoliv od obchodníků. Lidé se na nás s nabídkou obracují sami.

*Zřejmě ne vždy je zboží ve stavu, kdy jej lze nabídnout přímo do prodeje...*

Patrik: Pokud je starožitnost značně opotřebovaná projde rukou našich restaurátorů. Ovšem snažíme se co nejméně zasahovat do úprav, aby byla zachována skutečná autentičnost starožitností. Lepší menší nedostatky, než násilná oprava. 300 let stará komoda, která má více než polovinu dřeva doplněnu dřevem novým, pro nás není starožitností, ale replikou. Jsou bohužel kousky, které zachovat nelze. Právě proto mají starožitnosti stále vyšší hodnotu, protože opravdových autentických původních kusů ubývá stejně, jako ledních medvědů. Pokud jde o šperky, které přijmeme do prodeje, projdou ultrazvukovým a následně ručním vyčištěním.

Lucie: Pokud má věc, zejména nábytek, svoji patinu, je to jedna z věcí, která jí dělá zajímavou a originální, vyzařuje z ní historie a určité kouzlo. U obrazů je to jiné, tam je důležité, aby u malby, která není v dobrém stavu, nedocházelo k jejímu dalšímu poškození.

U šperků se vždy snažíme zachovat jejich autenticitu, a to zejména používáním starých technik restaurování.

*Co je na prodeji starožitností nejobtížnější? Pravděpodobně nestačí pouze vašeň pro historii a umělecká díla...*

Patrik: Starožitník musí být dobrý psycholog. Musí mít silnou empatii vůči zákazníkovi, znalosti architektury, historie, umění, společenského chování. Musí mít přehled o dění na burze v oblasti drahých kovů a stále rozvíjet svoje znalosti v mnoha směrech. Pokud chce zákazník vybavit interiér starožitnostmi, často neví, kde začít a nepromyšlený výběr starožitnosti může působit v interiéru necitlivě. Do některého interiéru se hodí staré barokní obrazy se zlatými rámy, do jiného funkcionalistická křesla. Stačí do interiéru zakomponovat dva, tři kusy starožitností, ať v podobě zrcadla, obrazu, sošky, skleněné vázy, kuřáckého stolu z první republiky nebo jídelního či čajového servisu, které budou originálním doplňkem interiéru.

Lucie: Naším krédem je především zákazník, který se k nám rád vrací a je spokojený. Není pro nás nejdůležitější za každou cenu prodat, ale vybrat a doporučit klientovi takovou starožitnost či šperk, který ho bude doplňovat, podpoří jeho jedinečnost a osobní styl. V případě šperků je nejdůležitější pracovat s osobností zákazníka a jeho vkusem. Jedné dámě bude slušet art deco prsten se solitérním diamantem,



jiné podtrhne její styl zlatá brož s rubíny a na další vyniknou náušnice z bílého zlata se smaragdy. K mužům potom neodmyslitelně patří náramkové hodinky, spony do kravaty nebo ryze mužská záležitost, kterou je sběratelství zlatých mincí.

***Jaký typ zákazníka obvykle navštěvuje váš obchod?***

***A mají v dnešní době lidé stále zájem o starožitnosti?***

Patrik: Vzhledem k rozsahu naší nabídky máme zákazníky všech věkových kategorií. Prodáváme bižuterii v řádech stokorun až po špičkové diamantové šperky v hodnotě statisíců korun. Chodí k nám zákazníci pravidelně 10, 20 nebo i více let, kteří vědí, že přijdou najisto a pořídí vždy to, co právě potřebují. Také přichází lidé, kteří chtějí uložit peníze do zlatých šperků. Starožitnosti jsou obor malý, ale významný, již ve starověkém Římě existovali obchodníci se starožitnostmi z doby egyptské. Starožitnosti jsou oborem, který se stále vyvíjí. Největší radost máme, když k nám přichází noví lidé, někdy s ostychem, protože starožitnostem nerozumí a mají obavy z toho, aby nedošlo k nějakému faux pas, právě v tomto případě jsme vždy velice šťastní, že je můžeme uvítat ve světě vznešených hodnot starožitností. Často k nám do obchodu zavítají lidé, kteří se rádi v našem obchodě pozdrží a nasají poklidnou atmosféru v jinak stresujícím světě, a právě v těchto chvílích objevují lásku ke starožitnostem.

Lucie: Asi největší výzvou a nejobtížnějším úkolem, co pro nás bylo na prodeji starožitností, byla výzva přenést zájem o starožitnosti do moderní doby a oslovit současného člověka. To se nám daří i díky zapojení moderních komunikačních kanálů jako Facebook či Instagram.

***Kdy a proč jste se rozhodli pro prodej starožitností také prostřednictvím e-shopu? Jaký je poměr prodeje přímo v kamenné prodejně a přes e-shop?***

Patrik: E-shop je samozřejmě součástí dnešního prodeje. Ovšem majoritně rozhodující je vždy danou věc vidět na živo. Koupit si starožitný šperk či jinou starožitnost je krásná chvíle, na kterou si člověk rád najde čas. Starožitnosti jsou věci hodnotné a stejně tak hodnotný je čas strávený s výběrem starožitnosti. Lucie: Fotka nikdy nedokáže zachytit to, jak daný šperk či obraz působí ve skutečnosti a co vyzařuje.

***Jak se vám podařilo udržet váš obchod v provozu během obtížného covidového období?***

Lucie: Stejně jako pro všechny obchodníky bylo toto období pro nás velmi složité. Základem pro nás bylo postarat se o naše zaměstnance a udržet si tak náš pracovní tým, abychom mohli po znovuotevření opět neprodleně nastartovat prodej a nabízet kvalitní servis našim zákazníkům.

***V nabídce vašeho obchodu najdeme například šperky, mince, obrazy, nábytek, svítidla, sklo a porcelán či hodiny. K čemu z vašeho bohatého sortimentu máte nejbližší? Případně, máte nějaký oblíbený předmět, u nějž si tak trochu přejete, aby se neprodal?***

Lucie: Zcela nejbližší máme ke šperkům, proto se snažíme a stále rozšiřujeme naši nabídku, která v současnosti činí něco přes dva tisíce originálních kusů zlatých šperků.

Patrik: Vždy mi zaplesá srdce, když do prodeje dostaneme původní křeslo návrháře Jindřicha Halabaly, typ H-269, takzvaný lyžák. Krásně doplňuje prostor našeho obchodu, ale zcela neobchodnický říkám, bohužel se vždy hned prodá. Osobně máme také rádi cibulový porcelán.

***Řada starých předmětů je spojena s konkrétním lidským příběhem. Jistě jste na nějaký zajímavý také narazili. Prosím můžete se s námi o něj podělit?***

Patrik: Jako milovník dějin mám na starožitnostech rád plynoucí čas historie. Když se dívám na obraz z poloviny 18. století říkám si, kde asi visel v době, kdy vládla Marie Terezie, jestlipak byl svědkem napoleonských válek, průmyslové revoluce, jestli se před tím obrazem řešily věci národního obrozenectví, zda pod ním někdo četl noviny v momentě vyhlášení samostatného Československa...

Lucie: Osobně mám velmi ráda chvíle, když si sednu ještě před otevírací dobou do tichého obchodu a vstřebávám atmosféru těchto nespočetných příběhů. Je pro mě radostí, že se můžeme podílet na tom, že tyto příběhy dále ožívají a pokračují. Je hezké, když víte, že daná věc má být darem pro někoho blízkého, jako památka na významné životní události nebo jako další kousek do celoživotně vytvářené sbírky. Každá taková věc má potom svůj další život a píše další kapitoly svého příběhu.







---

„Svůj obor může člověk dělat  
dobře pouze tehdy, pokud  
mu věří.“

---



***Prozradíte nám, jestli se vaše starožitnosti dostávají i do zahraničí?***

Patrik: Majoritní je česká klientela a jsme rádi, že tomu tak je a podporujeme, aby naše kulturní dědictví zůstávalo v naší zemi. Nicméně víme, že naše zboží doputovalo na všechny kontinenty, tedy kromě Antarktidy (alespoň o tom nevíme).

Velmi nás těší, že brož z českých granátů zakoupená u nás zdobila bývalou královnu Alžbětu II. Hrací strojek z konce 19. století udělal radost v Bílém domě a secesním albem na fotografie byl obdarován španělský král.

***Jak vy osobně máte zařízený interiér? A jaký je váš vztah ke starožitným šperkům?***

Patrik: Ano, interiér máme zařízený v duchu 20. století, je nám blízký funkcionalismus s jeho trubkovým nábytkem, art deco, které je velmi originální svými doplňky, ať už hodinami či bronzovými plastikami, a z výtvarného umění máme interiér doplněný obrazy od umělců české avantgardy a moderny.

Lucie: Asi jako pro každou ženu jsou pro mě šperky něčím, co mě vždy potěší a čím se ráda obklopuji a zdobím. Miluji šperky se safíry či perlami, které

jsou naprostou nadčasovou klasikou. Nepřestává mě udivovat, jak úžasně a detailně, s nesmírnou precizností a důrazem na detail, byly starožitné šperky zpracovávány. A nemusí jít pouze o šperky s diamanty, krásnou ukázkou zpracování starých šperků jsou kousky s českými granáty z období 19. století.

***Pracujete mezi starožitnostmi a doma je máte také, není to moc?***

Patrik: To je jako kdybych se zeptal pojišťovacího makléře, zda je sám pojištěný... Svůj obor může člověk dělat dobře pouze tehdy, pokud mu věří. Právě proto spolupracujeme s OK GROUP. Důvěra v hodnotu naší práce, smysl pro tradici a důvěryhodnost, to je to, co nás spojuje s OK GROUP již více než dvě desetiletí. Není náhodou, že právě návštěva našeho obchodu byla prvotním impulzem pro majitele OK GROUP stát se sběratelem umění.

FOTO: Petra Dvořáková by Patrice Antique

# Letní škody na plodinách



Průběh letošního roku od samého začátku nasvědčoval spíše tomu, že tento rok bude v zemědělském pojištění patřit k těm poklidnějším, méně škodovým. V období jara jsme v podstatě neřešili téměř žádné škody na porostech způsobených vyzimováním, jen v dubnu místy ovocnáře a pěstitele cukrovek potrápil mráz. Ani květnové a červnové bouřky nepřinesly významnější škody. Začala sklizeň a všichni jsme se těšili z toho, že zemědělce už snad nic zlého nepotká a všichni sklídí úrodu, která slibovala vysoké výnosy. Bohužel se tak nestalo.





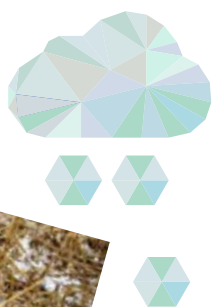
Díky vysokým teplotám, které na začátku sklizně panovaly, mnoho našich klientů pocítilo na vlastní kůži, co znamená požár na poli. Trend požárů z minulých let se tak opakoval i během letošní sklizně.

V pondělí 24. července se v odpoledních hodinách prohnalo nad územím jižní a střední Moravy velmi silné krupobití, které poškodilo nejvíce porosty místy ještě nesklizené řepky, obilovin, kukuřice a cukrovky. Během chvílky tak několik desítek našich klientů sčítalo škody na

stovkách pozemků. Škody způsobené krupobitím pouze za tento den dosáhly více než 100 mil. Kč.

Bohužel ani závěr prázdnin nenechal některé zemědělce klidnými. Vydatné deště na mnoha místech splavily nově zasetou řepku a pěstitele chmele po vichřici, která se prohnala koncem srpna, sčítali škody ve výši několik desítek milionů korun, kdy jen v oblasti Moravy spadlo cca na 40 ha chmelnic.

Gabriela Vránová



# Horké léto v likvidaci pojistných událostí



Vzhledem k vývoji meteorologické situace v České republice v posledních letech, a to zvláště extrémních klimatických podmínek (vysoké teploty a minimum vodních srážek) v období žňových prací, dochází každoročně ke zvýšenému počtu škod z nejrůznějších živelních událostí.

**Jak již zmínila v předchozím příspěvku kolegyně Gábina Vránová, v letošním létě jsme řešili řadu pojistných událostí vzniklých požárem, které měly nejrůznější příčiny.**

Jaké jsou tedy nejčastější příčiny požárů zemědělské techniky a sklizeného, popřípadě okolního porostu? Mohou to být mechanické jiskry, které vznikají při nárazu kamene o žací lištu sklízecí mlátičky, odlétající jiskry

z výfuků strojů či automobilů, kontakt výfuku s hořlavými látkami, technická závada na zemědělské technice anebo také nedbalost při používání otevřeného ohně.

Z naší praxe víme, že požáry na zemědělské technice, řešené úsekem likvidace pojistných událostí v OK HOLDING, mají jako nejčastější příčinu (stanovuje Hasičský záchranný sbor (HZS) příslušného kraje v místě vzniku požáru) technickou závadu.





Dle obecných předpisů je každý jedinec povinen počínat si tak, aby nedal příčinu vzniku požáru, neohrozil život a zdraví osob a zvířat a nepoškodil majetek. Jedná se o všeobecnou základní povinnost, která vyplývá ze zákona č. 133/1985 Sb., o požární ochraně, ve znění pozdějších předpisů. Na tento zákon navazuje řada prováděcích předpisů, které blíže upřesňují požadavky stanovené tímto zákonem.

To, co již možná není obecně známo je, že existují další předpisy, které upravují podrobnosti v období zvýšeného nebezpečí vzniku požárů a jsou vydávány orgány jednotlivých krajů a obcí. Mezi tyto předpisy patří především „Nařízení kraje“, která vydává rada příslušného kraje. Je tomu tak z toho důvodu, že každý kraj má různá specifika rizik vzniku požáru a s tím souvisí i různý přístup ke snižování těchto rizik.

Požárům se dá předcházet, a tak HZS ČR doporučuje k zajištění odpovídající úrovně požární bezpečnosti v době zvýšeného nebezpečí vzniku požáru následující opatření:

1. zabezpečit, aby stroje a zařízení při sklizni, úpravě a skladování zemědělských plodin byly provozovány a ošetřovány v souladu s návodem výrobce
2. vybavit techniku pro sklizeň, převoz a odvoz lapači jisker
3. preventivně zkontrolovat žňovou techniku, především elektroinstalaci a palivovou soustavu a promazat třecí plochy, kde by třením mohlo docházet k nadměrnému zahřívání součástí a následnému požáru
4. vybavit žňovou techniku, kromě hasicího přístroje instalovaného výrobcem, ještě dalším vodním nebo pěnovým přenosným hasicím přístrojem s minimálním objemem hasiva 9 litrů
5. zajistit v místě sklizně zásobu vody v cisterně nebo fekálním voze
6. zajistit přednostní zahájení sklizně dozrálých obilovin, řepky a jiných porostů na ohrožených místech (např. podél veřejných komunikací a železničních

tratí) a v oblastech, ze kterých se může případný požár rozšířit do okolního prostředí (např. lesů) a to do vzdálenosti 10 m od zdroje ohrožení nebo možného rozšíření

7. při provádění sklizně obilovin, řepky a jiných porostů na poli, rozdělit pole ochranným pruhem proti přenosu požáru na části o max. velikosti 25 ha
8. mít k dispozici na místě žňových prací vhodné a funkční spojovací prostředky k přivolání pomoci v případě požáru (radiostanice, „nabitý“ mobilní telefon apod.)

Závěrem se hodí připomenout, že je důležité vždy požár ohlásit. Právnícké osoby a podnikající fyzické osoby jsou totiž povinny, dle již citovaného zákona o požární ochraně, bezodkladně oznamovat územně příslušnému operačnímu středisku hasičského záchranného sboru kraje každý požár vzniklý při činnostech, které provozují, nebo v prostorách, které vlastní nebo užívají. Nesplnění této povinnosti může mít za následek nejen vysokou pokutu uloženou ve správním řízení, ale i snížení, popřípadě odmítnutí pojistného plnění. Obecně lze říci, že pojistník, popř. pojištěný, má povinnost dbát, aby pojistná událost nenastala, a zejména nesmí porušovat povinnosti směřující k odvrácení nebo zmenšení nebezpečí, které jsou mu uloženy právními předpisy, mezi něž zákon o požární ochraně patří. Dalším důvodem je, že nepřivoláním HZS a nenahlášením požáru, dochází ke ztížení možnosti pojistitele určit všechny okolnosti vzniku škody, což může být, jak již bylo uvedeno, z jeho strany sankcionováno.

Všem klientům proto doporučujeme postupovat v souladu s právními předpisy, a i malý požár, uhašený vlastními silami, neprodleně ohlásit. Vyhnete se tak nepříjemnostem.

Petr Stypa



# Den Zemědělce



**Ve dnech 13. a 14. září 2023 se po dvou letech v Kámeni u Pelhřimova opět uskutečnila celostátní kontraktační výstava a předvádění zemědělské techniky „Den Zemědělce“. Tuto, nejen mezi odbornou, ale i laickou veřejností, oblíbenou událost tradičně pořádá vydavatelství Profi Press s.r.o. ve spolupráci s VOD Kámen.**

Stejně jako v letech minulých, tak i v roce letošním, byla součástí výstavy také předváděcí akce profesionálních strojů „Den zahradní, komunální a lesní techniky“, ukázka práce s koňmi a také expozice živočišné výroby. Plochu poľního letiště zaplnilo několik desítek vystavovatelů zemědělské techniky. Tisíce návštěvníků tak mohly spatřit přímo v akci, při práci, tu nejmodernější techniku na sklizeň obilovin, zpracování půdy, postřikovače, žací stroje a další.

Děkujeme pořadatelům za uskutečnění této akce, díky které jsme vás, naše klienty, ale i ostatní návštěvníky, mohli přivítat v našem firemním výstavním stanu.



# Yveta Buchtová

ZPOVÍDÁ



# Veroniku Martinkovou

**Ve svém okénku v rubrice Kolego na slovíčko, jsem zmínila, že ráda a hodně čtu. I přesto, že mým oblíbeným žánrem je fantasy, nemohla mě minout i jedna detektivní série, do které jsem se s chutí začetla. A jelikož ji napsala naše specialistka pojištění odpovědnosti Veronika Martinková, byla má volba dalšího kolegy do této rubriky jasná.**

*Veroniko, my dvě jsme se poprvé potkaly na pobočce Mánesova. V té době jsi ale pracovala pro OK GROUP SLOVAKIA. Nyní jsi však již několik let členem týmu odpovědnosti v OK GROUP. Jaká byla tvá cesta v OK HOLDING?*

Ano, přesně tak. Mé začátky v OK HOLDING se začaly psát právě u našich sousedů. Nastoupila jsem do OK GROUP SLOVAKIA před osmi lety jako podpora obchodu. Věnovala jsem se mimo jiné jednání s pojistiteli, tvorbě Intranetu a dotazníků, které kolegům usnadňovaly práci. Ale asi nejcennější zkušeností pro mě bylo zjištění, že na slovenském pojistném trhu to funguje přece jen trochu jinak než na tom našem českém. Dle mého názoru je obchod na Slovensku více založen na vztazích a osobních vazbách. Což ale může někdy přinášet určitá úskalí při práci. Hlavně

pokud jste Čech, který tam vlastně nikoho nezná. ☺ Ale teď vážně. Myslím, že se mi mezi kolegy podařilo zapadnout a jsem moc ráda, že jsem měla možnost je poznat.

Po roce jsem se přesunula do Brna na pobočku Mánesova, kde jsem začala spolupracovat s kolegyní právě v oblasti pojištění odpovědnosti. A poté to byl už jen krůček do týmu Pavly Bělské Juranové, ve kterém doteď poodhaluji taje odpovědnosti.

*Kde jsi pracovala před příchodem do OK GROUP, respektive do OK GROUP SLOVAKIA?*

Šest let jsem pracovala v menší makléřské společnosti spíše na administrativních postech. Jelikož jsme byli menší firma, měla jsem možnost vyzkoušet si různé pracovní náplně. No, když nad tím teď tak přemýšlím,



tak to byla spíše nutnost a potřeba než výsledek mých ambicí. © Prošla jsem si obdobím zapisování smluv do systému, úpisu a účtování. Ze společnosti jsem nakonec odcházela jako ředitelka úseku administrativy.

### **Co tě na práci v odpovědnosti baví?**

Různorodost a hlavně skutečnost, že se v této oblasti „pravidla“ neustále mění. Úpravy zákonů, nové judikáty či výklady pojistitelů. Vše se vyvíjí a my se změnami musíme držet krok.

Samostatnou kapitolou jsou pak školení, která pro naše kolegy organizujeme. Okamžik samotné prezentace pro mě sice není příjemný, protože se považuji za introverta a vystupování před sálem plným lidí si dvakrát neužívám. Ale ten pocit po školení, kdy si člověk uvědomí, že svým kolegům předal informace důležité pro jejich práci, je skvělý.

A určitě nesmím zapomenout zmínit náš odpovědnostní tým, který velkou měrou přispívá k tomu, že mě práce baví. Nejsem vystudovaný právník, a tak mám někdy pocit, jako by na mě kolegyně (Mgr. Pavla Bělská Juranová a Mgr. Jaroslava Šustková) mluvily cizí řečí. Ale naštěstí jsou obě empatické a na mé občasné nechápavé pohledy reagují tak, že mi problematiku vysvětlí i naší obyčejnou lidskou řečí. Takže se vlastně dá říct, že do našeho odpovědnostního týmu vnáším lidský aspekt. ©

### **Teď bych se chtěla konečně dostat k tomu, co mě přivedlo k myšlence požádat o rozhovor právě tebe: co bylo prvotním impulzem k napsání knížky?**

Takovým celoživotním impulsem nejspíš bylo, že jsem vždy velmi ráda a hodně četla.

Prvotní impuls vlastně nebyl nijak konkrétní. Spíš to byla souhra okolností. Asi každý, kdo rád čte, si občas začne pohrávat s myšlenkou, jaké by to bylo také něco napsat. Já jsem příběh, který jsem nakonec sepsala do své první knihy Podíl viny, měla v hlavě několik let. Chyběla mi ale odvaha (nebo disciplína) sednout si k počítači a začít psát.

Paradoxně mě k psaní přinutilo až přijetí na vysokou školu. V roce 2020 jsem si řekla, že by bylo fajn dodělat si inženýra (mám bakalářský titul z ekonomie) a přihlásila jsem se na navazující studium. Docela mě překvapilo, že mě vzali (ale ono to bylo asi hlavně tím, že brali všechny, protože byl Covid-19 a nedělaly se přijímačky). Jakmile jsem v ruce držela dopis o přijetí, došlo mi, že jestli tu knihu chci vážně napsat, musím s tím začít hned. Protože jakmile začnu studovat, už na to nebudu mít čas. A tak jsem



se v červnu pustila do psaní a prvního září posílala hotovou knihu nakladateli.

Ještě v jednom ohledu vděčím covidu za napsání knih. Respektive za to, že jsem je zvládla dokončit v krátké době. Omezování kontaktů a režim „z práce ihned domů“ mi poskytl spoustu času na tento tvůrčí proces. O tom asi svědčí i fakt, že jsem svou poslední knihu, kterou jsem dokončila před nedávnem, psala rok a půl. Zatímco ta první byla hotová za tři měsíce.

### **Příběhy, o kterých píšeš, jsou fikcí nebo jsou založeny na skutečných událostech?**

Jedná se o fikci. Asi bych měla problém psát o skutečných případech. Z úcty k obětem a pozůstalým si myslím, že psaní skutečných případů je velmi náročná disciplína. Taková ta kouzelná větička na začátku knih, že příběh byl inspirován skutečnými událostmi, má čtenáři připomenout, že se opravdu jedná pouze o inspiraci a věci se nestaly přesně tak, jak uvádí autor. Ale ruku na srdce, většina z nás má stejně tendence myslet si, že se události staly přesně tak, jak je tvůrce popisuje. Aby byl spisovatel naprosto objektivní, musel by citovat soudní spis, a to by zase asi nebavilo čtenáře.



Mé knihy jsou tedy opravdu jen dílem fantazie. Je ale pravda, že i ta je občas inspirována něčím, co se skutečně stalo. Jsou to ale spíše takové střípky skutečných zločinů, než že bych se rozhodla nějaký takový konkrétní sepsat.

Inspirací v tomto ohledu mám dost. Ono se stačí podívat na zprávy a člověk se nestačí divit, čeho jsou někteří lidé schopni. Navíc se mi podařilo najít si konzultanta, který v minulosti pracoval u kriminální policie na Krajském ředitelství policie Jihomoravského kraje a na vyšetřování těch nejzávažnějších zločinů se podílel. Takže inspiraci občas čerpám i z našich rozhovorů. Já jsem totiž od začátku věděla, že nechci, aby mé knihy byly zcela odtrženy od reality a nepopisovaly skutečnou policejní práci. Jsem proto moc ráda, že se mi podařilo najít někoho, kdo mi pomohl postup při vyšetřování nejzávažnějších kriminálních činů osvětlit.

*Vydat rukopis neznámého autora asi není nic jednoduchého. Co všechno to obnášelo pro tebe, než jsi držela svou první knihu v ruce?*

Nebylo to jednoduché. © První knihu jsem zasílala nakladateli na podzim roku 2020. Docela odvážně

jsem v té době zvolila jednoho z největších nakladatelů v republice. Po pár týdnech jsem od redaktora obdržela odpověď, že se mu kniha líbí a navrhne ji na vydání. Myslela jsem si, že mám vyhráno. Ovšem další jeho e-mail mě přesvědčil o opaku. Na scéně se (v přeneseném slova smyslu) opět objevil Covid-19, ale nyní na mě měl negativní dopad. Právě kvůli němu a všeobecné nejistotě, která napříč různými odvětvími panovala, se nakladatel rozhodl knihu nevydat. A tak jsem začala obesílat další nakladatelství.

Bohužel je tento proces docela zdoluhavý. Platí zde totiž pravidlo, že má autor vyčkat měsíc až dva, dokud od nakladatele neobdrží odpověď o přijetí nebo odmítnutí rukopisu. Až po této době jej může nabídnout dalšímu. Já jsem nakonec měla štěstí u brněnského nakladatelství MOBA, které vyhlásilo literární soutěž. A jelikož se v ní má prvotina Podíl viny umístila, spatřila 25. července 2022 světlo světa. Vydání druhé knihy Odsouzen k smrti u stejného nakladatele bylo už podstatně jednodušší.

*Takže běh na dlouhou trať s pořádnou dávkou nejistoty. S třetím dílem Vina a trest z tvé série to ale probíhalo jinak, vydala sis ho sama. Která varianta procesu vydání pro tebe byla schůdnější? A bude i čtvrtý díl?*

Po vydání druhé knihy přes nakladatelství jsem se rozhodla vydat si třetí knihu sama. Hlavním důvodem pro mě byly ne úplně vzhledné obálky, které knihám nakladatel vybral. Jenže v momentě, kdy autor podepíše licenční smlouvu, přenechává své dílo nakladateli a nemá již možnost ovlivnit konečnou podobu knihy. Rozhodla jsem se si třetí knihu vydat sama a i přesto, že je za tím skryta spousta práce, trpělivosti a v neposlední řadě je celý proces finančně náročný, je pro mne samonáklad schůdnější variantou. Mohu totiž ovlivnit konečnou podobu knihy.

Čtvrtý díl bude. Pokud se nic nepokazí, měl by vyjít ještě letos v listopadu. Opět se bude jednat o samonáklad. Dostala jsem sice nabídku od nakladatele na vydání knihy u něj, ale jelikož jsme se nedohodli na podmínkách smlouvy, budu si o konečném vzhledu knihy opět rozhodovat sama.

*Veroniko, děkuji za poutavý rozhovor a poslední otázka směřující na tebe: kdo převezme pomyslný štafetový kolík v této rubrice?*

Ráda prozradím, že v lednovém vydání se můžete těšit na rozhovor s naší olomouckou kolegyní, Jitkou Hradilovou.

## Prodejte s jistotou, nakupte s důvěrou

Komplexní realitní služby pod jednou střechou

Jsme realitní kancelář, která klade důraz na otevřenou komunikaci a férové jednání. Všechny naše nabízené nemovitosti jsou řádně prověřeny a připraveny na prodej nebo pronájem. Vyhledáváme nemovitosti dle specifikací a přání našich klientů. Každý klient je pro nás jedinečný a takový je i náš přístup.

Najdeme pro vás domov, který vám bude dělat radost, protože vaše spokojenost je u nás vždy na prvním místě.

## Naše služby

PRODEJ A PRONÁJEM NEMOVITOSTÍ

VYHLEDÁVÁNÍ KOUPE NEMOVITOSTÍ

DEVELOPERSKÉ PROJEKTY

VÝKUP NEMOVITOSTÍ

SPRÁVA NEMOVITOSTÍ

NEVEŘEJNÉ NABÍDKY



## 5 důvodů, proč jsme OK

### 1. UŠETŘÍTE ČAS

Postaráme se o veškeré papírování a komunikaci s majiteli nemovitostí, bankami či úřady.

### 2. VŠE NA JEDNOM MÍSTĚ

Nabízíme kompletní řešení bydlení od realit, financí, pojištění a dotací až k investicím.

### 3. FINANCE BEZ PROBLÉMŮ

Pomůžeme vám se získáním hypotéky a rádi poradíme, jak optimalizovat finance.

### 4. PRÁVNÍ PODPORA

Naše služby zahrnují právní poradenství a zajištění smluvní dokumentace.

### 5. V RUKOU PROFESIONÁLŮ

Naši realitní makléři jsou zkušení odborníci, kteří se na trhu pohybují již řadu let. Jsou schopni rychle vyhodnotit situaci a poradit vám tu nejlepší možnost.

**OK REAL ESTATE s.r.o.**

Mánesova 3014/16, 612 00 Brno

Telefon: +420 731 590 860

E-mail: info@okrealestate.cz





# Koncert IndiviDual ve vile Tugendhat





**Umělecké duo IndiviDual (klavírista Jiří Hrubý a pěvec i hudební skladatel Jiří M. Procházka), jehož podporovatelem je i naše společnost OK GROUP, uvedlo 2. září v rámci festivalu židovské kultury ŠTETL v brněnské vile Tugendhat koncertní iniciativu Člověk na hraně svobody. Jedná se o hudebně-společenský projekt, jenž vznikl jako výpověď o křehkosti svobody, o snaze totalit (nejen) minulého století zlomit jednotlivce i společnost. Ale zároveň vypovídá o naději, víře ve vyšší princip a o umění, které má sílu vítězit nad útlakem i ostatními dráty. Duo IndiviDual zvolilo formát koncertu ve spojení s mluveným slovem. Toho se ujal katolický kněz, šéfredaktor radia Proglas a dokumentarista Jan Hanák.**

Program večera otevřely Šostakovičovy Čtyři písně na básně Alexandra Puškina. Vznikly v době Stalinova Velkého teroru, jímž byl Šostakovič zasažen jako umělec i jako člověk. Následovaly Čtyři písně na slova čínské poezie brněnského skladatele Pavla Haase, bratra herce Huga Haase, a Sedmá klavírní sonáta Viktora Ullmanna. Oba dva se ocitli, díky nacistickému běsnění v Terezíně, a oba odjeli roku 1944 tím stejným říjnovým „uměleckým“ transportem do plynové komory v Osvětimi. Čtyři písně i klavírní sonáta jsou zároveň tím posledním, co po nich zůstalo. Koncert byl završen písňovým cyklem Hodiny Jiřího M. Procházky. Autor jej napsal roku 2020 na básně Jana Zahradníčka Hodiny a Můj životě k 60. výročí básníkovy smrti. Sobotnímu provedení ve vile Tugendhat naslouchala i básníkova dcera Marie Zahradníčková. Pro dokreslení uvádíme část reflexe z pera hudebníka a občanského aktivisty Matěje Hollana: „*Přednes všech tří účinkujících byl na vysoké úrovni. Souhra profesionálního dua IndiviDual je skvělá, janáčkovský basbaryton Jiří Miroslav Procházka je současně i výborný skladatel – ta skladba má velkou hloubku – a dramaturg. Takto poskládaný program má velkou vnitřní logiku a velkou sílu.*“ V následujícím „čtyřkovém“ roce české hudby duo IndiviDual připravuje hned několik uměleckých aktivit. Například na jaře ve spolupráci s nadací Krása pomoci provede sérii koncertů s názvem Pocta české hudbě, na podzim právě se Člověkem na hraně svobody absolvuje koncertní cestu Terezín – Osvětim a během této sezóny představí inovativní hudební nosič ID MC.

O





**Slovácký rok:  
tradice, hudba a kultura  
Kyjovského Dolňácka**



Snad každý kyjovský rodák má do paměti vryta slova básně „Kyjov“ Petra Berzuče: „Ej, ztepilí šuhaji v čizmách vy, ej, děvčata v suknici rudé, vždy veselo bývalo v Kyjově, vždy veselo v Kyjově bude.“ OK GROUP, se svou dlouholetou tradicí podpory kultury, se stal v letošním roce hrdým hlavním partnerem nejstaršího folklorního festivalu v České republice, Slováckého roku. Přední folklorní akce se koná v Kyjově jednou za čtyři roky a je oslavou tradic a lidových zvyklostí tohoto regionu bohatého na tradiční lidovou kulturu, kroje, hudbu i tance.



Již po jedenadvacáté se ve dnech 10. až 13. srpna otevřely brány královského města Kyjova více než třiceti tisícům milovníků tradic, hudby a zábavy. Na Slováckém roku se letos podílelo na čtyři tisíce účinkujících ve 38 programech na pěti scénách. Dějištěm zahájení slavností a stavění májky bylo v pátek 11. srpna do posledního místečka zaplněné Masarykovo náměstí. Dalším z vrcholů festivalu byl sobotní průvod více než 3500 krojovaných ze všech obcí regionů. V neděli pak slavnosti zpestřila jízda králů v podání chasy ze Skoronice, při níž mladého krále v dívčím kroji s růží v ústech doprovázelo 25 jezdců. Návštěvníci měli v horkých srpnových dnech jedinečnou příležitost sledovat nejen krojované dění, ale také si

užít atmosféru tradičního lidového jarmarku nabízejícího řemeslné výrobky, místní dobrotu, vybraná vína a domácí pálenky.

### Historie, která žije dál

Historie Slováckého roku sahá až do roku 1921, kdy byla první slavnost pořádána na počest 50. výročí založení místního Sokola. Od té doby se festival stal nepostradatelnou součástí regionálního i národního kulturního dědictví. Po několikaleté přestávce způsobené válkou Slovácký rok znovu ožil a během let se stal pravidelným čtyřletým festivalem, který připomíná slováckou lidovou kulturu.



**Glosa:**

# **Propracovaný compliance program jako hodnotový žebříček společnosti**

Vážený čtenáři,  
než se pustím do své krátké úvahy, úvodem se sluší uvést, že pojem compliance je typicky užíván v korporátním prostředí a v obecné rovině vyjadřuje „soulad s pravidly“, přičemž cílem compliance programu by dle mého názoru mělo být zajištění takového souladu a zamezení protiprávního jednání v rámci společnosti. Ačkoli nejsem zastáncem používání cizích slov při komunikaci v českém jazyce, tak bohužel musím konstatovat, že se mi zatím nepodařilo najít český výraz, který by toto slovo nahradil a jeho význam byl zřejmý minimálně stejnému počtu lidí bez nutnosti dalšího vysvětlování. Mezi právníky je to zažitý pojem a z praktických důvodů se nepřekládá. Přirovnal bych to k tomu, jako když při běžné komunikaci používáme výrazy jako hamburger, snowboard apod.,

ačkoli bychom je dokázali popsat i v českém jazyce. A teď k věci...

Je zřejmé, že aby mohlo dojít k souladu s pravidly, je nutná jejich existence a znalost. Každé společenství má pravidla, která jej utváří a jeho členové se jim musí podřídit, pokud se chtějí stát jeho součástí. Ať už se jedná o místní fotbalový klub, obchodní korporaci nebo stát. Konkrétní individualizovaná pravidla jsou většinou utvářena zevnitř, tzn. jejími členy, ale jejich základní právní rámec je stanovován jinou autoritou, tzn. zvenčí. Předpokládám, že většina pracujících lidí by ráda odváděla méně peněz státu na daních, fanoušci by v případě rizika prohry svého oblíbeného týmu prodloužili hrací čas, studenti si přidali více pokusů u náročných zkoušek, ale není to možné. Každý z nás je součástí určitého společenství, které

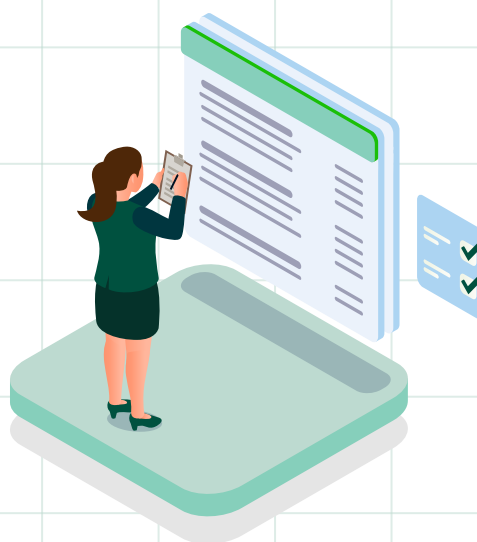
podléhá „většímu“ společenství (nikoli ve smyslu počtu jeho členů) a musí respektovat jeho pravidla.

Pro OK GROUP a.s., jako samostatného zprostředkovatele pojištění, to samozřejmě platí také, a to převážně ve smyslu vnitrostátních právních předpisů veřejnoprávní povahy nebo sekundárního práva Evropské unie, kterými jsou zejména směrnice a nařízení. Velmi zjednodušeně směrnice vyžadují, aby členské státy EU dosáhly určitého výsledku, ponechávají jim však svobodu volby v tom, jak to učiní. Nařízení jsou právní akty, které se uplatňují automaticky a jednotně ve všech zemích Evropské unie, a to okamžitě po jejich vstupu v platnost, aniž by se musely implementovat do vnitrostátního práva, tzn. mají přímý účinek. Dohled nad dodržováním povinností samostatného zprostředkovatele vykonává Česká národní banka. Nejenom výše uvedené dokumenty je každý samostatný zprostředkovatel pojištění povinen zavést do vlastní předpisové základny, přičemž tento proces lze uchopit několika způsoby.

Já k tomu v rámci OK GROUP přistupuji tím způsobem, že je nutné, abychom splňovali všechny povinnosti, které nám ukládá účinná právní úprava, ať už si o nich myslíme cokoli a někdy bohužel tzv. „překáží“ pohodlnému obchodu. Mým cílem však je, aby pracovníci i vázaní zástupci takové změny pocítovali co nejméně a mohli se soustředit na svoji práci. I přesto na základě svých dosavadních poznatků musím konstatovat, že vnitrospolečenská agenda compliance se slušně řečeno neteší mezi pracovníky velké oblibě, ať už se i dle postřehů mých kolegů z jiných společností jedná o oblast pojišťovnictví, bankovníctví či úplně jiná pracovní odvětví. V první řadě je však nutné připomenout, že primárně slouží k jejich ochraně.

Interpretace, aplikace a sumarizace právních předpisů dle předem stanovených pravidel jim ušetří mnoho času a práce s hledáním a případným řešením důsledků porušení jejich právních povinností, o kterých by nemuseli např. s ohledem na jejich pracovní vyčerpání vůbec vědět. Nelze jim to mít za zlé, protože někdy jsou změny právní úpravy skutečně překotné, mnohdy bez podpory výkladových stanovisek, jindy zase pro člověka bez právního vzdělání velmi těžko rozpoznatelné. Neznalost zákona však neomlouvá...

Další výhodou compliance programu je, že při podnikatelské činnosti pomáhá odhalovat případná rizika a významným způsobem ovlivňuje důsledky porušení povinností právních předpisů v souvislosti s odpovědností společnosti i jejich vázaných zástupců a pracovníků.



Vzhledem k tomu, že dle účinné právní úpravy odpovídá samostatný zprostředkovatel za činnost svých vázaných zástupců (až na určité výjimky), tak je podle mého názoru pro společnost propracovaný compliance program klíčový. Není totiž v silách žádného vedení společnosti, aby kontrolovalo činnost každého vázaného zástupce jednotlivě. Kromě právní vymahatelnosti plnění jejich povinností v souvislosti s provázáním vnitřních předpisů a smluvních dokumentů společnosti, má compliance program i rozměr etický a pomáhá utvářet hodnotový žebříček a „tvář“ společnosti na pojistném trhu.

Podle mého názoru by proto byla chyba omezit se na pouhé přepisování právní úpravy do vnitřních předpisů, neboť bychom se připravili o možnost zachycení filozofie vedení společnosti, jejich základních principů a hodnot, pravidel jednání při obchodní činnosti apod., které se v čase postupně vytváří a mění. Jednání v souladu s compliance programem, který je právním základem i korektivem dobrých mravů vyznávaných společností, by tedy mělo být nástrojem k ochraně vnitrospolečenských hodnot i renomé společnosti na pojistném trhu. Jak kdysi pronesl Niccolo Machiavelli: „Jako je třeba na zachování dobrých mravů dobrý zákon, tak jsou třeba na zachování zákonů dobré mravy“.

Petr Deduch



# Na návštěvě brněnské centrály



Základnou společností OK GROUP je centrála sídlící v Brně a její obchodní tým, který už téměř dva roky vede Pavel Bárta. Proto jsme se právě v tomto vydání rozhodli do Brna vrátit a po roce a půl navázat na rozhovor, který jsme s Pavlem vedli.

*Pavle, brzy tomu budou 3 roky, co jste po 11 letech opustil jednu z největších českých pojišťoven a přijal nabídku na vedení obchodního týmu brněnské centrály, potažmo celé jižní Moravy. Prosím zkuste se ohlédnout a zrekapitulovat, zda tato profesní změna naplnila Vaše osobní očekávání?*

Naplnila, ba dokonce překonala. Neměl jsem tušení, že i ve 21. století může obchodní společnost v tak těžce konkurenčním prostředí pojistného trhu pracovat na jiných principech, než na které jsem byl doposud zvyklý. A to jsou zejména důvěra, přátelství, naslouchání, pocit pospolitosti, vzájemná pomoc, podpora a seberozvoj. A že nejen to, co je psáno, je dáno, ale že je dáno i to, co je „jen“ řečeno!

*Předpokládáme, že tři úkoly, které jste sobě i svému týmu ze startu dal (kvalitní správa stávajících klientů, nové akvizice a vynikající podmínky pro práci a rozvoj pobočky), jsou stále platné. Daří se je plnit? Pracujete teď s týmem na nějakých konkrétních projektech a plánech?*

Ano, daří se je plnit. Každý z těchto úkolů se snažíme dál rozvíjet. Věnujeme se i těm nejmenším detailům, které byly v minulosti možná považovány za ne až tak důležité, ale o nichž jsem přesvědčen, že nám pomáhají v kvalitní práci. Jedním z důležitých projektů je etablování společnosti OK GROUP na poli pojištění veřejného sektoru. Proto naše pobočka zajišťuje v těchto otázkách servis ostatním pobočkám v rámci OK GROUP, ale i celému uskopení OK HOLDING.

*Byl jste poměrně dlouho součástí korporace. Naproti tomu je OK GROUP, v tom nejlepší slova smyslu, v podstatě rodinnou firmou. V čem vidíte největší rozdíly?*

V rámci korporace jsou všechny nově nastavované procesy neuvěřitelně zdoluhavé. Než se sejde projektový tým, než se sejde tým, který má projekt uvést do reálného života a než se začne naplňovat

---

**„V širokých korporátních manažerských týmech se odpovědnost za konkrétní problematiku tak nějak rozmělní – v našem, užším týmu, je podíl osobní odpovědnosti mnohem větší.“**

---

tento projekt, uběhne strašně dlouhá doba a klienti, zaměstnanci, kolegové v tom mezidobí přesně neví, co mají dělat. Je tam spousta různých odboček, spousta záležitostí je nedotažených, spousta různých věcí, které se vyvíjí za pochodu.

Kdežto ve firmě jako jsme my, dalo by se říct v rodinné firmě, se na vedení podílí poměrně úzký kruh lidí. To znamená, že my, když se rozhodneme, že budeme na něčem pracovat, tak od schválení projektu, přes realizaci, po uvedení do života, jde o poměrně krátkou dobu. Pokud nám do toho ovšem nezasahuje nerozhodnost nebo zdoluhavé procesy u obchodních partnerů. Protože některé projekty prostě musíme realizovat spolu s partnery, z valné většiny právě korporacemi. Takže pokud se jedná o projekt, který cílí na klienta, ale pracujeme na něm sami, tak je jeho realizace poměrně rychlá. Pokud se ovšem jedná o projekt, který je sice také určen klientům, ale je zde nutná spolupráce s některým korporátním obchodním partnerem, je zde bohužel realizace nesrovnatelně komplikovanější a zpravidla



Zleva: Milan Němec, Pavel Bárta, Pavel Koubek, Lenka Klementová, Eva Vodičková a Jitka Sotolářová

mnohem delší. Je to prostý fakt, není to o zdlouhavých procesech tady u nás.

A ještě jeden moment, respektive rozdíl mezi korporací a OK GROUP, který osobně velmi vnímám, bych rád zmínil: v širokých korporátních manažerských týmech se odpovědnost za konkrétní problematiku tak nějak rozmělní – v našem, užším týmu, je podíl osobní odpovědnosti mnohem větší. A to mi, možná pro někoho paradoxně, vyhovuje.

***Kdybyste měl srovnat Vaši předchozí pozici v pojišťovně se současnou pracovní náplní, v čem jsou stejné a v čem se naopak úplně rozcházejí? Týká se to i práce s lidmi?***

Velice podobné je to právě v práci s lidmi. Vedení týmu lidí v rámci korporace i v rámci rodinné firmy je ve spoustě aspektech totožné. Rozdíl je v tom, že v korporaci je ten tým lidí rozkročen přes obchod, underwriting a backoffice, kdežto tady máme tým zaměřen čistě obchodně. V tom je to jednodušší. V čem se rozcházejí? No, rozcházejí se především v tom, že u nás je vždy, za každé situace, na prvním místě klient. Ať se děje, co se děje. Kdežto v korporaci bývá na prvním místě korporát, pak všechno ostatní.

***Jak se během Vašeho působení změnil obchodní a backoffice tým na centrále?***

Ke stávajícím pozicím správců pojistných smluv v obchodním týmu jsme doplnili hlavně administrativní podporu, především kvůli vkládání smluv do systému. To se týká jak kanceláře ve Žďáru nad Sázavou, konkrétně kolegy Martina Škody, tak i týmu na centrále na Mánesové. V tom bychom chtěli i do budoucna pokračovat. V backoffice jsme značně posílili služby v likvidaci, jednotlivé odborné úseky underwritingu a centrálu z hlediska běžné administrativy. Tím, jak neustále rosteme, tak je pochopitelně potřebné podchytit i toto, aby vše fungovalo tak, jak má, prostě ku prospěchu věci.

***Jde vidět, že i tady se potvrzuje neustálý rozvoj celého uskupení. Jako velký sportovní fanoušek určitě víte, jak je pro dobře odvedenou práci důležitý také kolektiv. Jakými způsoby se snažíte podporovat pozitivní pracovní atmosféru a kolegiálnost?***

Dle mého je důležité v rámci podpory pracovního týmu a kolegiálnosti najít „třídílného nepřítele“. A tím je – v našem případě – jednoznačně konkurence. Kdykoliv se nám podaří získat ke spolupráci nového





klienta od konkurence, je to moment, který náš tým stmeluje. Protože tohle není práce jednotlivce, každý z týmu má na takovém úspěchu svůj podíl, ať je to underwriter, který připraví nabídku, asistentka, jež ji naformátuje, vytiskne a sváže do „mašliček“ nebo obchodník, který ji pak klientovi odprezentuje. Každý z kolegů je důležitou součástí, nikdo není „jen do počtu“. A tohle vědomí, to, že moje práce má smysl, že je důležitá, že i na mém přínosu záleží – to je přeci něco, co musí každého člověka naplňovat a těšit!

***Abychom stále jenom nechválili, na jaký problém s týmem narážíte nejčastěji?***

Základem všeho je komunikace. A základem každého problému je její nedostatek. Někdy se může stát, že v rámci přenosu informací v týmu nemusí být informace zpracována tak, jak by měla, takže se neustále snažíme řešit jednoduchý a rychlý přenos informací. A pochopitelně také zastupitelnost.

***V oboru pojišťovnictví působíte úctyhodných 27 let. Zkuste nám, Pavle, na závěr říct, jaká je Vaše rada***

***nepodlehnout rutině a udržet si vnitřní motivaci ke zdolávání nových výzev?***

Je to úplně jednoduché: člověk musí věřit ve své schopnosti. V takto vysoce konkurenčním a náročném prostředí musí být přesvědčený, že je nejlepší a že má co nabídnout. A když už si toto o sobě myslí, tak pak prostě hledat cesty, řešení a způsoby, jak tomu všemu dostát a jak naplnit náročné požadavky klientů. A hlavně: tahle práce vás musí bavit!

# Nový riaditeľ obchodnej siete OK GROUP SLOVAKIA



**Spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA  
získala do svojich radov  
nového člena do obchodnej siete.**

Vladimír Kukan má viac ako 20 ročné skúsenosti práve vo finančnom sektore. Jeho prax a vysoké odborné vedomosti boli vždy profesne smerované na podporu klientov a obchodnej siete v spolupráci so širokým spektrom finančných spoločností.

V našej spoločnosti bude zastávať jednu z najdôležitejších pozícií a to je riaditeľ obchodnej siete. V tejto funkcii bude v neustálom kontakte s našimi kolegami, bude ich podporovať pri ich dennej práci a bude im nápomocný pri riešení ich každodenných požiadaviek na úrovni spoločnosti.

Veríme, že jeho skúsenosti a zručnosti budú pre nás všetkým veľkým prínosom a spoločne ešte viac vylepšíme našu spoluprácu, ale hlavne komfort obchodnej siete pri práci v našej spoločnosti.

Vladimír Kukan sa vo voľnom čase venuje najmä svojej rodine, ale taktiež rôznym športovým aktivitám, pričom medzi jeho najobľúbenejšie patrí futbal, tenis a cyklistika. Spoločne mu celý tím OK GROUP SLOVAKIA drží palce a veríme, že spolu dosiahneme tie najlepšie výsledky na Slovenskom trhu.

# Porsche Fans Family Day



Presne v strede septembra (konkrétne v sobotu 16. 9. 2023) sa v Bratislave uskutočnilo ďalšie stretnutie majiteľov a fanúšikov áut značky Porsche. Rovnako ako po minulé roky, Porsche zraz prebehol na jednej z najatraktívnejších lokalít Slovenska, na Bratislavskom hrade. Podujatie bolo oslavou a poctou jednej z najprestížnejších a najrešpektovanejších automobilových značiek sveta. V priestoroch hradu mali návštevníci možnosť obdivovať viac ako stovku skvelo udržiavaných automobilových skvostov. Každý mal možnosť si ich detailne pozrieť a samozrejme s každým sa aj odfotiť.

Akcia bola určená pre majiteľov športových (coupé, cabrio či targa) modelov značky Porsche. Renomé značky stojí na športových základoch, preto tento rok v rámci programu a predstavenia dostali najväčší priestor modely Porsche 911 Turbo.

Na akcii boli tiež predstavené posledné novinky automobilky ako Porsche 911 Carrera T, Porsche 911 Sport Classic, Porsche 911 Dakar, Porsche 911 GT3 RS, Porsche 718

Cayman GT4 RS. Na akcii sa zúčastnila aj naša spoločnosť, ako partner Porsche, ktorá patrí medzi renomované maklérske spoločnosti na Slovenskom a Českom trhu. Nakoľko sa spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA venuje poisteniu áut resp. motorových vozidiel, boli sme radi, že sme mohli byť súčasťou takejto akcie.







ROZHOVOR

# Rodinný business

Představujeme novou pravidelnou rubriku „Rodinný business“. Není jistě tajemstvím, že v rámci společností uskupení OK HOLDING pracuje mnoho kolegů, kteří jsou spojeni rodinnými vazbami. A právě tyto vám chceme v nové rubrice postupně představit. Máme pro vás připraveny rozhovory s lidmi, kteří svůj rodinný business žijí a tvoří, sdílí s námi své úspěchy, ale i výzvy, se kterými se musejí vypořádat.

V prvním z příspěvků se můžete těšit na Hrubanovi, rozhovor s otcem a synem, kteří tvoří již 16 let úspěšný pojišťovací tandem v Třebíči. Přečtěte si o tom, jak se jim daří spojovat pracovní a rodinné vztahy, jaké hodnoty jsou pro ně důležité a jaké otázky přináší rodinné podnikání v pojišťovnictví.

*Jiří, prosím, představte nám Váš rodinný business!*

Všechno začalo v roce 1990, kdy jsem nastoupil do České pojišťovny na nově vzniklou pozici pojištění podnikatelských rizik. Tehdy měla ČP monopol, takže jsem brzy znal všechny začínající podnikatele v Třebíči. V roce 1998 nám pojišťovna změnila statut ze zaměstnaneckého poměru na OSVČ a následující rok jsem k sobě přibral manželku Šárku, která byla náhle bez práce. Kmen narůstal a byla potřeba změna, takže jsme v roce 2007 navázali spolupráci s OK GROUP a zároveň přibrali ještě syna. Vše se dělalo ručně, takže manželka a syn připravovali

podklady a já jsem jezdil za klienty. Tehdy bych to bez rodinného týmu nezvládl.

*Jiří (mladší), kdy a proč jste se rozhodl následovat svého otce po stejné kariéře cestě a stát se pojišťovacím zprostředkovatelem?*

Po střední škole jsem úplně nevěděl, jakou cestou se dát. Nabídka spolupráce s otcem byla proto logickým krokem v mém životě. Byla to výzva, kterou jsem chtěl zkusit a načerpat znalosti z oboru. Dnes vím, že to bylo dobré rozhodnutí.

O



### Jiří Hruban

pojišťovací zprostředkovatel  
 Životní motto: Líbí se mi citát  
 Dalajlámy: „Žijte dobrý a čestný  
 život. Až zestárnete a podíváte se  
 zpátky, budete se moci radovat  
 podruhé.“

#### *V čem jsou dle vašeho názoru výhody a nevýhody vedení rodinného podnikání?*

Jiří: Důležité je, že se můžeme spolehnout jeden na druhého. Důvěra je nutnou součástí naší práce a vede k lepší komunikaci a spolupráci. Výhodou je také bezproblémové zastoupení navzájem například při dovolené nebo nemoci.

Jiří ml.: Určitě souhlasím se vším, co řekl táta. A rád bych ještě zmínil jednu obrovskou výhodu, kterou jsem si uvědomoval v začátcích naší spolupráce a tou byla, a vlastně stále je, absolutní podpora, pomoc a zájem, abych uspěl, za což bych chtěl otci určitě poděkovat. Nevýhodou je, že občas musím poslouchat jako v mládí doma. ☺ Ale nestěžuji si.

#### *Daří se vám vyvážit pracovní a rodinné vztahy? Má společný business dopad na rodinu? Umíte oddělit pracovní život od toho rodinného?*

Jiří: Snažil jsem se to vždy oddělit. Tahle práce je hlavně o odpovědnosti a často dlouholetém vztahu s našimi klienty. Takže v práci se snažím řídit firmu a doma poslouchám. Manželka je naštěstí tolerantní a už si za tu dobu zvykla. Ale samozřejmě, bohužel, plno pracovních věcí spolu řešíme i doma.

Jiří ml.: V soukromí se snažíme pracovní záležitosti neřešit a rádi se vidíme i v době volna.

#### *Stáli jste za dobu spolupráce před nějakou zásadní výzvou či rozhodnutím, kdy jste museli jeden druhého vzájemně přesvědčit a obhájit svůj názor?*

Jiří: Při vstupu do OK GROUP jsme se s manželkou podporovali navzájem. Opustit teplé a pohodlné místo v pojišťovně bylo těžké rozhodnutí. Spolupráce se synem už byla spíš logickým vyústěním dalšího vývoje. Když se na to dívám zpětně, nic moc bych neměnil. Další významné rozhodnutí bude asi můj přechod do důchodu a předání firmy synovi.

Jiří ml.: Musím přiznat, že začátky pro mě nebyly jednoduché, občas jsem uvažoval o změně zaměstnání. V těch chvílích jsem se nechal od otce přesvědčit, abych to nevzdával. Teď jsem rád, že jsem dal na jeho názor.

#### *Liší se nějak vaše osobní přístupy k práci, a jak tuto diverzitu využíváte ve prospěch společného podnikání?*

Jiří: Určitě! Já raději komunikuji s klienty osobně a dokážu si k nim najít cestu. Technologickou stránku práce nechávám synovi.



**Jiří Hruban ml.**

pojišťovací zprostředkovatel  
Životní motto: „Per aspera  
ad astra – přes překážky ke  
hvězdám. Je to latinské úsloví,  
popisující obtížnou cestu k cíli.“



Jiří ml.: Ano, počítačová technika a tabulky jsou zase moje silnější stránky. Otec využívá zkušenosti z ekonomie a práva a já čerpám znalosti z absolvování stavební průmyslovky. Myslím, že se tak velmi vhodně doplňujeme.

***Hodláte do svého rodinného businessu zapojit i další členy rodiny?***

Jiří: Ano, náš desetiletý vnuk je náš kamarád a rád chodí k nám do práce. Nedávno jsem ho učil psát na mechanickém psacím stroji, který jsem nazval prvním počítačem bez elektřiny. Velmi ho to zaujalo a snad jsou mu děda i táta vzorem pro budoucí povolání.

***Jaké byly nejlepší lekce či dovednosti, které jste se naučili od sebe navzájem v průběhu vaší společné cesty v pojišťovnictví?***

Jiří: Určitě mi syn pomohl s výpočetní technikou. Propojení na pojišťovny a obsluha některých programů jsou mi díky němu už bližší. Na oplátku se snažím syna naučit maximum obchodních dovedností, které jsem za ta léta získal.

Jiří ml.: Stále čerpám ze zkušeností otce z oboru psychologie prodeje a likvidace škod.

***Závěr:***

Jiří: Ve výsledku jsem velmi rád, že se moje společná práce se synem propojila, že má význam pro nás i pro budoucnost syna a možná dalších pokračovatelů. Tohle si asi přeje každý táta.

# OKappky ve 3. čtvrtletí 2023

Bulletin

Po představení další z mozaiky OKappek, sjednavače CESTovka pro sjednání cestovního pojištění, jež se setkal s velice kladným přijetím, které mimo jiné potvrzuje i více než 3 000 sjednaných smluv, přinášíme informace o dalším připravovaném sjednavači.

Číslo nabídky	Datum vytvoření Datum zahájení	Pojisták	Pojšťovna	Název nabídky Zpracoval
1079	4. 9. 2023 5. 9. 2023	JF Jiří Filip	SLAVIA	Fosspoda u Vočka Matěj Nováček
1076	4. 9. 2023 5. 9. 2023	MP Mgr. Petr Horáček		Test IPHO Petr Horáček
1070	4. 9. 2023 1. 10. 2023	AD Apas Dev Team s.r.o.		Nezbytno Matěj Nováček

Aktuálně ve spolupráci s dodavatelskou firmou pracujeme na vývoji nového sjednavače pro pojištění menších podnikatelů s názvem BUSInesska, který doplní již známou mozaiku sjednavačů OKappek (CARkulka, CHALoupka, CEStovka). V BUSInessce budou při spuštění implementováni následující pojišťitelé: Česká podnikatelská pojišťovna s produktem Simplex, Direct pojišťovna s produktem Pojištění podnikání a Slavia pojišťovna s produktem Živnostník. Výběr pojišťitelů je daný dostupností webových služeb na jejich straně.

Prostředí sjednavače BUSInesska i princip práce s ním zapadá do rámce, jaký nastavily ostatní OKapky. Po zadání základních parametrů, jako je oblast podnikání (gastro, řemesla, služby nebo výroba), předmětu pojištění (budovy, zařízení, odpovědnost, přerušení provozu), místa pojištění a rozsahu pojištění sjednavač nabídne vhodné varianty pojištění a připojištění, spoluúčastí, slev a pojistného a po doplnění nezbytných informací je možné sjednat pojistnou smlouvu. U pojistitele Direct je možné sjednání pouze zaplacením, u ostatních pojišťitelů zaplacením i podpisem.

Samozřejmostí je přehled všech nabídek, nápověda, aktuality i přímé kontaktování Helpdesku IT OK HOLDING. Aplikace je aktuálně před finálními otestováními, které probíhá jak ze strany OK HOLDING, tak ze strany naimplementovaných pojišťitelů. Na spuštění ostrého provozu se můžete těšit na podzim tohoto roku. Současně s vývojem BUSInessky probíhají i práce na přenosu pojistných smluv do informačního systému OKIS, aby k přenosu došlo již s prvními sjednanými smlouvami.

V příštím čísle našeho bulletinu přineseme informace o prvních zkušenostech.

Tým OKappek



# Rozluštěný svět personalistiky

Lidé jsou základem každé úspěšné firmy. Nejsou „jen“ pracovní silou, jsou to jednotlivci s jedinečnými dovednostmi, zkušenostmi a perspektivami, kteří mohou přinést do firmy cenné nápady a inovace. Bez schopných a motivovaných pracovníků by bylo nemožné dosáhnout úspěchu a růstu. I my si v rámci OK HOLDING důležitost správného výběru kolegů plně uvědomujeme a považujeme ji za naprosto zásadní pro rozvoj celého uskupení.

Klíčovou oblastí, která se o správnou správu lidských zdrojů ve firmě stará, je personalistika. V naší nové pravidelné rubrice nahlédneme do světa, který je doménou Michaely Škrobánkové, personální manažerky OK HOLDING.

*Jaký je Váš profesní příběh a jak jste se dostala na pozici personální manažerky v OK HOLDING?*

Myslím, že jsem podstoupila zajímavou profesní transformaci, která mě přivedla k pozici personalisty v rámci uskupení OK HOLDING. Věřím, že cesta z oblasti financí do personálního oddělení má svůj příběh. Po patnácti letech práce v oblasti financí a pohledávek jsem si uvědomila, že tato oblast začala ztrácet na produktivitu a finančním výnosu. Tento poznatek mě motivoval k hledání nových pracovních možností. I když jsem si nebyla okamžitě jistá směrem, kterým se chci vydat, uvědomila jsem si, že jsem otevřená novým výzvám. Nabídka pozice asistentky v členské společnosti OK BROKERS byla prvním krokem k mé profesní transformaci. Nicméně, díky mojí pracovní aktivitě a zájmu o další možnosti osobního rozvoje jsem se rozhodla prozkoumat oblasti personálního managementu. Věnovala jsem tomu svůj volný čas a vzdělávala se v této oblasti. Než jsem si postupně získávala znalosti a informace srovnala v hlavě, měla jsem “za sebou” již tři úspěšná doporučení a umístění konkré-

ních lidí na požadované pozice. Můj zájem o personální činnost poté vedl k rozhovoru s vedením společnosti OK GROUP, respektive s vedením celého uskupení OK HOLDING, a moje myšlenka se setkala s pozitivním ohlasem. Jsem vděčná za příležitost, kterou jsem dostala. Spolupráce s kolegy v rámci celého uskupení ukazuje, že jsme schopni uplatnit týmové myšlení a jsme ochotni se podílet na společných cílech. Možná bude pro některé čtenáře zvažující profesní změnu můj příběh inspirativní, v mém případě to opravdu není klišé, že se díky vzdělávání, zájmu a odhodlání dá přestoupit do jiné profesní oblasti. Promyšlená změna může opravdu vést k obohacujícím profesním zkušenostem.

*Míra nezaměstnanosti v České republice za poslední měsíce osciluje kolem 3,5 %. Jak obtížné je, v tak konkurenceschopném trhu práce, najít vhodného adepta?*

V rámci Evropské unie je průměrná nezaměstnanost 5,7 %. Podle posledních dostupných dat dosáhla ČR druhé nejvyšší hodnoty v rámci EU. Přestože je toto číslo

pro ČR lichotivé, pro zaměstnavatele to může znamenat vyšší nároky na nábor a udržení kvalifikovaných zaměstnanců.

Jako zaměstnavatel se musíme více zaměřit na rychlé náborů. V konkurenčním trhu je těžší provádět dlouhé procesy výběru, protože kandidáti mohou rychleji získat jinou nabídku. Může docházet i ke zvýšení investic v rámci náborových kampaní a jiných metod nábora. Dá se říct, že aktuálně soutěžíme o kvalifikované kandidáty. V neposlední řadě je důležitá atraktivita společnosti, vytváření dobrého pracovního prostředí a udržení si kvalifikovaných zaměstnanců.

#### ***Které pozice se z Vašeho pohledu obsazují nejhůře?***

Je důležité si říct, že obtížně obsaditelné pracovní pozice se mohou lišit v závislosti na čase, místě a dalších faktorech ovlivňující trh práce. Nicméně některé typy pracovních pozic se hůře obsazují z důvodu nedostatku kvalifikovaných uchazečů, a to nejde jen o pojišťovnictví. I my se v rámci OK HOLDING s touto situací setkáváme. Obtížně obsazujeme pozice technické a odborné, a to z důvodu požadavku specifických znalostí a certifikací.

#### ***Můžete popsat proces nábora a výběru nového zaměstnance pro naše jednotlivé společnosti? Liší se tento proces v závislosti na tom, o kterou ze společností se jedná?***

Nejprve si musíme jasně vydefinovat požadavky na nového zaměstnance. Požadavky takové, které jsou nezbytné pro danou pozici a je třeba v uchazeči vytvořit pocit zájmu pro nás pracovat. Na základě definovaných požadavků zvolíme konkrétní postup. K náboru využíváme několik cest, kterými budoucího zaměstnance hledáme. Jedním z nich je oslovení stávajících zaměstnanců, kde cítíme potenciál, že dotyčný novou výzvu zvládne. Dáváme tak příležitost našim stávajícím zaměstnancům stát se „personalistou“, a to tím, že nám může ze svého okolí doporučit k pohovoru někoho ze svých přátel nebo známých. Inzerujeme na pracovních portálech, sociálních sítích. V nezbytných případech oslovujeme personální agentury. V rámci uskupení OK HOLDING postupujeme v náboru ve všech společnostech stejně, bez ohledu na pojišťovnictví nebo například dotační poradenství.

#### ***Jaké kvality hledáte u potenciálních zaměstnanců pro naše týmy?***

Požadované kvality se mohou lišit v závislosti na typu práce. Pohovory se snažíme vést na méně

formální úrovni. Jsme rádi, když se uchazeč rozpovídá a můžeme sledovat jeho verbální i nonverbální projevy. Hodnotíme jeho schopnosti a znalosti, které souvisí s konkrétní pracovní rolí. Zaměřujeme se na to, jak reaguje na otázky. Jaký na nás udělá uchazeč první dojem (oblečení, hlasový projev, koncentrace). Testujeme si jeho připravenost, ať máme představu o jeho pečlivosti. Součástí některých pohovorů jsou i testy z odborných znalostí.

#### ***Prosím, povězte nám také o přístupu ke stálému vzdělávání a rozvoji zaměstnanců v rámci OK HOLDING!***

Kvalifikovaní zaměstnanci mají potenciál zvyšovat produktivitu, zlepšovat kvalitu práce a přinášet nové příležitosti. Velmi nás potěší samotná iniciativa ze strany našich zaměstnanců v rámci vzdělávání, kterou rádi podpoříme nejen časově, ale i finančně. Nedílnou součástí naší obchodní činnosti jsou zákonem povinné odborné zkoušky o pojištění a zajištění. Každoročně naši specialisté z oblasti pojištění připravují webináře v rámci povinného následného vzdělávání. Několikrát do roka pořádáme interní školení a mentorství, abychom zvyšovali celkové kvality týmů.

#### ***Jaký je Váš názor na důležitost firemní kultury a jak ji podporujete?***

Firemní kultura je klíčovým faktorem pro úspěch a dlouhodobou udržitelnost jakékoliv organizace a zároveň prvkem, který ovlivňuje, jakým způsobem zaměstnanci spolupracují, jaké hodnoty sdílejí a jaké je celkové pracovní prostředí. Firemní kultura představuje tvář firmy i směrem k externímu světu. Proto mezi mé základní priority patří vytvářet pozitivní pracovní prostředí, aktivní spolupráci a efektivní komunikaci. Jako společnost definujeme jasná pravidla a normy chování, která pomáhají udržovat kulturu, profesionální a etické jednání. Podporujeme zvýšení angažovanosti a sounáležitosti zaměstnanců při rozhodování. Snažíme se posilovat jejich motivovanost a osobní možnost přispět k celkovému úspěchu společnosti. Rádi oceníme osobní aktivitu a jakýkoliv přínos našich zaměstnanců.

#### ***Prosím, prozradte nám, na jaká témata se můžeme těšit v příštích vydáních bulletinu?***

V následujícím vydání se zaměříme na novinky a změny, které přinese novela zákoníku práce a dalším tématem, kterému se budeme věnovat, je nástup technologie umělé inteligence (AI) do pracovního prostředí.

# Personální změny v OK HOLDING

Stalo se již pravidlem, že v každém z vydání našeho bulletinu představujeme nové kolegy, a tak tomu bude i v posledním vydání letošního roku. Seznamte se s novými členy pracovních týmů členských společností OK HOLDING. Věříme, že i díky jejich zkušenostem a schopnostem udržíme dynamiku rozvoje celého uskupení!



## OK GROUP



### Marek Bizoň

Po ukončení střední zemědělské školy se zaměřením na chmelařství ihned naskočil do pracovního procesu jako agronom – chmelař. Po absolvování vojenské služby se vrátil do zemědělství jako agronom v rodinném podniku. Odtud už byl jen krůček do sektoru pojišťovnictví. V roce 2000 nastoupil do České pojišťovny jako likvidátor zemědělských a strojních škod. Po deseti letech přijal nabídku k přestupu do Agra pojišťovny, specializované zemědělské pojišťovny, nejprve na pozici regionálního vedoucího, dále pak působil jako správce VIP klientů a následně pojišťovnu 6 let vedl.

Od srpna působí Marek jako ředitel nově vzniklé kanceláře Západ. Díky svým zkušenostem a erudici bude současně nápomocen v případě potřeby i při likvidaci zemědělských škod.

Marek je ženatý, má 3 děti a celý život ho provází sport, tvrdá muzika, cestování, ale také rád jen tak odpočívá.



Připomínáme, že v rámci členských společností OK HOLDING neustále hledáme nové kolegy na různé pozice. Informace o aktuálně volných pozicích naleznete na webových stránkách jednotlivých firem (u OK GROUP po načtení tohoto QR kódu). Případné dotazy zasílejte na e-mail [kariera@okholding.cz](mailto:kariera@okholding.cz).

## Agroteam CZ



### Kateřina Blažková

Kateřina je čerstvou absolventkou Agronomické fakulty Mendelovy univerzity v Brně, kde studovala obor Fytotechnika. Tento obor ji připravil na řešení řady problematik v rostlinné prvovýrobě a také seznámil s dotační politikou vztahující se k zemědělskému podnikání. V tomto roce dostala příležitost, aby se připojila ke společnosti Agroteam CZ, kde v současnosti působí na pozici projektového manažera na pobočce v Olomouci. Svůj volný čas ráda tráví v přírodě, a to jak turistikou, tak i prací na zahradě.



### Kamila Pokorná

Je absolventkou Zemědělské a technologické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, kde studovala bakalářský obor Agropodnikání a magisterské studium dokončila v oboru Agroekologie. K zemědělství má velmi blízko, neboť její rodina dlouhá léta hospodaří a věnuje se zemědělství na jihu Čech. Už při studiu pracovala jako dotační poradce a v letošním roce se přidala k projektovému týmu Agroteam CZ na plný úvazek, a tak stvrdila svou spokojenost v tomto oboru jako projektový manažer. Ve svém volném čase ráda cestuje a poznává nová místa. Od dětství miluje hory, a tak v zimě nejraději tráví svůj volný čas na lyžích a snowboardu. Také nikdy nepohrdne časem stráveným se svou rodinou a přáteli.



# Zážitkové léto v OK BROKERS

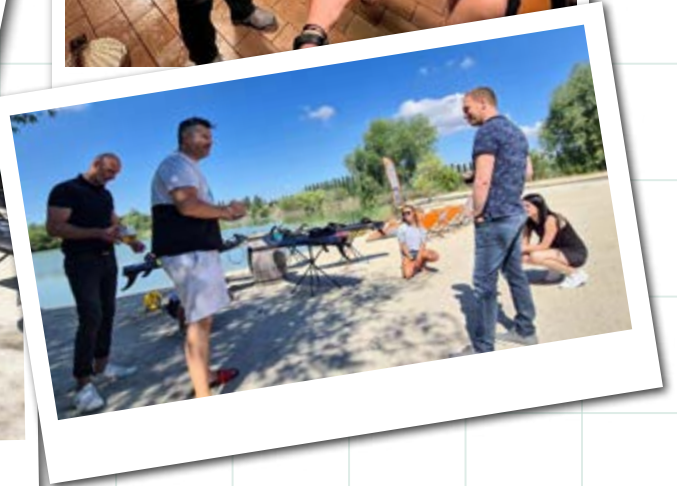
**23. září 2023 v 8:50 hodin nám dle kalendáře oficiálně skončilo léto. Tento čas, nejen v našem oboru, platí za ten volnější a „pojišťovákům“ obvykle slouží k nabrání sil na každoroční podzimní shon. Pojd'te se společně s námi ohlédnout za letními dny, kdy jsme měli možnost v neformálním prostředí posílit pracovní i nepracovní vztahy s našimi obchodními partnery.**

Ve dnech 1. a 2. června se uskutečnilo pracovní nepracovní setkání ve Vinařství U Kapličky, které pro partnery OK BROKERS zorganizovala Kooperativa pojišťovna. Tato každoroční tradice patří k těm nejoblíbenějším, a kromě pracovních záležitostí je zde vždy prostor i pro neformální posezení.

V pondělí 12. června se tým OK HOLDING, složený z partnerů OK BROKERS, zúčastnil fotbalového turnaje pořádaného Kooperativa pojišťovnou. Výsledné 3 výhry a 2 prohry stačily na zasloužené 9. místo.

Jako odměnu pro nejlepší obchodníky uspořádala Slavia pojišťovna dne 15. června motokárové odpoledne. U týmového závodu rozhodovaly doslova setiny vteřiny, a i v individuálních disciplínách nebyla o adrenalin nouze.

Víte, co je Jetsurf? My to do 26. června nevěděli! Tento velmi mladý sport se v posledních letech těší stále větší oblibě, a díky Allianz pojišťovně si ho mohli naši partneři vyzkoušet na vlastní kůži.







OD MYŠLENKY K ÚSPĚCHU

# Od ekofarmy ke krokodýlům

**Krokodýlí ZOO Protivín je podobně jako zemědělské podniky Farma Chvalšiny s.r.o. a AGRO Šumava s.r.o. další z aktivit Ing. Miroslava Procházky. Oba podniky hospodaří v oblasti Lipenska a Českokrumlovska a zabývají se zejména chovem skotu bez tržní produkce mléka. Se zemědělskými podniky v této skupině spolupracují naši dotační poradci již od roku 2004. Zajímavé je právě propojení chovu cizokrajných zvířat se zemědělskou výrobou. A právě na toto i na další podnikatelské plány jsme se ptali největšího chovatele krokodýlů v České republice.**

O

57

*Proč zrovna krokodýlí ZOO, pane inženýre?*

Já vlastně pocházím ze zemědělského prostředí. Od malička jsme doma měli hospodářské zázemí se všemi možnými drobnými hospodářskými zvířaty. Jako kluk jsem chodil do akvaristického kroužku, kde jsem se dostal také k terarijním zvířatům. Shodou okolností jsem měl možnost se v té době starat o mládě krokodýla z Kuby. Inspirovaly mě také odborné seriály o cizokrajných zvířatech a už v té době jsem pochopil, že je nutné začít pracovat na záchraně ohrožených

druhů. Proto jsem si přál, až budu velký, mít svoji ZOO nebo se přímo podílet na takovém chovu různých zvířat a pomáhat tak k jejich záchraně.

Chtěl jsem studovat školu, která by tomu zaměření odpovídala, ale život je bohužel trochu složitější a dostat se v té době na školu přírodovědného zaměření bylo velice složité a v sedmdesátých letech bez protekce téměř nemožné. Zvolil jsem si proto zemědělskou školu zootechnicky zaměřenou, a tak jsem nakonec vystudoval Vysokou školu zemědělskou





v Českých Budějovicích obor zootechnický. Dneska jsem za to velice rád, a považuji to za dobrý základ do života, a vždycky říkám, že kdo dokáže otelit krávu, dokáže úplně všechno. Přišla revoluce a možnosti podnikání, a tak jsme se pustili naplno do zemědělství. Když mi bylo třicet, tak jsem si řekl, že je možná čas začít si plnit svůj dětský sen a pořídil jsem si krokodýly nejdříve domů. Když pak trochu vyrostli a najednou bylo krokodýlů a gaviálů v našem bytě osm, tak mi manželka doporučila si je vzít do práce, že tam máme přeci jen více místa. Proto jsme ve Chvalšínách předešli některé nepoužívané administrativní místnosti a objekt bývalé váhy pro chov krokodýlů. Protože na začátku devadesátých let řada zoologických zahrad přecházela z chovu velkých druhů krokodýlů k chovu trpasličích krokodýlů, podařilo se nám získat několik exemplářů velkých druhů. Získali jsem tak zejména chovný pár kubánských krokodýlů, který se k nám v té době dovážel v čisté formě přímo z Kuby, a zvládli následně i jejich první odchov v Evropě. V té době mi začalo být jasné, že pokud se tomu chci věnovat dál, je nutné zajistit licenci zoologické zahrady, protože bez toho není možné účastnit se záchranných programů ohrožených druhů, které jsem chtěl řešit. Koupil jsem proto starou Swarzenberskou stodolu v Protivíně, kterou jsme začali postupně rekonstruovat na zoologickou zahradu. Využili jsme zde i fondů

Evropské unie. Postupně se nám začalo dařit v odchovu řady druhů krokodýlů, které se jinde odchovat nepodařilo. Máme prvenství v odchovu bahenních a filipínských krokodýlů a jsme jediní chovatelé v mírném pásmu, kteří odchovávají gaviály indické. Dnes se účastníme pěti záchovných projektů na ochranu krokodýlů a současně se mi povedlo založit Českou asociaci zoologických zahrad a akvárií, kde řešíme další záchovný projekt na krokodýly filipínské. Naše zoologická zahrada je otevřena již od roku 2008 a je úspěšná nejen po stránce chovatelské, ale i po stránce návštěvnické, kdy je od počátku soběstačná z pohledu financování samotného provozu zoologické zahrady. Je pravda, že jsme již při počátečním budování objektu brali v úvahu zejména energetickou stránku provozu a pořídili tepelná čerpadla, která jsme následně doplnili o fotovoltaiku. Stali jsme se tedy do jisté míry energeticky soběstační.

*K jaké činnosti ve Vašem podnikání máte Vy osobně nejbliže?*

Já to mám v určitých cyklech. Jsou chvíle, kdy už mám krokodýlů plné zuby a baví mě práce na farmě a jindy je to zase naopak. Mě ve své podstatě baví chovat cokoliv, ale je pravda, že je nutné se na oba obory specializovat. Naše zemědělské společnosti hospodaří dohromady na 3 000 ha a jsou to tedy





opravdu velké společnosti a zde jsem samozřejmě musel vlastní plemenářskou práci přenechat managementu. Nechal jsem si ale malé stádečko skotu plemene Texaský longhorn, které si řeším sám a tam si uspokojuji svůj chovatelský apetit.

***Jaké jsou Vaše plány do budoucnosti a kam chcete směřovat své farmy?***

Rádi bychom zůstali u našeho chovu takového, jaký v současné době je. Chováme plemeno Aberdeen angus, které jsme šlechtili převodným křížením původního stáda českého strakatého skotu a povedlo se nám vychovat dobytek většího tělesného rámce, s čímž jsem velmi spokojený, a nám to vyhovuje. Časem bychom také chtěli produkovat plemenný materiál a dále, samozřejmě za použití dotací, rozšířit naši výrobu o zpracování masa. Zde by bylo možné také produkovat prémiové hovězí maso plemene Texaský longhorn. Toto plemeno má maso s výrazně nižším podílem tuku, a naopak vyšším podílem omega 3 mastných kyselin. Dalo by se říct, že se jedná o „léčebné maso“ vhodné pro rizikové skupiny např. s onemocněním kardiovaskulárních chorob. Poráželi bychom zde samozřejmě i naše Aberdeen angusy v ekologické kvalitě, ale bude se vždy jednat jen o doplňkovou výrobu, která nebude nikdy větší než 10–20 % celkové produkce jatečného skotu. Hlavní

pro nás vždy zůstává produkce zástavového skotu a případně plemenného materiálu.

***Jak Vás ovlivňují současné změny v dotační politice?***

Tyto změny nás ovlivňují samozřejmě negativně – jsme relativně velký podnik a dotace jsou v současné době ideologické, nebo alespoň jejich určitá část. Z platby na hektar se stala vlastně majetková renta, kterou můžete získat, aniž byste vytvářeli jakoukoli produkci. Dochází tak k masivnímu odlivu peněz z resortu zemědělství. Držba půdy a dotace jsou tak v souvislosti s různými environmentálními směry jako například green deal, přerozděleny mezi voliče příslušných stran. Pro nás je hlavně důležité toto období přežít a doufáme, že se snad v budoucí době začnou dotace poskytovat rozumně a dávat do souladu ekonomické zákony s odpovídajícím biologickým a přírodním efektem. Zemědělství by mělo hlavně produkovat potraviny v dostatečném množství a zejména z místní produkce. To, co se v současné době proklamuje jako místní produkce malými podniky, je v podstatě jen velmi malá část produkce a nelze očekávat, že by drobné podniky nahradily produkci velkých podniků. V celém světě dochází ke scelování podnikatelské struktury a jen my se zde snažíme o opačný proces.



---

„V celém světě dochází ke scelování podnikatelské struktury a jen my se zde snažíme o opačný proces.“

---



*Spolupracujeme s Vašimi firmami už opravdu velmi dlouho. Jak důležité je pro Vás poradenství ve Vašich činnostech?*

Bez poradenství by nebylo možné udělat žádný krok, který je pro nás významný, od podání žádosti až po nastavení firmy. Přes poradenství dostáváme informace, podle kterých můžeme řídit společnost a přizpůsobovat se měnícím se podmínkám. Poradenství je pro nás prostě nedílnou součástí podnikání.

*Řešili jste s Vašimi podniky celou řadu investičních záměrů. Je nějaký opravdu zajímavý, který byste chtěli v následujících letech realizovat?*

Jsou zde dvě věci, na kterých v současné době intenzivně pracujeme. Jsou to energetické zdroje, to znamená fotovoltaické elektrárny v Horní Plané, umístěné na střechách zemědělského areálu, a na tyto zdroje by navázala bourárna masa jako provoz, který bude vyrobenou energii spotřebovávat. V posledních pěti letech jsme také lehce zabrousili do developerských aktivit, kde jsme řešili výstavbu několika apartmánů pro rekreaci u Lipenského jezera. I tam jsme nechali instalovat dobíjecí stanice pro auta a elektrokola, abychom vyrobenou energii mohli spotřebovávat nejen pro zpracování masa a chov cizokrajných zvířat, ale i pro naše turistické cíle v Lipenské oblasti. Pokud by byl rozvoj Lipenska

takový, že tam budou vznikat další ubytovací kapacity a bude tak vyšší poptávka po gastronomii, tak bychom rádi rozšířili provoz zpracování masa v podstatě až na talíř.

*Je jasné, že máte opravdu hodně různorodé práce, pokud Vám zbyde nějaký volný čas, jak jej nejradyji trávíte?*

Věnuji se hlavně cestování, kde cestuji zejména do lokalit výskytu divokých zvířat. Dále se také věnuji amatérskému fotografování divokých zvířat. Sbíráám rovněž osteologické preparáty, kde máme již v současné době schválené muzeum se stálou výstavou koster nosorožců. Všechno jsou to vlastně aktivity navázané na mé současné podnikání.





# Agroteam v plném nasazení!

Přestože se Agroteam CZ zúčastnil společné expozice s OK GROUP na výstavě Země živitelka, jistě si nemohli mnozí návštěvníci našeho stánku nevšimnout, že řada projektových manažerů zde chyběla. Stejně tak v letošním programu výstavy chyběl tradiční pondělní seminář, známý jako „Den společnosti Agroteam“. Důvodem však nebyla stagnace této naší dotačně-poradenské společnosti, ale naopak plné nasazení projektového týmu v rámci příjmu žádostí pro 1. kolo Rozvoje venkova, který kolidoval s termínem konání výstavy.

**A nám je velkým potěšením avizovat, že tým projektových manažerů Agroteam CZ pod vedením Michala Webera zvládl v tomto dotačním kole předložit rekordní počet žádostí, tedy přesněji 1 076 jednotlivých projektů pro naše klienty!**



V rámci 1. kola příjmu žádostí je do zemědělství rozděleno bezmála 5 mld. Kč a do potravinářství potom více než 2,3 mld. Kč. V rámci našich aktivit jsme se zaměřili i na inovační projekty, kdy jsme zaznamenali zvýšený zájem žadatelů o inovace v oblasti zemědělství. V neposlední řadě jsme dotačním systémem provedli i mladé začínající zemědělce.

Hlavní část zpracovaných projektů tedy plně koresponduje s rozvrstvením alokací a je zaměřena právě do zemědělské prvovýroby. V intervenci 33.73., jak je tato zemědělská intervence označena, se nám podařilo podat 885 žádostí s celkovým požadavkem na dotaci více než 3,8 mld. Kč. Intervence 34.73. potom znamenala pro Agroteam CZ přesně 99 podaných projektů do potravinářského zpracování. Celkový požadavek na dotaci zde tvořil cca 250 mil. Kč. Mladých začínajících zemědělců se u nás sešlo celkem 87, kdy celkový požadavek na dotaci činil 157 mil. Kč. Inovačních projektů v intervenci 53.77. bylo zpracováno celkem 5 s požadovanou dotací cca 50 mil. Kč.

Celkový souhrn realizovaných investic našich klientů tak tvoří částku více než 13 mld. Kč.

Tato čísla nejenže potvrzují pozici společnosti Agroteam CZ jakožto absolutního lídra na trhu v tomto sektoru, ale také ukazují naprostou připravenost našich

projektových manažerů se s takto enormním počtem žádostí popasovat, a to i v situaci, kdy poskytovatel dotace významně zkrátil čas na přípravu oproti obvyklým lhůtám. Zaznamenaný skokový růst zájmu zemědělských podnikatelů o spolupráci je tak výsledkem dlouhodobého profesionálního přístupu a zejména 100% nasazení našich lidí. Samozřejmostí je i včasná připravenost žadatelů, se kterými připravujeme projekty společně mnoho týdnů před samotným příjmem žádostí.

„Všem našim klientům a obchodním partnerům upřímně děkujeme za projevenou důvěru a současnou i budoucí spolupráci. Další nejbližší dotační kolo nás čeká na jaře 2024, kdy se dočkáme podpory v oblasti lesnictví a zemědělství se zaměřením na snižování emisí čpavku. Na podzim 2024 se potom dočkáme obdobných operací, jako tomu bylo v 1. kole, tedy zemědělství, potravinářství a inovace. A mé velké osobní poděkování za neskutečné pracovní nasazení bych rád vyslovil i všem svým kolegům. Opět se ukázalo, že ono „team“ v našem názvu není jen prázdným pojmem, ale dostává svému pravému významu. Tedy, že jsme skupina lidí, která zvládne dosáhnout konkrétního cíle díky perfektní spolupráci všech členů!“ dodává Michal Weber, obchodní ředitel Agroteam CZ.

# Země živitelka 2023: Na cestě k udržitelnosti



Zleva: Jaroslava Špalková, Monika Váchová, Marek Bizoň, Hana Lavičková, Libor Horejš, Iva Táchová a Gabriela Vránová

Na konci srpna se na výstavišti v Českých Budějovicích konala tradiční zemědělské výstava Země živitelka. I když nám termín příjmu žádostí pro letošní 1. kolo Programu rozvoje venkova neumožnil uspořádat tradiční odborný seminář, kolegové ze společností OK GROUP a Agroteam CZ nemohli na agrosalonu samozřejmě chybět.





---

„... přes 600 vystavovatelů  
a přivítal více než 111 tisíc  
návštěvníků“

---

Již 49. ročník výstavy s podtitulem „Na cestě k udržitelnosti“ a tématy „precizní zemědělství“, „environmentální význam zemědělství“ a „sociální zemědělství“ představil přes 600 vystavovatelů a přivítal více než 111 tisíc návštěvníků.

Ve společné expozici OK GROUP a Agroteam CZ v pavilonu Z jsme byli k dispozici našim současným i budoucím klientům v opravdu silné sestavě: za představenstvo OK GROUP Jan Maloch, za zemědělské pojištění Gabriela Vránová a nová posila týmu Marek Bizoň, za českobudějo-

vickou pobočku Libor Horejš a za Agroteam CZ samozřejmě nemohla chybět Jaroslava Špalková. A i když se v průběhu výstavních dnů přehnal nad českobudějovickým výstavištěm silná bouře, která napáchala značné škody, velmi nás těší, že účastníky od návštěvy „Živitelky“ neodradila. Děkujeme všem, kteří si našli cestu i čas k návštěvě naší expozice a budeme se těšit na opětovné setkání na dalších akcích!

# EVENT PARK

**NOVÉ MOŽNOSTI**  
Výstaviště České Budějovice

Kongresy | Plesy | Divadla

Koncerty | Festivaly

Veletrhy | Sportovní akce



**[www.eventpark.cz](http://www.eventpark.cz)**







Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

O & V

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ