Bulletin

1
2024

OK HOLDING

Magazín OK HOLDING

Editorial

Milé kolegyne, kolegovia,

keď som začínal svoje pôsobenie v OK HOLDING, nečakal som, a to hovorím úplne úprimne, že je to tak silne kompaktný celok. Z mojej dlhoročnej praxe vo finančnom sektore som sa nestretol s takou jednotou v riadení, prístupe, spolupráci a ľudskosti ako práve v OK HOLDING. Na dnešné pomery je to výnimočné a veľmi vzácne. Nepociťujem žiadne súperenie, práve naopak, je tu cítiť silnú vzájomnú podporu. OK HOLDING je dobrý príklad toho, že Česko a Slovensko neboli v skutočnosti nikdy rozdelené.

Žijeme zvláštnu dobu. Ľudia sa odcudzili a dnešná spoločenská i politická situácia polarizuje vzťahy, vytrácajú sa z nej priateľstvá. Často sa pýtame, prečo sme my skôr narodení takto nežili. Nehovorím, že nie som za pokrok, ale musíte uznať, že kedysi bol čas na všetko.

Mních Thich Nhat Hanh povedal: „Byť nažive a chodiť po Zemi je zázrak. Väčšina z nás ale beží, ako keby vedela o nejakom lepšom mieste.“ Zvláštne, ale je to tak. Všetko je digitálne, stretávame sa cez sociálne siete, o fotky sa delíme cez internet. Všetko sa zrýchlilo a predsa času viac nemáme.

Dostal sa mi do rúk rebríček najziskovejších firiem. Podnikanie je úžasná vec, ktorá prináša radosť a prospech. Viete, čo ma najviac zarazilo? Že všetci tí najbohatší nevytvárajú hodnoty pre ľudstvo, ale bohatnú na vojnách a liekoch.

Prečo to píšem? Začína nový rok a s ním je spojená tradícia novoročných želaní. Nehovorím, že zdravie, šťastie a láska nie sú dôležité, ale ja mám priania iné.

Prajem si, nech rok 2024 je rokom pokoja a mieru. Aby sme znovu objavili to ľudské v nás. Aby na prvých miestach ziskovosti boli firmy, ktoré tvoria hodnoty. Kolegom želám, aby sa nezmenili, držali spolu v každej situácii. Nech naše priateľstvá zosilnejú.

Radkovi Kubišovi prajem veľa síl a odhodlania takýmto smerom viesť a spájať celý holding.

A na záver Vám predsa prajem veľa šťastia, zdravia a lásky v novom roku 2024. ☺

Miroslav Pacher

OK HOLDING

Miroslav Schön

Od malé prodejny k leaderovi trhu

O Češích se říká, že jsou národem zahrádkářů a chalupářů. Důkazem, že na tomto úsloví přeci jen něco pravdy bude, je ryze česká společnost Mountfield, největší specializovaný prodejce zahradní techniky a bazénů nejen v České a Slovenské republice, ale i v celé Evropě. Na trhu působí již 32 let.

Začtěte se do příběhu úspěchu dalšího z našich významných klientů v novoročním rozhovoru s Miroslavem Schönem, místopředsedou představenstva Mountfield a.s.

Miroslav Schön s dcerou Kristýnou

Pane Schöne, je tomu již více než 30 let, co Váš společník, Ivan Drbohlav, otevřel v Mnichovicích malou prodejnu se zahradními sekačkami. Do jedné odpovědi samozřejmě nelze obsáhnout tu velmi dlouhou cestu od první prodejny k síti vlastních prodejních center, ale vzpomenete si ještě na své začátky s Mountfieldem?

Na prvopočátky si samozřejmě pamatuji. Mountfield začal s jednou malou prodejnou v roce 1991. A já jsem se přidal o rok později, moje práce spočívala na poli marketingu. Tenkrát jsme samozřejmě netušili, že se nám podaří vybudovat největší obchod se zahradní technikou a bazény v Evropě. Prodávali jsme hlavně sekačky, které v té době představovaly nedostatkové zboží, dříve kupované především v Tuzexu. My jsme lidem nabídli sekačky za českou měnu, takže se nám do prodejny začali sjíždět lidé z celé republiky. Zájem byl tak enormní, že jsme do tří let měli již 14 prodejen a všechny prosperovaly.

Dnes, když řeknete Mountfield, tak snad není člověka, který by firmu neznal. Těší Vás to?

Ano, samozřejmě mě to těší, ale také vidím tu spoustu práce, kterou jsme za ty tři dekády let udělali. Hodnota Mountfieldu, pokud se na to podívám z marketingového pohledu, je velmi vysoká. Spočívá právě v jeho široké známosti, stabilitě, dostupnosti prodejních center a dále ji tvoří i pestrá mozaika různých činností, které do sebe harmonicky zapadají. Nebojíme se také už roky investovat do komunikace. A základem našich kampaní je motto: „Nekomunikujeme s cílovou skupinou, ale vždy s člověkem."

Když mluvíme o kampaních, jaká byla spolupráce například s hollywoodským drsňákem Dannym Trejo, který byl jednu dobu vaší tváří?

Ano, to jste mi připomněli skvělou kampaň. No, povedlo se ho přemluvit, a to dokonce dvakrát. Hrozně se mu Praha líbila a nechal si čas i na prohlídku. Naposledy pro nás natáčel před čtyřmi lety a musím říct, že když Danny vzal do svých svalnatých rukou naši pilu, tak to byl zážitek. Kromě reklamního TV spotu máme i mnoho fotek s našimi produkty, dokonce i Dannyho v bazénu. Hodně marketingové muziky nám přineslo i Kolo štěstí, které si zákazníci velmi oblíbili, například během loňské podzimní kampaně si zatočilo tisíce zákazníků. Těch příkladů různých kampaní bych mohl uvést ještě více, ale nechci hovořit jen o kampaních.

Zmínil jste dostupnost prodejních center. Kolik jich máte v současné době?

V současné chvíli provozujeme 58 prodejních center v České republice a 18 na Slovensku. Za posledních několik let jsme hodně investovali do rozvoje a modernizace naší prodejní sítě. Začali jsme již v roce 2016 a modernizace stále pokračuje, nepřestali jsme ani v kritických pandemických letech a rádi bychom celou modernizaci dokončili do dvou let. Na Slovensku už máme všech 18 prodejen zbrusu nových a zbývá opravdu jen několik v ČR. Víte, v těch letech na přelomu století jsme umisťovali naše prodejny spíše do středu měst. Tam totiž lidé přicházeli nakupovat. Nicméně nákupní chování zákazníků se v průběhu let změnilo a nyní se přesouvá do obchodních center či obchodních lokalit, které jsou většinou na okrajích měst. V těchto lokalitách jsou i velké parkovací zóny, což zlepšuje komfort zákazníků. Také jsme za ty roky hodně rozšířili sortiment a servisní služby zákazníkům, a proto bylo potřeba zvětšit i celkové prodejní a skladové plochy. Tyto aspekty jsme museli vzít v potaz, a to byl důvod, proč jsme se pustili do modernizace a přemísťování našich prodejních center do nových prostor. A ze zpětných pozitivních ohlasů od zákazníků víme, že jsme zvolili správnou strategii.

Ale musím samozřejmě zmínit i náš e-shop, který je dalším prodejním kanálem a přináší nám zajímavé obraty. I tady jsme se za ty roky hodně posunuli a v současné chvíli máme plnohodnotný prodejní web, který je i uživatelsky komfortní.

Zmínil jste pandemické roky, jak jste je přežili obchodně? A jak ekonomicky zvládáte současnou situaci: inflaci, zdražování energií, válku na Ukrajině a konflikt na Blízkém východě? To vše má určitě dopad i na vaše fungování a strategii.

Ano, to máte pravdu. Ta současná situace, kterou jste zmínili, má samozřejmě impact na celé naše

fungování. A musíme se s tím nějak poprat. Přizpůsobujeme tomu celou naši obchodní strategii. Co se týká pandemie, tak to byl jeden velký chaos. Došlo k narušení výrobních a s tím spojených odběratelských vztahů, protože spousta výrobních středisek byla nucena zavřít a tím nemohla plnit nasmlouvané dodávky. Došlo i k narušení fungující logistiky po celém světě. Určitě si vzpomenete na mediálně popisovanou neprůchodnost Suezského průplavu a s tím spojených mnoho dopravních komplikací. No, a k tomu si připočtěte velký zájem o naše produkty. Lidé v době pandemie trávili nejvíce času na svých chatách, chalupách či zahrádkách a zkrášlovali je. Takže poptávka po zahradních strojích a zahradním vybavení včetně bazénů byla vysoká. A k tomu navíc výrazně stoupla poptávka po elektrokolech. Takže když shrnu, co se v té době dělo, tak to nejlépe vystihne slovní spojení „co přišlo od výrobců, to se hned prodalo“. Žádná zaběhnutá pravidla neexistovala a statistiky prodejů byly absolutně zkreslené, protože neodpovídaly sezonním požadavkům, ale odvíjely se od toho, co zrovna bylo na skladě.

S prodeji elektrokol se řadíte mezi největší prodejce v České republice, a přitom jste s nimi začali jen před několika lety? Jak jste toho dosáhli?

Řekl bych, že to bylo správné obchodní rozhodnutí ve správný okamžik. S elektrokoly jsme začali na konci roku 2018 a opravdu jsme se za těch pět let stali lídry v prodejích. Základem bylo dobré technické zázemí, které jsme ve firmě vybudovali, a důležitým faktorem je, že nejsme jen přeprodejci, ale elektrokola si sami vyrábíme a nakupujeme pouze značkové komponenty. Tím pádem můžeme nabídnout i velmi příznivé ceny. Každým rokem přijdeme s ucelenou novou modelovou řadou, která obsahuje horská, krosová, městská, trekingová i skládací elektrokola. A také je pro nás charakteristické, že zákazníkům nabízíme i servis elektrokol, což u mnoha jiných prodejců nenajdou. To jsou asi zásadní prvky, které stojí za naším obchodním úspěchem.

O jaký sortiment byl loni největší zájem, jednoduše, co se nejvíce prodávalo?

Vypadá to jako jednoduchá otázka, ale není na to jednoduchá odpověď. Náš sortiment je totiž velmi různorodý a zájem o něj se odvíjí dle sezónnosti.

Centrála a sklad Mountfield, a.s. ve Strančicích

Uvedu pár příkladů. Na jaře, jakmile se zahrady zazelenají, je obrovský zájem o všechny zahradní stroje. V okamžiku, kdy začnou teplé slunečné dny, zvedne se vlna zájmu o bazény a příslušenství, dále o zahradní nábytek a grily, jak se léto láme a přichází podzim, vylétnou nám prodeje pil. No, a s příchodem adventu začne poptávka po vánočních stromcích a dekoracích. Nicméně, takovým zajímavým trendem, který je poměrně viditelný, je rostoucí zájem o AKU zahradní stroje. Ten důvod je poměrně jednoduchý, tyto stroje jsou totiž poháněné Li-Ion baterií a jednu baterii můžete využít pro více strojů konkrétní značky. Navíc jsou samozřejmě ekologičtější, a hlavně méně hlučné. V oblasti vodních radovánek jsme v posledním roce zaznamenali naprosto enormní nárůst prodeje akrylátových vířivek. O elektrokolech jsme již hovořili, tam je zájem obrovský již několik let. A pravidelně v průběhu roku u nás zákazníci rádi nakupují i krmivo pro psy a kočky. S tímto sortimentem jsme se také trefili do zájmu zákazníků.

V našem rozhovoru nelze pominout jednu důležitou aktivitu Mountfieldu, a tou je spojení s hradeckým hokejem. Vy jste byl dlouho ve vedení a dalo by se říct duchovním otcem a hlavním strůjcem této spolupráce, ale v květnu loňského roku jste své působení zakončil. Co Vás k tomu vedlo?

Tím prvním důvodem bylo naplnění určitých ambicí, s kterými jsem do toho tenkrát šel. Klub pod mým vedením nikdy nechyběl ve čtvrtfinále, v sezóně 2016/2017 jsme vybojovali bronzové medaile, v roce 2020 jsme hráli finále Ligy mistrů, v sezóně 2021/2022 jsme vyhráli Prezidentský pohár, dvakrát jsme úspěšně reprezentovali ČR na prestižním Spengler Cupu a nakonec jsme se v minulé sezóně stali vicemistry ČR. Těch 10 let bylo velmi vyčerpávajících a já se rozhodl, že v nejlepším je čas přestat a předat štafetu mladším.

Druhým a asi i nejdůležitějším důvodem bylo, že má starší dcera Kristýna v únoru úspěšně odpromovala na VŠE v Praze, což je i má alma mater. Chci se nyní prioritně věnovat jí, protože je na počátku své profesní kariéry a je to právě ona, kdo mě v budoucnu nahradí v mých funkcích. A já dělám vše, aby byla na tuto životní etapu stoprocentně připravena.

Glosa:

Role pojišťovacího makléře v řízení a financování rizika

Pojištění je služba, kterou si zákazník nekupuje s radostí. Velmi často je vnímáno s nechutí, avšak jeho skutečný význam spočívá v řízení a financování rizik, která mohou klienta postihnout. Jediná radost, která je s pojištěním spojena, je okamžik, ve kterém si zákazník archivuje ukončenou pojistnou smlouvu s vědomím, že nedošlo k pojistné události. Tuto radost ale trochu kalí skutečnost, že za pojištění bylo zaplaceno pojistné.

Takový je, myslím si, obecný pohled na všechna riziková pojištění. Sám popsané pocity zažívám, když likviduji doklad o cestovním pojištění po šťastném návratu z dovolené. Ale ruku na srdce, tento pohled není správný. Člověk zapomíná, že po celou dobu platnosti pojištění měl jistotu, že pokud by došlo k pojistné události, dostalo by se mu podpory a pomoci pojišťovny a získal by pojistné plnění, které by pomohlo s odstraněním vzniklé škody. Ano, pojištění je služba, která slouží k odstranění následků působení rizika. Rozhodování o nákupu pojištění je třeba podmínit znalostí rizika, kterému je zákazník vystaven, a znalostí možností riziko financovat. Zákazník zpravidla nemá ucelený pohled na rizika, která ho ohrožují. A zároveň velmi často hledá ekvivalenci ve vztahu s pojišťovnou – očekává, že účty (má dáti – dal) by měly být vyrovnány. Takto ale pojištění nefunguje. Porozumět vlastnímu riziku je, zejména pro právnické osoby, téměř nadlidský úkol. Jednotliví odpovědní pracovníci mají odlišný, vlastní přístup k riziku. Vnímají riziko ze svého úhlu pohledu a logicky jim chybí celkový přehled. Zároveň vedoucí pracovníci hospodaří se svým interním rozpočtem a náklady na pojistnou ochranu mohou vnímat jako zbytné, zvlášť, když nepřinášejí žádný okamžitý výnos.

Ano, je řada korporací, které mají vybudováno interní oddělení, které se věnuje řízení rizika. Řada z těchto oddělení má na starosti i řízení nákladů na jeho financování, ale žádné z nich nemůže mít z logiky věci přehled, jak s rizikem správně hospodařit ve vztahu k vnějším nástrojům jeho financování. Pojistný trh je složitý mechanismus a vývoj na něm je ovlivňován řadou faktorů, které mají svůj původ jak v České republice, tak řadou faktorů, které se odehrávají v různých koutech světa. Následky rizika je také možné financovat i jinak než jen pojištěním.

Téměř od nepaměti, tedy od konce 17. století (Lloyd's vznikl v roce 1686) je pojištění úzce svázáno s činností pojišťovacích makléřů, kteří porozuměli riziku svých zákazníků a hledali pro ně pojistné krytí, nejprve právě v systému Lloyd's a posléze i na vznikajícím pojistném trhu. Byť za uplynulá staletí se svět zásadně změnil, potřeba pojišťovacích makléřů zůstává prakticky nezměněna.

Pojišťovací makléř je osoba „svého druhu". Je ve smluvním vztahu se zákazníkem, pracuje jeho jménem a zároveň zná možnosti, které nabízí pojistný trh, a umí nacházet ve spolupráci s pojistiteli, a i zajistiteli, pro zákazníka řešení, jak nejlépe své riziko financovat. Zároveň, ač to mnoha lidem přijde absurdní, je za svoji práci odměňován pojišťovnou formou provize. K této formě je třeba poznamenat, že je prověřena časem a celosvětovým trhem. Funguje, a snahy o transformaci, ke kterým tu a tam dochází, nedopadají dobře.

Pojišťovací makléř je i dnes pro korporace přínosem. Jeho role primárně nespočívá ve zprostředkování pojištění, ale, a to je třeba zdůraznit, spočívá v porozumění riziku zákazníka a také v tom, že makléř pomáhá zákazníkovi porozumět vlastnímu riziku. Druhá role

makléře je nalézt ekonomicky nejvýhodnější model financování následků, které riziko může způsobit. Jedním z nástrojů financování rizika je právě pojištění, které pojišťovací makléř může zprostředkovat. Pro tuto činnost nutně musí znát možnosti pojistného trhu. Schopný makléř se pohybuje nejen na tuzemském trhu, ale využívá možností, které dává svoboda poskytování služeb v EU, a tak může pro řadu pojistných potřeb hledat řešení i v jiných členských státech.
Jeví se, že mít po ruce pojišťovacího makléře je téměř nutnost. Každý statutární orgán korporace má povinnost jednat s odbornou péčí. A jak nejlépe naplnit odbornou péči v řízení a financování rizika? Dle mého soudu jednoznačně spoluprací s pojišťovacím makléřem. Makléř tedy ano, ale jak se k němu dopracovat? Korporace podléhající zákonu o zadávání veřejných zakázek prostřednictvím zadávacího řízení, ostatní korporace výběrovým řízením dle vlastních interních pravidel, nebo prostým oslovením konkrétního makléře. Vypsání výběrového řízení je dnes rutinní věc, vypisují se ve veřejném i soukromém sektoru jako na běžícím páse. Ale pro sestavení výběrových a hodnotících kritérií zpravidla korporace nemají a ani nemohou mít dostatek znalostí a zkušeností. Vždyť taková zakázka se vypisuje v extrémně malé periodicitě. Na trhu však existují osoby, které mohou s touto činností pomoci.
Řízení rizika a jeho financování je strategickou záležitostí. Dle mého soudu by každá korporace měla mít zpracovanou vlastní politiku, která se tomuto tématu věnuje. Politiku, kterou by měl schválit nejvyšší orgán korporace. Náklady na financování rizika jsou neproduktivní, jde o náklady, které nepřinášejí žádný výnos, pouze v případě vzniku pojistné události mohou zajistit finanční prostředky sloužící k odstranění vzniklé škody. Právě nejvyšší orgán korporace (například u akciové společnosti valná hromada) by měl rozhodnout o tom, jakou politikou se bude společnost řídit. A se zpracováním takové politiky může být pojišťovací makléř nápomocen. K jejímu zpracování je totiž nezbytná jak analýza rizika, tak analýza možností financování rizika.
Je-li známa politika jak riziko řídit a jak ho financovat, pak nastupuje rutinní činnost, postup podle schválené politiky. V oblasti pojištění jde o zpracování pojistného programu, který se týká těch rizik, která mají být financována prostřednictvím pojištění. Na základě pojistného programu probíhá výběr pojišťovny, či pojišťoven, které jednotlivé potřeby zákazníka uspokojí.
Pro korporace, které podléhají zákonu o zadávání veřejných zakázek, zde nastává jedno velké úskalí. Pojišťovací makléř, který zpracoval podklady pro zadávací řízení, by neměl hodnotit nabídky pojišťoven. Je zde potenciální riziko střetu zájmů. Výše pojistného je totiž základem pro jeho odměnu. Tedy ve fázi hodnocení by se pojišťovací makléř měl upozadit a hodnocení by měla udělat hodnotící komise sama, či za podpory jiného, odborně zdatného poradce.
Po výběru dodavatele pojistných služeb může pojišťovací makléř pokračovat ve své činnosti, pomáhat zákazníkovi se správou pojištění a s uplatňováním nároků z pojištění. Ale to samo o sobě by zákazníku, korporaci, nemělo stačit. Zejména u větších subjektů je důležité, aby pojistná smlouva byla implementována do rutinního provozu. Pojistná smlouva přináší řadu povinností, které musí zákazník plnit, a to je třeba uvnitř korporace vykomunikovat a zajistit. Zákazník také musí mít nastaven interní mechanismus jak uplatňovat nároky na pojistné plnění. V obou agendách by měl být zákazníkovi pojišťovací makléř nápomocen.
Práce s rizikem je ale nekončící proces. Pojišťovací makléř by se po dobu trvání vztahu se zákazníkem měl průběžně věnovat analýze rizika a jeho vývoji, měl by zákazníkovi navrhovat, jak s rizikem pracovat, jak ho omezovat a upozorňovat ho na oblasti, ve kterých se riziku nově vystavuje. Důležité je, aby zákazník – korporace měla vědomí o svém riziku, o jeho možných následcích a měla jistotu, že její riziko je řízeno a financováno v souladu s politikou schválenou pro tuto oblast.

V předcházejícím textu jsem se zmiňoval o tom, že nastávají situace, kdy korporace potřebuje odbornou podporu, a to jak při výběru pojišťovacího makléře, tak i při výběru pojišťovny, a to je prostor ve kterém se pohybuje naše společnost JJMC s.r.o. Problematice pojištění se věnujeme dlouhodobě. Ne, nejsme pojišťovací makléři. Zabýváme se vzděláváním v oblasti pojištění a odbornou podporou v otázkách pojištění. Našimi zákazníky jsou pojišťovny, pojišťovací zprostředkovatelé, ale též obchodní korporace a municipality. Obchodní korporace a municipality se na nás obracejí především pro odbornou podporu ve výběrových řízeních, která se týkají výběru pojišťovacího makléře nebo pojišťovny. Poskytujeme například konzultace k technické části zadávací dokumentace, provádíme expertní posouzení souladu předložených nabídek s technickou částí zadávací dokumentace. Máme zkušenosti s aplikací mezinárodně ověřené metody hodnocení nabídek „Best value approach“. Ve své činnosti zúročujeme letitou praxi v pojištění a spolupráci s uznávanými odborníky na trhu. Pro naše zákazníky chceme být v pojištění odborným průvodcem a oporou. Rádi vám poskytneme bližší informace o nabízených službách.

Jan Ježdík

Rozhovory medzi mnou

„Tvoriť a maľovať je vášeň. Vášeň najsilnejšia a nepremožiteľná, ktorá, aj keď všetky túžby v tebe pohasli, nesmie pominúť. Všetkého sa môžeš zriecť, vo všetkom rezignovať, ale v umení nikdy.“
Slová Jana Zrzavého rezonujú aj po mnohých rokoch. Nielen v obrazoch českého maliara, ale aj v obrazoch, či myslení Martina Augustína, pre ktorého je maľovanie vášňou. Každodennou, vytrvalou, spaľujúcou. Ale aj intímnou spoveďou s tichým vyznaním. Poďte s nami nahliadnuť do umelcovej duše a pripojte sa k rozhovoru s rodákom z Bratislavy, Martinom Augustínom, popredným slovenským výtvarníkom, ktorý je aj autorom ilustrácie nášho najnovšieho PF.

Ako často hovoríte, idete vlastnou cestou, cestou pútnika s úsmevom na tvári. Čím to je, že si vystačíte pri tvorbe sám v dnešnom globalizovanom svete?

Možno je to mojim DNA, čiže rodinným zázemím. Moja mama bola výtvarníčka, môj brat Andrej je výtvarník. A každý z nás máme nielen vlastný výtvarný prejav, ale aj vlastnú umeleckú cestu. Cestu bez rôznych umeleckých spolkov, spoločných výstav či projektov podporených štátnymi dotáciami. A to je práve tá cesta, ktorá viac dáva ako berie.

V čom dáva viac?

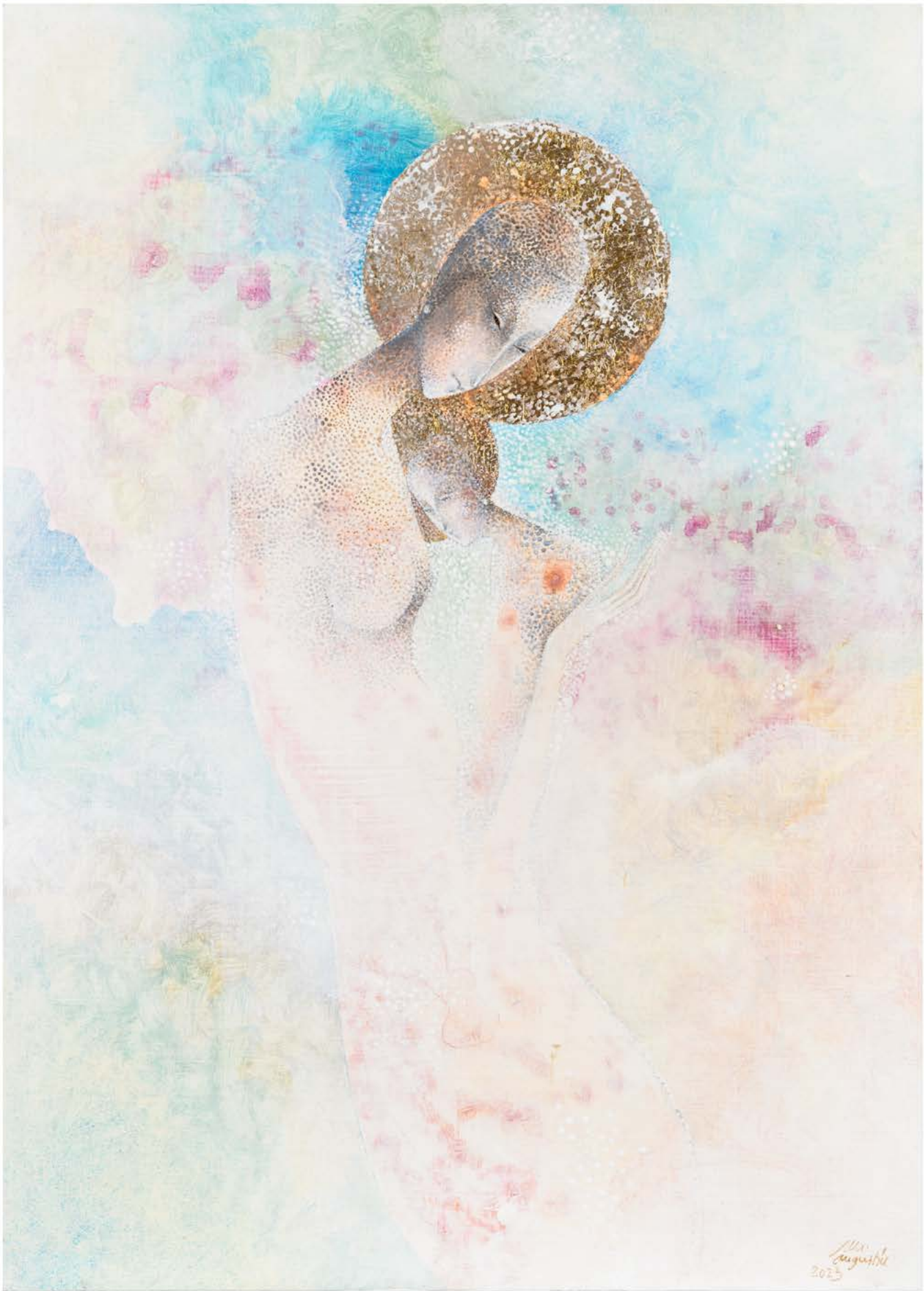
Napríklad v slobode v tvorbe a myslení, na konci ktorého je individualizmus. Práve v tejto dobe, dobe globálneho myslenia, je podľa mňa individualizmus výnimočný a veľmi potrebný. Preto sú mi blízki umelci, ktorí uprednostnili vlastné vnímanie reality. Vo svojej tvorbe sa nezaoberajú angažovaným umením, ale vnášajú do svojich obrazov mikrosvetlo svojho sveta, plného bôľu či šťastia. A preto hovorím, že moja tvorba je cestou šťastného pútnika, ktorý nielen plače, ale často a rád sa smeje.

Hovorili ste o rodinnom DNA, je to jediné východisko inšpirácie pre Vašu tvorbu?

Samozrejme, že nie. Pre mňa je veľmi dôležité vnímanie všetkého okolo mňa. Od tvorby umelcov môjmu srdcu blízkych (B. Augustínová, J. Šíma, F. Tichý, J. Zrzavý, Toyen – M. Čermínová, A. Modigliani, P. Picasso, O. Redon), cez ľudí, ktorých stretávam, až po zážitky, ktoré vo mne zanechajú silnú emóciu. Toto všetko sa ma dotýka a ja ako špongia nasávam, cítim a prežívam vo svojom vnútri všetky vnemy. Z toho potom pramení moja tvorba. V posledných rokoch je pre mňa neoddeliteľnou studňou inšpirácie aj literatúra. To súvisí so spoluprácou s vydavateľstvami Ikar (SK) a Rosier (CZ), ku ktorej ma vyzvala pani Gabriela Belopotocká. Vzácny človek, ktorý posúva hranice vyššie než som si to vôbec vedel predstaviť.

Sú pre Vašu tvorbu dôležití aj ľudia pochádzajúci z mimo umeleckého sveta?

Určite, a sú veľmi dôležití. Ako som spomínal, bez rodinného a mne najbližšieho zázemia – mama Božena, otec Jozef, brat Andrej, manželka Daniela, moje dcéry Dorotka a Barborka - by som nemal, ako hovorí môj priateľ Kamil Peteraj, pevný bod vo vesmíre, o ktorý by som sa mohol oprieť. Vytvárajú mi priestor pre moju tvorivú cestu za čo som im veľmi vďačný. Ale životy sa prelínajú, osobné aj pracovné. Neoddeliteľnou súčasťou mojej práce sú moji priatelia, ktorých na mojej ceste stretávam, a ktorí zanechávajú stopu v mojom srdci i v mojej mysli. V mnohom ich obdivujem, pretože vedia to, čo neviem ja. A som



„Myslím si, že obraz by si takpovediac mal vystačiť sám. Mal by to byť intímny, vnútorný rozhovor medzi obrazom a divákom samotným.“

rád, že ich môžem spomenúť. Ďakujem ti Gabika Belopotocká, Kamil Peteraj, Carmen Kováčová, Ľudo Petránsky, Vincent Polakovič, Marián Kvasnička, Štefan Šimák, Zdeněk Ziegler, Zdeněk Novák.

Ale poďme k Vašej tvorbe. Čo je pre Vás pri maľovaní či kreslení dôležité?

Sú to dve veci, forma a emócia. Mojimi motívmi sú často ženy. A práve pri týchto motívoch sú pre mňa naozaj dôležité. Nezaujíma ma anatómia, ale snažím sa dosiahnuť, aby z obrazu bola cítiť emócia. Silná emócia. To čo sa nedá vyjadriť slovami, stačí len vnímať, stačí len snívať.

V akom zmysle?

Aby na diváka prešlo niečo neopísateľné. Niečo, čo v ňom zanechá silný dojem a výraznú spomienku. O to sa veľmi snažím, pretože to je pravdivé. A ešte jedna poznámka, cez ktorú vnímam obrazy. Myslím si, že obraz by si takpovediac mal vystačiť sám. Mal by to byť intímny, vnútorný rozhovor medzi obrazom a divákom samotným. Mne sa také niečo stalo už niekoľkokrát a spomienku na tieto stretnutia, dotknutia s obrazmi si nesiem v duši dodnes. Zasiahli ma takou silou, akou vie zasiahnuť iba láska.

Čomu sa v súčasnosti venujete? Čo sa práve deje na Vašej ceste?

V Čechách mi vyšli dve knižky. Prvá K. H. Mácha Máj a druhá K. J. Erben Kytice. Tomu sa naozaj veľmi teším. Rád by som spomenul spoluprácu s vydavateľstvom Ikar. Mal som to šťastie, že som mohol ilustrovať deväť kníh pre skvelého básnika Kamila Peteraja. Najnovšou knihou z edície www.luxusnakniznica.sk a www.rosier.cz je Modlitebník, ktorý vyšiel v limitovanom náklade, v unikátnom polygrafickom spracovaní patinovaných zlatých fólií. Bola to veľmi náročná reprografická práca a mňa mimoriadne teší, že ju brilantne spracoval významný český fotograf Jan William Drnek. Pre inšpiráciu som vycestoval do večného Ríma a navštívil množstvo chrámov. Tam som znovuobjavil rannokresťanské mozajky, ktoré mi natoľko učarovali, že ich stopa je súčasťou mojich ilustrácií.

Viem, že v polovici mája minulého roku Vám spolu vyšla mimoriadna kniha s názvom Vyznania. Mohli by ste ju priblížiť?

Je mimoriadna aj preto, lebo je krásne vizuálne spracovaná. Na jej výrobe sa pracovalo na Slovensku, Taliansku, Nemecku a v Čechách. Je viazaná v bielej koži s krištáľovým srdcom na obálke. Vo vnútri som mal možnosť sprevádzať básne s vyše sedemdesiatimi ilustráciami, ktoré som pre túto knihu pripravoval viac

ako rok. Kniha vychádza v limitovanom, číslovanom náklade ako bibliofília a dostupná je len na webových stránkach www.luxusnakniznica.sk.

Neboli by ste to Vy, keby ste aj súčasne nevystavovali. Vlani ste mali viaceré výstavné prezentácie po celom Slovensku.

Od konca marca do júna som mal v Oravskej galérii v Dolnom Kubíne výstavu s názvom Zrkadlo duše, ktorá v kurátorstve Ľuda Petránskeho mapovala vyše tri dekády mojej výtvarnej tvorby a života. Koncom mája som s bratom a mamou otváral výstavu v historických priestoroch na zámku Šimák v Pezinku, na jeseň výstavu v Krakove, ktorú organizovala Galéria u anjela v Kežmarku. Na konci novembra som otvoril moju poslednú minuloročnú výstavu Le Silence v kostole de la Madeleine v Paríži. Na mojej ceste sa toho deje naozaj veľa.

A prianie na záver?

S malým pousmiatím by som rád vyslovil jedno malé želanie. Rád by som ešte dlho maľoval, pretože maľovanie ma robí šťastným a mojim blízkym a vlastne všetkým ľuďom dobrej vôle prajem veľa zdravia a ten všeliek – úsmev na tvári.

Martin Augustín (1968)
narodil sa v Bratislave. V rokoch 1983 – 1987 absolvoval Strednú umeleckopriemyslovú školu v Bratislave na oddelení grafiky u profesora Jána Ondrisku. Vysokú školu uměleckopůmyslovú vystudoval v Prahe – ateliér grafického designu a plagátu u profesora Zdeňka Zieglera a ateliér knižnej ilustrácie u profesora Jiřího Šalamouna absolvoval v rokoch 1989 – 1995. V roku 1994 sa zúčastnil stáže na Vysokej škole tvarovania v Luzerne – Švajčiarsko, v ateliéri voľnej grafiky u profesora Hansa Petra Dubachera a profesora Petra Riklina. Zúčastňuje sa rodinných výstav organizovaných bratom Andrejom. Dlhodobo sa venuje spolupráci s vydavateľstvom Ikar, pre ktorý ilustruje knihy Kamila Peteraja v edícii luxusná knižnica. Taktiež dlhodobo spolupracuje s Galériou u anjela v Kežmarku. Augustínove obrazy vlastnia o. i. známa spisovateľka a bojovníčka za ľudské práva pochádzajúca zo Somálska Waris Dirie, autorka svetového bestselleru knihy „Púštny kvet“, kanadská spisovateľka Joy Fieldingová, či generálny riaditeľ Tour de France, Christian Prudhomme. V roku 2014 prevzal sklenenú plastiku, ktorú vytvoril Martin Augustín, od vydavateľstva Ikar Dan Brown, autor bestselleru „Anjeli a démoni“. Monografia Zrkadlo duše, sa stala súčasťou zbierky Francúzskej národnej knižnice v Paríži a bibliofília Karla Hynka Máchu Máj je súčasťou kráľovskej zbierky Buckinghamského paláca v Londýne. Je tiež držiteľom ocenení Najkrajšia kniha Slovenska a v roku 2022 sa stal laureátom Osobnosť Bratislavy.

Kryje pojištění odpovědnosti zaměstnance opravdu vše?

Určitě to řada z vás zná: ráno se probudíte s pocitem, že DNES to nebude „váš den“. První náznak této domněnky se projeví hned v okamžiku, kdy se u snídaně opaříte čajem. I přesto vykročíte do práce, kde vás ranní rozpoložení doprovází celý den. A proto je dobré pro všechny tyto případy být na takzvaný „den blbec“ pojištěn.

Na pojistném trhu existuje spousta pojištění, jako např. pojištění domácnosti, pojištění vozidla či pojištění celého domu. Rádi bychom se ale v tomto příspěvku zaměřili na pojištění, na které se malinko zapomíná, a to je pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli.
Toto pojištění bývá hovorově označováno jako pojištění proti blbosti či pojištění na blbost. A jak již název napovídá, jedná se o pojištění, které kryje škody zaměstnance způsobené v pracovním procesu u svého zaměstnavatele nebo při výkonu práce pro svého zaměstnavatele.
Rádi bychom se nyní zaměřili na bližší prozkoumání toho, zda je toto pojištění pro vás to pravé. Řada klientů žije v domnění, že pojištění pokryje vše, co způsobí svou nepozorností v zaměstnání. Ale jak už to u pojištění bývá, i toto pojištění má jisté výluky, které bychom v našem článku přiblížili a specifikovali.

Všeobecné výluky

V úvodu je nutné uvést, že mezi základní výluky, které dle našeho názoru není potřeba úplně vysvětlovat a pozastavovat se nad nimi, patří výluky na škody způsobené válečnými událostmi, teroristickými akty či působením jaderné energie. Jedná se o výluky napříč celým pojistným trhem a pevně věříme, že pojišťovna nebude muset nikdy sáhnout k těmto výlukám.

Hrubá nedbalost

Jednou z nejběžnějších výluk je hrubá nedbalost. Jde o situaci, kdy zaměstnanec způsobí škodu záměrně nebo zanedbáním základních bezpečnostních opatření. Příkladem by mohlo být zranění spolupracovníka způsobené úmyslným neuposlechnutím bezpečnostních předpisů. Tato výluka je uvedena ve všech pojistných podmínkách napříč pojistným trhem. Případů, kdy k takové škodě dojde, je opravdu malé množství.

Pokuty

Další výlukou, kterou bychom chtěli v příspěvku zmínit, jsou pokuty a penále. Všechny pojišťovny uvádí, že tato výluka se nevztahuje na škody způsobené v rámci výpočtu daní, poplatků nebo veřejného pojištění, do kterého spadá zdravotní a sociální pojištění. Pokud však dojde k uložení pokuty z jiného důvodu než z výše zmíněného, je pojišťovna oprávněna uplatnit výluku na pokuty, penále. Některé pojišťovny však umožňují uvedenou výluku připojistit. Obvykle se však jedná o připojištění na nižší limit – takzvaný sublimit pojištění, kdy i v případě vyšší škody je plněno pouze do sjednaného sublimitu.

Nakládka a vykládka

Nejrizikovější činností z pohledu škod způsobených při řízení dopravních prostředků (kromě klasických havárií) je nakládka či vykládka zboží nebo jeho přeprava. Zde právě dochází k nejčastějšímu rozporu s pojišťovnou, kdy pojištěný žije v domnění, že když má pojištěné řízení všech skupin, tak jsou hrazeny i škody způsobené při přepravě, nakládce či vykládce. Opak je bohužel pravdou. V okamžiku, kdy zaměstnanec převáží jakékoliv zboží, výrobek nebo materiál a dojde k jeho poškození, je škoda klasifikována jako škoda na přepravované věci a je zamítnuta. Tato výluka se nachází

ve většině aktuálních pojistných podmínek. Škoda je však řešitelná za předpokladu, že k poškození dojde při dopravní nehodě a je sepsán záznam či doložen protokol od policie. Jako další varianta řešení škod se nabízí připojištění této výluky u vybraných pojistitelů, avšak opět do určitého sublimitu.

Ztráta svěřených věcí

V rámci škod způsobených ztrátou si musíme uvědomit, že do tohoto rizika nespadá odcizení samotné věci třetí osobou, ačkoliv se to může jevit jako ztráta, ale pouze pochybení ze strany zaměstnance se svěřeným předmětem zacházet. To znamená, že musí dojít k zapomenutí předmětu na lavičce, v kavárně nebo jeho vypadnutí z kapsy či batohu. Některé pojišťovny mají riziko ztráty obsaženo v základním rozsahu s podmínkou, že věc musí být převzata na základě písemného potvrzení. Samotná podmínka potvrzení převzetí je zahrnuta i u ostatních pojišťoven, kde se riziko ztráty připojišťuje a obvykle opět na nižší sublimit.

Vyrobení vadného výrobku (zmetku)

Tato výluka spadá v rámci pojištění odpovědnosti zaměstnance mezi nejčastější výluky, které jsou pojišťovnami uplatňovány. Škoda může vzniknout z důvodu pochybení v jakémkoliv kroku výroby, který pak vede k vyrobení zmetku samotného. Jediným pozitivem je, že se opět dá připojistit v několika pojišťovnách na našem trhu, a to na nižší sublimit.

Vadná manuální práce

Vadnou manuální prací se rozumí stav, kdy výsledek této práce (včetně výsledků dílčích úkonů) nevykazuje stanovené, avizované nebo dohodnuté vlastnosti; v ostatních případech vlastnosti, které lze rozumně očekávat. Jedná se o okamžik, kdy zaměstnanec nedodrží obecně známé postupy při práci a následně dojde ke škodě. Ukázkový případ je, kdy zaměstnanec v servisu vymění kolo na vozidle zákazníka, ale nedotáhne všechny šrouby. Při testovací jízdě pak dojde k upadnutí kola a poškození vozidla zákazníka. Každý by tento případ nazval jako neopatrnost či nepozornost, ale výklad pojišťoven říká, že se jedná o vadnou manuální práci. Dle našich zkušeností je toto riziko jedno z nejpřísněji posuzovaných a většina obdobných škod je klasifikována právě jako vadná manuální práce. Nejlepším řešením celé situace je předmětné riziko připojistit. Avšak pojišťoven, které by připojištění uvedeného rizika nabízely, je na trhu opravdu málo a zároveň se připojištění výrazně finančně projeví v rámci pojistného.

Alkohol

U tohoto rizika není potřeba zabíhat do detailu. V případě, že dojde ke zjištění, že jedním z důvodu vzniku škody je přítomnost alkoholu v krvi zaměstnance, pojišťovna nekompromisně škodu zamítne a nevyplatí. V tomto případě není ani jiná možnost, jak škodu v rámci pojištění zaměstnance zaplatit. Neboť žádná z pojišťoven nenabízí připojištění této výluky.

Chybná obsluha a údržba

Chybná obsluha a údržba se malinko tváří jako vadná manuální práce. Neboť vznik škody se dost podobá právě vadné manuální práci. Ale tento typ škod se objevuje vždy na zařízení, které právě ovládá, řídí nebo udržuje zaměstnanec. Příkladem bychom mohli uvést řidiče kamionu, který mění kolo na vozidle zaměstnavatele. V manuálu údržby stroje je jasně uvedeno (a sdělí vám to i každý servis), že po jeho výměně je nutné kolo dotáhnout po určitém ujetí kilometrů. Obvykle je to po jednom stu kilometrů. Pokud se tak nestane, jedná se o nedodržení předepsané údržby vozidla a v případě, že dojde k upadnutí kola, pojišťovna celou škodu zamítne. I zde je ale možnost výluku připojistit u určitých pojišťoven.

Poškozená pneumatika a disk

Řada z nás se při sjednání pojištění pro řidiče ani nepozastaví nad myšlenkou, zda se v rámci vzniklé škody na vozidle uhradí vše, co bylo poškozeno. I když dojde k poškození třeba výhradně pneumatiky. Bohužel většina pojistných podmínek má poškození pouze samostatné pneumatiky ve výluce. Setkáváme se s tím, že společně s pneumatikou má některá pojišťovna vyloučeny i škody na discích kol. Ze strany pojišťovny dojde k uhrazení výše zmiňovaných částí vozidla za předpokladu, že jsou souběžně s nimi poškozeny i jiné části vozidla, jako třeba blatník, nárazník nebo práh vozu. V případě, že by nedošlo k poškození i jiné části vozu, přichází v úvahu druhé řešení, kdy pojišťovna škodu uhradí. Vznik pojistné události musí být klasifikován jako dopravní nehoda a musí být přítomna policie, která sepíše záznam o dopravní nehodě. V takovém případě pojišťovna uhradí i škodu, při které dojde například k poškození pouze pneumatiky či disku.

A to byla poslední z našeho pohledu nejvýznamnějších výluk v rámci pojištění zaměstnance při výkonu povolání. Ačkoliv se zmiňované pojištění tváří, že je opravdu na vše, má přesto své výluky, které nám vždy dají jasně najevo, že opak je pravdou. Závěrem se hodí připomenout, jak je důležité se při sjednání pojištění zamyslet nad tím, k čemu by v rámci náplně práce mohlo dojít. A snažit se jednak svým jednáním vznik škod minimalizovat, zároveň ale zvolit pojistitele, který dokáže co nejvíce pokrýt Vám hrozící rizika, a tím pádem maximalizovat způsob uhrazení vzniklých škod při výkonu povolání.

Patrik Svoboda

Veronika Martinková

ZPOVÍDÁ

Jitku Hradilovou

Chvíli před samotným rozhodnutím, komu předám štafetu v rubrice Kolego, na slovíčko, jsem kvůli řešení komplikovaného případu likvidace odpovědnostní škody byla v denním kontaktu s kolegyní Jitkou Hradilovou. Rozhodla jsem se tedy, že vyzpovídám právě zkušenou likvidátorku z olomoucké pobočky a společně Vám přiblížíme její práci. Příjemným bonusem navíc je, že Jitka před nedávnem navštívila Vietnam. Přečtěte si, jak se jí v exotické destinaci líbilo!

Jitko, Vy pracujete na naší pobočce v Olomouci již dva roky. Jaké byly Vaše předchozí pracovní zkušenosti?

Na úplném začátku mé pracovní kariéry jsem nastoupila do společnosti AŽD Praha – Montážní závod Olomouc, kde jsem měla na starost majetek závodu a byla jsem i podnikovým ekologem. Po 9 letech se mi zadařilo vyhrát konkurz na likvidátora do České pojišťovny a po dalších 9 letech jsem potřebovala změnu. Chtěla jsem ale zůstat v oboru, takže jsem teď tady, v OK GROUP.

S řešením škod tedy máte dlouholeté zkušenosti. Předpokládám, že Vás toto odvětví pojišťovnictví musí bavit. Ale prozraďte mi, existuje typ škod, které řešíte s menším nadšením než jiné?

Baví mě, máte pravdu, ale musím se přiznat, že odvětví odpovědnosti mi pořád tak nějak uniká. Tyto škody neřeším ráda, mám z nich určitý respekt. ☺

Jakým způsobem relaxujete, když potřebujete přestat myslet na škodní průběhy, pojistné podmínky a výluky v nich uvedené?

Od mala sportuju, takže sportem. V létě běh a plavání, v zimě si jdu zacvičit nebo běh měním za rychlou chůzi. A taky ráda chodím za kulturou – koncerty, divadlo. Občas vypnu i nad dobrou knížkou.

Jaký byl Váš poslední nejsilnější kulturní zážitek?

Je to už delší dobu zpátky, ale byl to koncert Kryštofů na Strahově.

Vím, že jste nedávno navštívila Vietnam. To je velmi exotická země, kde člověk narazí na spoustu odlišných věcí, než na které je zvyklý z běžných turistických destinací. Co se Vám na Vietnamu líbilo a co by Vás naopak od případného delšího pobytu tam odradilo?

Je to úplně jiný svět a jiná mentalita lidí. Tam se život odehrává na ulici – snad kromě spánku se vše děje právě tam. Obchoduje se, setkává se, odpočívá, jí a i nádobí se umývá ve škopku na ulici. ☺ Dominantou je krásná příroda a v době mé návštěvy i příjemné teplo. Hlučná místa ve městech s miliony motorek se střídají s jejich chrámy, kde je krásný klid a lidé se tam chodí modlit. Usměvaví Vietnamci, pro které není nic problém, jsou ochotní a nápomocní. Ale já mám ráda pořádek a řád, takže to by mi při delším pobytu určitě chybělo.

Plánujete se tam tedy ještě vrátit?

Nikdy neříkej nikdy, ale je ještě tolik míst, co jsem neviděla. Takže v tuto chvíli to nemám v plánu.

Jitko, předpokládám, že během řešení škod jste již spolupracovala s větší částí kolegů, ale přesto se zeptám, jestli je někdo, s kým nepřijdete často do kontaktu, ale chtěla byste ho více poznat?

Převážně se ke mně dostávají škody klientů a kolegů z Moravy, proto bych teď ráda využila příležitosti a na mapě se pomyslně přesunula do Čech. V dalším čísle bych se spolu se čtenáři ráda dozvěděla něco o kolegovi Janu Burešovi z Českých Budějovic.

Zahraniční pojištění a zajištění

Společnost OK GROUP od 1. 12. 2016 zdárně rozvinula pod vedením Karla Běhana své oddělení zahraničního pojištění a zajištění, které je k dispozici svým zaměstnancům i partnerům pro jejich klienty.

Na tuto práci v OK GROUP navazuje Ing. Michaela Zimčíková, která má dlouholeté zkušenosti s mezinárodním pojistným trhem v pozici pojistného makléře, jenž je členem několika mezinárodních sítí makléřů. V návaznosti na tyto kontakty spolupracuje s pojistnými makléři ze zahraničí v péči o společné zákazníky v ČR a SR, někdy i s propojením pojistných smluv s jejich mezinárodním pojistným programem.

I nadále Vám může být společnost OK GROUP nápomocná, pokud:

- budete potřebovat zajistit majetek v zahraničí svých českých a slovenských klientů
- budete potřebovat najít krytí rizik v zahraničí, protože:
  - nenajdete českou/slovenskou pojišťovnu, která by Vám riziko klienta pojistila (je příliš velké nebo specifické) nebo
  - Vám české/slovenské pojišťovny nabídnou méně než 100% pokrytí rizika z pojistné smlouvy, a Vy tak budete potřebovat doplnit krytí v zahraničí nebo
  - máte od českých/slovenských pojišťoven jen jednu nabídku a klientovi byste rádi předložili více možností

Najít pojištění v zahraničí pro výše uvedené případy je složitější proces, a tak je potřebné počítat s vyšším minimálním pojistným, které začíná pro pojištění průmyslu na 10 000 EUR (u některých zajišťoven až 100 000 EUR). Samozřejmostí je dobrá a podrobná riziková zpráva (OK GROUP může pomoci s překladem do anglického/německého jazyka) a informace o škodním průběhu. V případě, že hledáte jen doplnění do soupojištění, je potřeba od vedoucího pojistitele získat „Insurance slip“ nebo „Reinsurance submission form“, což jsou informace sdílené v tabulce, která obsahuje všechny důležité parametry pro soupojistitele – kupříkladu pojistné částky, limity, spoluúčast, pojištěná rizika a sazbu pojistného. V případě požadavku na pojištění specifických rizik – pojištění médií, sportu, eventů atd. se rovněž můžete obrátit na naše mezinárodní oddělení, kde společně probereme možnosti pojištění, domluvíme se na podkladech potřebných pro získání nabídky a následně připravíme pojištění.

Běželi jsme s Komorou daňových poradců

V duchu „S daňovým poradcem vás daně nedoběhnou“ proběhl v sobotu 16. září 2023 v Mariánském údolí v Brně již 7. ročník běhu Komory daňových poradců, jehož konání jsme jako partner opět podpořili.

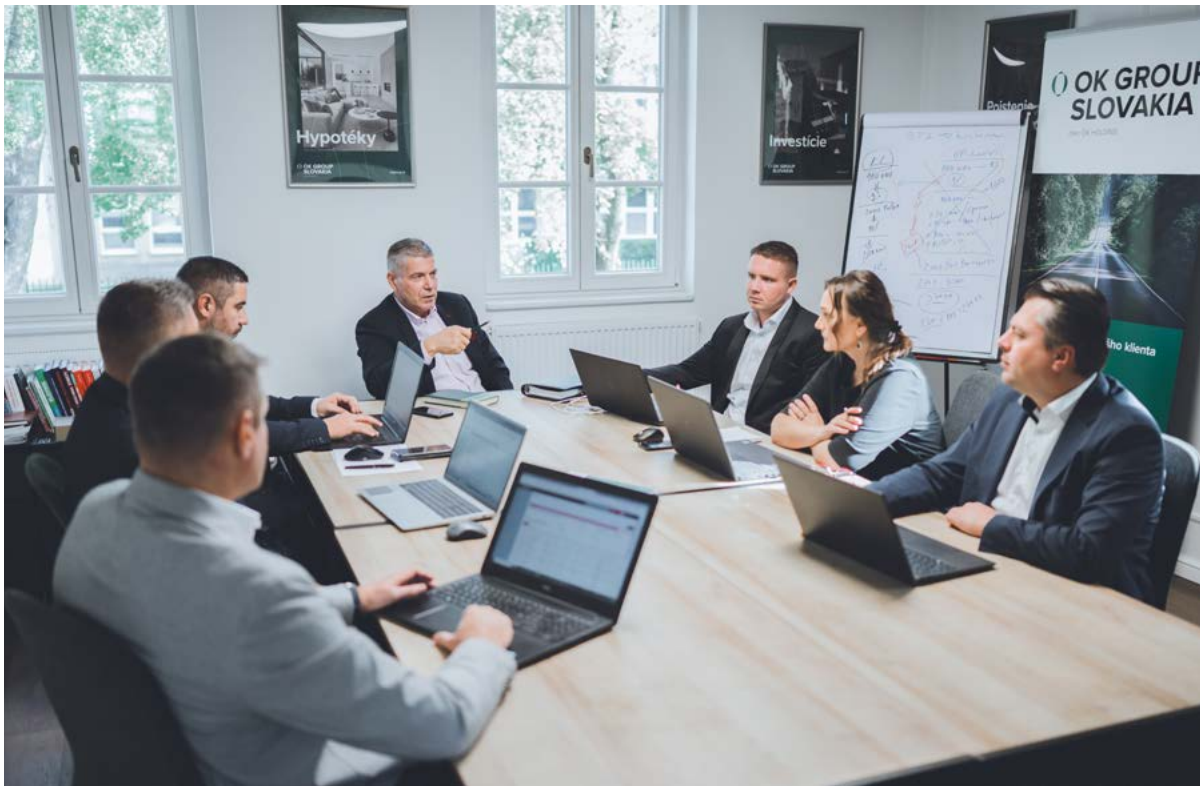
Závod byl určen nejen pro daňové poradce, ale i pro širokou veřejnost a odstartoval jej Josef Jelínek, bývalý český basketbalista a trenér a dosavadní nejlepší střelec historie československé a české ligy basketbalu s počtem 11 737 bodů.
Závodníci měli k dispozici na výběr dvě délky tratě 5 kilometrů a 10 kilometrů. Běželo se v několika kategoriích – zvlášť ženy, muži, děti a týmy.

Na startovní čáru závodu na 5 kilometrů se postavilo 55 běžců, zatímco na delší trati změřilo své síly 30 běžců. Ve velké oblibě i loni byly závody týmů, kdy dva běžci běží krátkou a dva běžci dlouhou trať. Po sečtení výsledků byli vyhlášeni ti nejlepší. Do závodu se zapojilo 10 týmů.
Jsme hrdí, že jsme mohli podpořit projekt našeho partnera, Komory daňových poradců, a těšíme se na příští ročník, jelikož i u nás totiž platí, že nezáleží na tom, jak rychle běžíte – dokud jste schopni nepřestat.

Na návštěvě slovenské centrály

Jak oku pozorného čtenáře jistě neuniklo, v podstatě celé letošní první vydání našeho bulletinu trénuje jeho jazykovou vybavenost. A ne jinak je tomu i v rubrice návštěv poboček, kdy jsme protentokrát opustili Česko a vydali se na Slovensko, konkrétně do západoslovenské Trnavy. Zde se v citlivě zrekonstruovaném domě s číslem popisným 5 na Kukučínově ulici nachází sídlo a současně centrála OK GROUP SLOVAKIA.

Nejen na nesnadné začátky budování brandu OK GROUP na Slovensku zavzpomínal v našem československém rozhovoru místopředseda představenstva Miroslav Pacher.



Prozraďte, prosím, našim čtenářům, čím je krajské město Trnava tak přitažlivé, že se již po druhé stalo domovem pro naši OK GROUP SLOVAKIA (pozn. redakce: v letech 2015–2017 bylo sídlo společnosti v Bratislavě)?

Mesto Trnava má úžasnú históriu aj polohu. O Trnave sa hovorí ako o slovenskom Ríme, historické pamiatky môžete obdivovať takmer na každom kroku. Skvelú polohu potvrdzuje aj fakt, že sa tu zbiehajú všetky naše dve diaľnice, čo na Slovensku máme. OKG SK takmer od svojho vzniku sídlila práve v Trnave. Na istú dobu vymenila svoje sídlo za hlavné mesto, no neúnosná dopravná situácia v Bratislave nás prinútila vrátiť sa späť do Trnavy. Možnosť kúpiť krásnu starobylú vilu v roku 2019 bolo len potvrdením toho, že to bol správny krok. Dnes si užívame pokoj menšieho mesta v tesnej blízkosti Bratislavy.

V roce 2017 jste profesně opustil hlavní město Slovenska i Vy a vstoupil do vedení OK GROUP SLOVAKIA. Jak s odstupem času hodnotíte tento krok?

S odstupom času vnímam toto rozhodnutie ako strategické a považujem ho za jedno z najlepších, aké som mohol urobiť. Je úžasné robiť veci, o ktorých môžete rozhodovať vy sami. O to väčšie potešenie máte z dobrých výsledkov.

Jistě se sluší zmínit, že s Vaším příchodem do firmy došlo k jejímu obchodnímu restartu, což nejlépe ilustrují hospodářské výsledky za poslední tři roky. Prosím, můžete našim čtenářům poodhalit, v jak dobré kondici OK GROUP SLOVAKIA na prahu nového roku je?

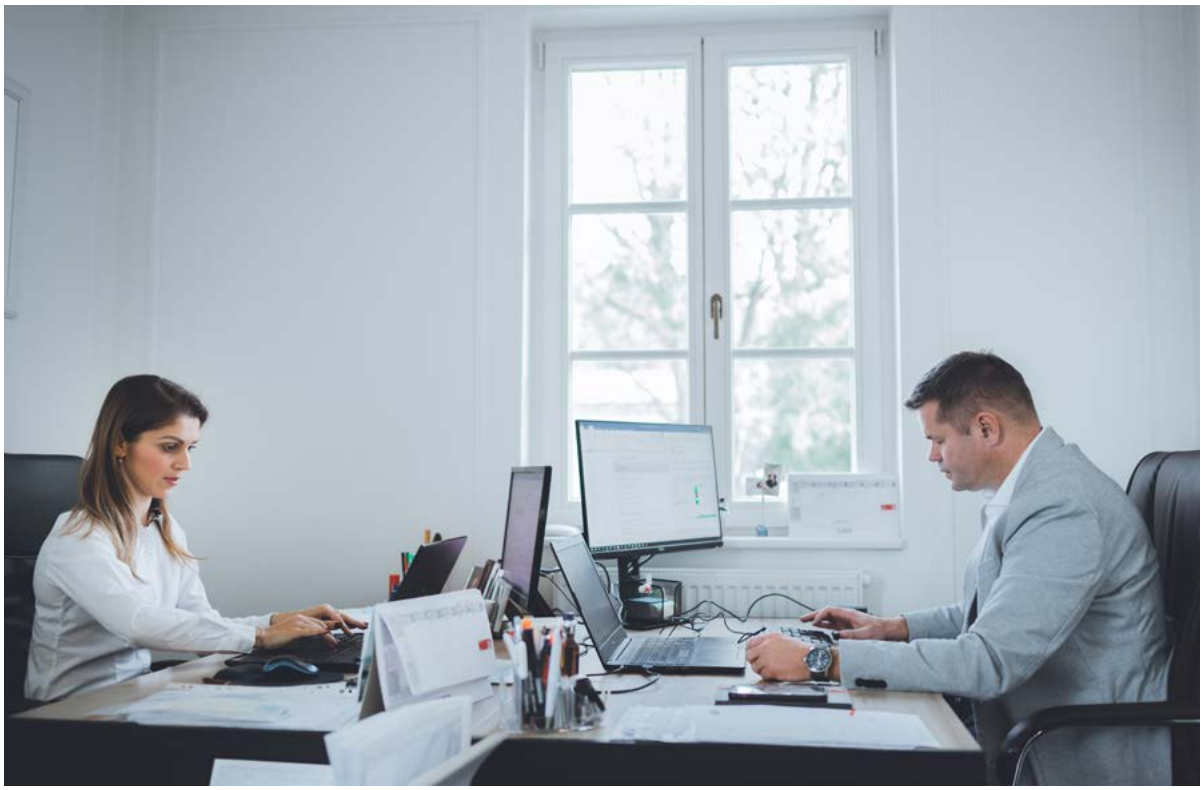
Keď som začal v OK GROUP SLOVAKIA pôsobiť, mali sme predpis poistného do 5 miliónov EUR. Kto ma pozná, vie, že sa s málom neuspokojím a vytrvalo si idem za svojim cieľom. Dnes náš predpis na poistnom predstavuje viac ako 28 miliónov EUR. Výsledok je to pekný, samozrejme, nie je to len mojou zásluhou, za týmto číslom stojí viac ako 100 obchodníkov a 13 zamestnancov back office. Každá firma môže rásť iba v prípade, pokiaľ ju tvorí dynamický tím. A ten my máme. Naša spoločnosť sa za ostatné roky vypracovala k top partnerom najvýznamnejších poisťovacích spoločností na Slovensku.

Zejména rozšíření obchodní sítě, reprezentované raketovým nárůstem spolupracujících PFA (podriadený finančný agent, pozn. redakce), si vyžádalo zásadní obměnu a rozšíření backoffice teamu. Kdo konkrétně tedy dnes tvoří backoffice tým OK GROUP SLOVAKIA?

Priestor na predstavenie všetkých kolegov nemáme, ale spomeniem fakt, že takmer všeci sme pôvodom z jednej firmy. Je skvelé, že sa nám podarilo vyskladať kompaktný tím ľudí, v ktorom každý svojou jedinečnosťou prispieva k vytvoreniu skvelého celku.

Zleva: Miroslav Pacher, Vladimír Kukan, Lenka Šimončičová, Peter Čecho, Agáta Bekényiová, Martina Perúnová, Edita Mináriková, Peter Magáth, Boris Pacher, Marek Slezák, Monika Fandlová, Iveta Kučerová

„Je úžasné robiť veci, o ktorých
môžete rozhodovať vy sami.
O to väčšie potešenie máte
z dobrých výsledkov.“



A jak funguje spolupráce se starší českou sestrou, společností OK GROUP?

Presne ako hovoríte, ako so starším súrodencom. Je nám veľkou oporou a vzorom, no občas musíme aj poslúchať. Ako v každom súrodeneckom vzťahu nám dáva rady, pomáha nám a vždy sa na ňu môžeme spoľahnúť. Práve vďaka veľkosti našej sestry na českom trhu a jej know-how v IT technológiách môžeme rýchlejšie napredovať. Ale ako to v živote býva, občas sa aj starší priučí od mladšieho.

Ne vše však lze ve spolupráci české OK GROUP a slovenské OK GROUP SLOVAKIA vzájemně sdílet a aplikovat. A to jednak z důvodu odlišné legislativy, ale i kvůli jinému portfoliu nabízených služeb. Můžete našim čtenářům zmínit ty nejzásadnější rozdíly?

Máte pravdu. Nie vždy sa dá všetko robiť rovnako. Slovensko a Česká republika sú dnes krajiny s rozdielnou legislatívou. Určite nikoho neprekvapím, keď poviem, že máme rozdielne daňové zákony a právne predpisy. Rovnako tak regulácia voči nám aj obchodníkom vykonávaná Národnou bankou Slovenska, prístup k vzdelávaniu, či získaniu licencie. Čo ja vnímam ako dôležité, je rovnaké smerovanie z hľadiska riadenia spoločnosti ako takej. A tu sme v zásadných otázkach jednotní.

Dovolte nám, prosím, také jednu otázku (jak se v Česku říká) takzvaně „na tělo": Vaše prezentace na výročních konferencích OK HOLDING jsou pro naprostou většinu účastníků nezapomenutelné. Připomeňme například Vaši loňskou prezentaci obchodních výsledků v korejské měně! Kde čerpáte inspiraci, motivaci a energii k obdobným nápadům?

V rámci svojho profesijného života som zažil mnoho prednášok a prezentujúcich. A poviem vám, že nie je väčšie trápenie pre obe strany, ako nezaujímavá prednáška. Keď sa poslucháči začnú pozerať na hodiny, tak je zle. Som názoru, že prezentácie majú byť náučne, no nesmú poslucháča nudiť. Každého prezentujúceho poteší smiech a potlesk publika. A ak moji poslucháči dĺžku prednášky neriešia, je to pre mňa najlepšia forma odmeny.

Prozraďte, prosím, s jakými ambicemi vstupuje OK GROUP SLOVAKIA do nového roku?

Tak ako každý, aj my máme vysoké ambície. No bolo by málo klásť si iba ciele merateľné v číslach. Chceme byť nápomocnými partnermi pre našich klientov, aby vnímali prínos spolupráce s nami. Ak sa nám to v tomto roku bude dariť, budeme dosahovať aj dobré obchodné výsledky. Mojim osobným cieľom je, aby každý, kto pracuje v tejto spoločnosti, cítil podporu a dobrú energiu, aby aj vďaka nej mohol rásť.

OK GROUP SLOVAKIA PREDSTAVUJE:

Safirs, s. r. o.

Od rodinnej firmy k lídrovi trhu

Ružomberská spoločnosť Safirs prináša na trh jedinečnú kombináciu navzájom prepojených služieb, ktorá zabezpečuje komplexné služby pre viac ako 450 klientov a vo svojej oblasti patrí medzi najlepších.

Spoločnosť Safirs dnes zamestnáva viac ako 300 zamestnancov a v oblasti ochrany pred požiarmi (OPP), bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (BOZP) a pracovnej zdravotnej služby (PZS) patrí medzi najväčšie a najvýznamnejšie spoločnosti na Slovensku. Svoju púť začala už v roku 1993, kedy sa ako rodinná firma zameriavala prevažne na služby v oblasti požiarnej ochrany. Už čoskoro k ním však pribudla rozsiahla oblasť bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci. Nakoľko dopyt po kvalitných a komplexných službách narastal závratnou rýchlosťou, rozhodli sa zamerať práve na kvalitu a komplexnosť služieb, a teda tieto dva pojmy definujú spoločnosť do súčasnosti. Kým firiem, ktoré sa orientujú výsostne iba na jednu zo spomínaných oblastí je na Slovensku neúrekom, spoločnosť Safirs rozšírila svoje portfólio služieb o mnoho ďalších. V súčasnosti spoločnosť Safirs zabezpečuje komplexný balík služieb v oblasti ochrany pred požiarmi (prevencia, represia), bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci, pracovnej zdravotnej služby, revízie vyhradených technických zariadení, starostlivosti o požiarne zariadenia, služby na úseku prevencie závažných priemyselných havárií, civilnej ochrany, ochrany životného prostredia, ochrany osobných údajov a mnohé iné doplnkové služby. Ako to vyzerá v praxi? Spoločnosť Safirs dokáže poskytnúť klientovi súbor rozsiahlych bezpečnostných opatrení, ktoré vytvoria také dobré podmienky, aby sa pravdepodobnosť ohrozenia alebo poškodenia ľudského zdravia znížila na minimum. Súčasne vypracuje, doplní a aktualizuje všetku potrebnú dokumentáciu, pravidelne a na mieru zisťuje a posudzuje nebezpečenstvá, ohrozenia i riziká na pracoviskách a individuálne pripravené riešenia pohotovo odovzdáva každému jednotlivému klientovi. Veľkou výhodou spoločnosti Safirs je aj to, že ako jedna z mála spoločností pôsobiacich na Slovensku poskytuje aj služby prevádzkovania hasičských jednotiek, a teda v prípade, ak už u klienta nastane mimoriadna udalosť, spoločnosť Safirs a jej moderné materiálno-technické vybavenie, odborne pripravený a fyzicky zdatný personál dokáže minimalizovať škody na zdraví, životoch a majetku na minimum a zároveň byť klientovi nápomocný pri rokovaniach s orgánmi štátnej správy počas následného šetrenia príčin vzniku mimoriadnej udalosti. V súčasnej dobe je spoločnosť Safirs vzhľadom na počet klientov a zamestnancov najväčším prevádzkovateľom hasičských jednotiek na Slovensku. Okrem prevádzkovaných hasičských jednotiek má zriadené aj regionálne kancelárie v Ružomberku, Nitre, Žiline a Poprade.

V čom teda tkvie náš úspech? Komplexnými a serióznymi službami chránime životy a zdravie zamestnancov, majetok klientov, a tak významne prispievame k prosperite a úspechu našej stále početnejšej klientely.

Allianz konferencia 2023

V závere minulého roka Allianz – Slovenská poisťovňa opäť zorganizovala svoju výročnú konferenciu, kde vyhodnotila svoje najlepšie maklérske spoločnosti za ich skvelé výsledky v roku 2023 a poďakovala za celoročnú spoluprácu.

Máme za sebou opäť jeden z tých náročnejších rokov a o to viacej si ceníme, že sme z konferencie ani tentokrát neodišli s prázdnymi rukami a odniesli sme pre OK GROUP SLOVAKIA ocenenie TOP PARTNER 2023. Toto ocenenie si nesmierne vážime a ďakujeme všetkým obchodníkom, ktorí sa svojou prácou na tomto výsledku podieľali. Ocenenie je pre nás ešte väčšou motiváciou na dosahovanie stále lepších výsledkov a posúva nás ďalej vo finančnom sektore.

Pevne veríme, že naša spolupráca bude aj v nasledujúcom roku fungovať len na tej najvyššej úrovni a výsledky budú tešiť ako Allianz, tak aj nás.

Turistický deň OK GROUP SLOVAKIA

Rok čo rok spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA organizuje svoj turistický deň a nebolo tomu inak ani na jeseň minulého roka.

Jeho štvrtý ročník sa konal 21.–22. septembra a tentokrát nás očaril Kontakt wellness hotel v Starej Lesnej, obklopený nádhernou horskou prírodou. Turistika je priam ideálny prostriedok ako spestriť, upevniť a utužiť pracovné aj partnerské vzťahy, a preto sme sa rozhodli krásy majestátnych Vysokých Tatier prebádať s našimi najvýznamnejšími partnermi z radu poisťovní, akými nepochybne sú Generali Poisťovňa, Allianz – Slovenská poisťovňa, KOOPERATIVA poisťovňa, ČSOB Poisťovňa či UNIQA.

Jednotlivé poisťovne nám predstavili svoje aktuálne novinky, spoločné obchodné plány a zadefinovali ciele a budúce ašpirácie na rok 2024. V závere tejto turistickej akcie sme poisťovniam poďakovali za ich doteraz výbornú vzájomnú spoluprácu a ako vďaku od nás dostali ocenenia.

direct
direct
direct

Michal Řezníček:

Růst je důležitý, ale podstatné je, jestli pomůžete lidem

Direct pojišťovna patří k nejmladším, avšak nejrychleji rostoucím pojišťovnám na českém pojistném trhu. Historie Directu v novodobé podobě, v jaké jej všichni známe, se píše od roku 2014, kdy skupina VIGO Investments Pavla Řeháka (který dříve vedl Českou pojišťovnu) koupila akcie slovinské pojišťovny Triglav a následně ji přejmenovala na Direct pojišťovnu.

Od samého vzniku s pojišťovnou Direct spolupracují také členské firmy uskupení OK HOLDING. I na tuto spolupráci jsme se v lehce bilančním rozhovoru zeptali Michala Řezníčka, CEO Direct pojišťovny.

Pane řediteli, název Vaší pojišťovny v překladu znamená „přímo" a základní hodnoty, na kterých stavíte, jsou jednoduchost, rychlost a přátelskost. Povězte nám, prosím, jak se tyto hodnoty odrážejí v praxi?

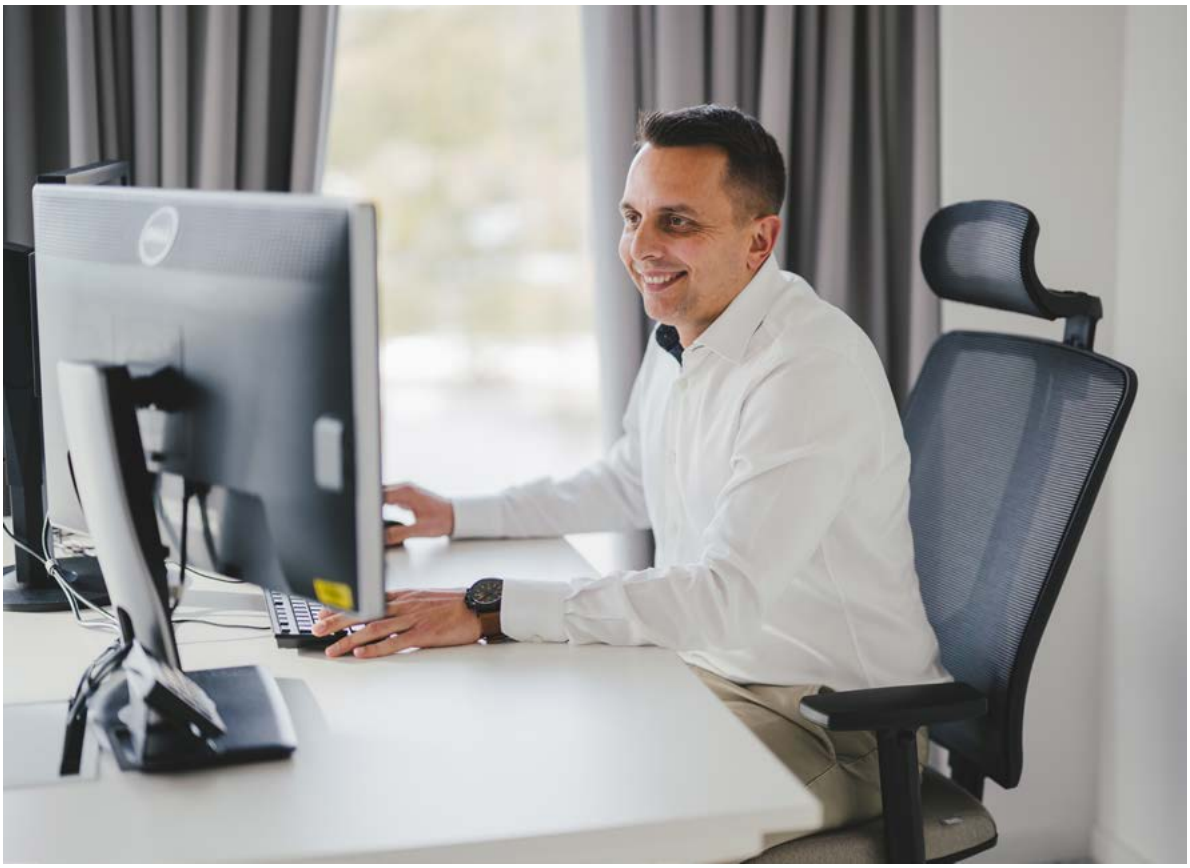
Ano, stavíme jednoduchou, rychlou, spolehlivou a přátelskou firmu, a to jak směrem ven ke klientům a obchodním partnerům, tak směrem dovnitř ve fungování s týmem. Pojištění je už tak dost složité, takže vnést do něj jednoduchost je z našeho pohledu klíčové. Například sjednání běžné smlouvy na auto dnes nezabere více než 5 minut a je velmi intuitivní. Snažíme se nechtít po klientech zbytečné údaje a zkrátit tak sjednání na minimum. Smlouvy samozřejmě vznikají on-line zaplacením a nic se nepodepisuje. Dalším příkladem je rychlost, kterou klienti oceňují především v likvidaci. Dobu likvidace jsme postupně zkrátili na dnešních 8 hodin tak, aby klienti dostali své peníze co nejrychleji. Jsme firma posedlá klienty, a to nejde bez přátelskosti. Umožňujeme například lidem stornovat smlouvu kdykoliv a z jakéhokoliv důvodu, na naši linku se dovoláte přímo na živého člověka bez IVR automatu, a to do 20 sekund.

Vaše slova jistě potvrzuje i řada ocenění, jež se Directu podařilo získat, namátkou uveďme například dvě první místa za Nejlepší cestovko roku 2023, druhé místo Pojišťovny roku 2022. Nicméně, jak řekl jeden z nejúspěšnějších československých podnikatelů Tomáš Baťa: „Každá lidská činnost se nakonec musí nějak projevit v číslech." Jak si tedy stojí Direct právě v řeči tvrdých čísel?

Ano, v tom s panem Baťou souhlasím. Mimochodem nejen v tom je jeho příběh velmi inspirativní. Z pohledu čísel máme za sebou nejúspěšnější rok v historii Directu. Díky rekordnímu růstu dosáhlo loni naše portfolio 3,5 miliardy korun. Současně již nejsme jen autová a retailová pojišťovna. Zaměřujeme se hodně i na segment pojištění firem, který dnes tvoří přibližně třetinu portfolia.

Když se podíváme na pojistný trh, tak spousta vašich konkurentů nabízí podobné produkty, za podobných pojistných podmínek. Čím se tedy odlišuje Direct pojišťovna?

Nejvíce se liší v kultuře a vnitřním fungování, což se následně propisuje ven, v přístupu ke klientovi. Všechno můžete okopírovat – produkty, služby, procesy, pojistné podmínky. Nemůžete ale



okopírovat kulturu a lidi, kteří ji tvoří. V tom je Direct unikátní. Současně se také odlišujeme naší hybností. Já společně s ostatními partnery denně v Directu funguji a vím, co se ve firmě děje. Tím, že pojišťovnu současně vlastníme, dokážeme reagovat mnohem pružněji. Když chceme něco změnit, umíme to rozhodnout prakticky okamžitě.

Jednou z věcí, kterou pojišťovací zprostředkovatelé v rámci uskupení OK HOLDING zvlášť oceňují, je jednoduchost, přehlednost a stručnost vašich pojistných podmínek. Jak je to možné? Prosím, prozraďte našim čtenářům vaše know-how!

Ono je to jednoduché. Ty podmínky píšeme pro klienty, aby jim rozuměli a chápali, co mají pojištěné a co ne. Nepíšeme je pro nás a naši likvidaci. Nevznikají proto, abychom se pak mohli vymlouvat, když dojde na pojistnou událost. Když máte tenhle záměr a šikovné copywritery, kteří se na texty koukají klientským pohledem, máte recept.

Direct je na pojistném trhu vnímán jako velký inovátor, zejména v oblasti IT a digitalizace. Co pro Vás znamená digitalizace, a kde ještě má smysl v pojišťovnictví digitalizovat?

Digitalizovat se toho dá ještě hodně a nástupem umělé inteligence to bude ještě akcelerovat. My se to snažíme dělat tam, kde to dává smysl, a kde to klienti v dnešní digitální době očekávají. Současně to nebudeme dělat tam, kde je lidský kontakt nezastupitelný. Například když se stane autonehoda nebo když klientovi uletí střecha – to jsou momenty, kdy mnoho z nás nechce mluvit s robotem a ocení lidskou vřelost a uklidnění. V takových situacích má být pro klienta vždy připraven člověk, který mu poradí.

Jak vnímáte právě ten rozpor ve snaze o maximální digitalizaci, automatizaci, využívání technologie umělé inteligence oproti zájmu klienta jednat s živým člověkem?

Hodně jsem to vysvětlil v předešlé otázce. Ten zájem je jasný – když si chcete něco naklikat, nepotřebujete k tomu chodit na pobočku nebo někam volat. A to se týká všech odvětví. Když ale potřebujete něco řešit, často vám chybí ujištění, že to bude v pořádku. Pokud nejsem ujištěný, nebo se něco pokazí, lidé

„Svou cestu bych určitě nepopsal jako jednoduchou. Z mého pohledu bylo nejdůležitější, že jsem na ní potkal hned několik velmi zajímavých a inspirativních lidí a od každého jsem se snažil vždy něco naučit. “

robotovi odpustí mnohem méně než živému člověku. Proto digitalizujme, ale chytře.

Direct pojišťovna je součástí Direct family. Můžete nám, prosím, představit také další členy této rodiny?

Součástí Direct family je dneska hned několik firem – Direct auto, síť našich dealerství a servisů v Praze, Brně a Příbrami, kde se lidem snažíme být parťákem v životě s autem. Direct Fidoo, které se stará o chytrou správu firemních výdajů. VIGO Investments, díky kterému se mohou investoři podílet na rozvoji celé skupiny, a naše Direct nadace, která pomáhá například dětem ze sociálně slabších rodin se sportováním nebo hledáním svého potenciálu. Přidaná hodnota Direct family je hlavně ve spolupráci. Nestavíme samostatné firmy, které na sebe nevidí, ale propojujeme je. Například pojišťovna a Direct auto jsou v mnoha ohledech velmi provázané. Protože co děláte, když se vám stane nehoda a pojišťovna vám vyplatí peníze? Jdete to auto opravit. My nabízíme našim klientům právě možnost opravovat v Direct auto, a k tomu například benefit náhradní auto zdarma po celou dobu opravy.

Vedení pojišťovny jste převzal před více než rokem po Pavlu Řehákovi. Navázat na úspěšnou éru charismatického leadera jistě nebylo jednoduché. Zdá se však, že s Pavlem Řehákem stále tvoříte sehraný tandem…

Ano, s Pavlem jsme stále v každodenním kontaktu, bavíme se nejen o pojišťovně, ale o všech firmách a dalších příležitostech, které na trhu vidíme. Velmi si cením důvěry, se kterou mi pojišťovnu před rokem předával. Vždycky je těžké navázat na silného leadera, ale naučil jsem se, že si tu cestu musíte vyšlapat sám. Já dnes mám svoji cestu a svoji představu o tom, jak má Direct pojišťovna za 5 let vypadat. Mám radost, že s Pavlem v zádech mohu svoji vizi naplňovat.

Ve svých 43 letech jste se stal jedním z nejmladších generálních ředitelů komerční pojišťovny v České republice. Jak snadná či nesnadná byla Vaše cesta do nejvyšších pater pojišťovacího businessu? Prozradíte nám i jak se Vám spolupracuje s řediteli konkurenčních pojišťoven?

Ono to přišlo asi poměrně přirozeně. Začínal jsem s pojištěním velmi brzo, již ve svých 18 letech, kdy jsem začal sám pojistky sjednávat a tvořit svůj první tým. Cestu bych určitě nepopsal jako jednoduchou. Z mého pohledu bylo nejdůležitější, že jsem na ní

potkal hned několik velmi zajímavých a inspirativních lidí a od každého jsem se snažil vždy něco naučit. Ve všech rolích jsem se snažil vždy dělat maximum, protože víc dělat nemůžete. Stejně to mám i teď v Directu. Vést pojišťovnu beru jako příležitost posunout ji dál, rozvíjet ji a pracovat s lidmi, které to baví stejně jako mě. Co se týče ředitelů ostatních pojišťoven, s většinou se známe osobně již roky, což nám ve vzájemné komunikaci hodně pomáhá.

A když už jsme u té spolupráce: jak si stojí v žebříčku obchodních partnerů členské firmy OK HOLDING?

Členské firmy OK HOLDING patří mezi naše nejvýznamnější partnery. S ohledem na to, že jde o jedno z největších uskupení na trhu, tak to pro mě není překvapením. Spolupráce je intenzivní jak na straně firemního pojištění s OK GROUP a makléři ze sítě OK BROKERS, tak na straně retailu s OK KLIENT. V posledním roce naše spolupráce ještě více akceleruje, z čehož mám velkou radost a chci za to týmům na obou stranách velmi poděkovat.

Stojíme na pomyslném prahu nového roku. Prozraďte nám i našim společným klientům, na jaké novinky a inovace se můžeme těšit?

Pokračujeme v našem poslání – dělat ze starostí našich klientů zážitky. A mluvím o klientech venku, ale i o makléřích. Sledujeme světové trendy a zcela jistě budeme pokračovat v digitalizaci, zapojovat umělou inteligenci, přemýšlet dál za hranici pojišťovnictví, o čemž ještě nemůžu moc mluvit. Ale budeme se také soustředit na makléřský byznys a vztahy, které s makléři máme. Loni jsme velmi posílili tým a čekají nás velké věci. Z pohledu dynamiky růstu chceme pokračovat v nastaveném trendu a být stále jednou z nejrychleji rostoucích pojišťoven na českém neživotním trhu.

„NOVÁ“ Direct pojišťovna

Byť název navazuje na „starou“ Direct pojišťovnu, která na českém trhu působila už v letech 2007 až 2012, nemá „nová“ Direct pojišťovna s tou dřívější nic společného. Její vlastník, britská skupina RSA, se rozhodla své aktivity v České republice ukončit a značku Direct odprodala právě VIGO Investments.

Ohlédnutí za manažerskou poradou OK HOLDING

I v závěru loňského roku proběhlo pravidelné roční setkání manažerského týmu OK HOLDING, byť ani tentokrát se neobešlo bez komplikací. Přímo úměrně s rostoucím procentem nemocných v Česku a na Slovensku, stoupla i nemocnost napříč našim manažerským týmem, a tak se dlouho plánovaná porada uskutečnila až v náhradním termínu, v úterý 5. prosince 2023.

Dějištěm setkání byl i tentokrát Hotel International Brno, dlouholetý klient společnosti OK GROUP. Úvod porady byl věnován představení nových tváří v aktuálně 28členném manažerském týmu. V rychlém sledu pak následovala další nosná témata: prezentace obchodních výsledků jednotlivých společností a poboček, zhodnocení spolupráce s obchodními partnery napříč zájmovými sektory podnikání, zhodnocení fungování backoffice, personalistika, marketing, IT, ekonomika, definování problematických oblastí a návrhy řešení, specifikace cross-sellingových cílů a postupů, představení nového projektu Agroteam CZ – partnerská síť. Byť oficiální program končil v podvečer, řada kolegů pokračovala v diskusích až do večerních hodin.

„Vždy na podzim, když začínáme o manažerské poradě uvažovat, říkám si, jestli to není zbytečné, když se všichni potkáváme denně v našich firmách? A vždy dojdu ke stejnému výsledku: ne, naopak, je velmi potřebné setkat se v téhle sestavě, je to nezbytné pro koordinaci práce, pro sdílení informací i pro společné plánování. Právě zde máme prostor pro diskuzi o strategických cílech i o zásadních problémech a výzvách. Dodatečně bych chtěl poděkovat všem účastníkům za jejich přínos, nápady i energii. Těší mě, že společně tvoříme dynamické a inovativní pracovní prostředí. A těším se, jak společně převedeme vize a plány do reality a dále posílíme pozici OK HOLDING na trhu!" dodává Radek Kubiš.

OK GROUP
SLOVAKIA

ROZHOVOR

Rodinný business

V druhom príspevku pre rubriku „Rodinný business“ sme sa vydali do našej najvýchodnejšej kancelárie v Košiciach. Tu pôsobí už od roku 2007 Gabriela Timková, jedna z prvých poisťovacích agentiek v OK GROUP SLOVAKIA. V roku 2016 pribrala Gabriela do svojho tímu aj dcéru Gabiku, a dnes, po 8 rokoch, tvoria zohranú dvojicu.

Gabrielo, povedzte nám niečo o Vašich začiatkoch!

Gabriela: Všetko sa to začalo v roku 1990, kedy som nastúpila do takzvanej Slovenskej štátnej poisťovne ako poradca pre poistenie podnikateľov. V roku 1993 mi bola ponúknutá pozícia riaditeľky poistenia majetku v Slovenskej investičnej poisťovni (dnes Colonnade), kde som prešla niekoľkými riadacími pozíciami. Organizačné zmeny ma tak nejako prirodzene v roku 2003 nasmerovali na prácu makléra pre Greco International a následne ma pán Kubiš oslovil na spoluprácu pre OK GROUP SLOVAKIA, a.s.
Vlastne od roku 2007 až doteraz som v OK-čku. Je to až neuveriteľné, že už ubehlo toľko času, kedy sa Radek Kubiš rozhodol prísť a rozšíriť svoje podnikanie na Slovenskom poistnom trhu. Som rada, že som mu mohla pomôcť pri zrode našej spoločnosti spolu s ďalšími kolegami.
Klienti stále pribúdali, tak som zamestnala synovca na pozíciu asistenta. Až v roku 2016 sa k nám pridala moja dcéra.

Gabiko, prečo ste sa rozhodli nasledovať kroky svojej mamy?

Gabika: Nejak sa to proste stalo... Robila som 10 rokov pre farmaceutickú firmu, z ktorej som odchádzala na materskú dovolenku, a už vtedy som vedela, že sa nechcem vrátiť späť, nechcela som už pre nikoho pracovať. Chcela som vlastný priestor, väčší rozhľad a nikomu nemusieť vysvetľovať, prečo je môj nápad lepší, ako staré zabehnuté koľaje. Dnes viem, že to bolo to najlepšie rozhodnutie.

Ing. Gabriela Timková
podriadený finančný agent
Životné motto: „Pokiaľ chcete, aby sa niečo povedalo, požiadajte muža. Pokiaľ chcete, aby sa niečo urobilo, požiadajte ženu.“
Margaret Thatcher

V čom sú výhody a nevýhody rodinného podnikania?

Gabriela: Je dobrý pocit vytvárať hodnoty s vedomím, že v tom, čo robíte, bude niekto blízky – človek, ktorému môžete dôverovať, pokračovať. Nevýhodou je, že sme spolu stále a niekedy sa súkromie prenáša do businessu a naopak. Má to svoje plusy a mínusy, ako nakoniec všetko.

Gabika: Áno, mamina má pravdu. Niekedy sa dokážeme v práci seriózne pohádať, no vo výsledku to vždy skončí pre obe strany „win win“. Som veľmi tvrdohlavá, nazvime to cieľavedomá. ☺ A to mám vlastne tiež po nej, akurát sa to prejavuje v iných situáciách. Mamina je zdroj neuveriteľného množstva informácií a skúseností v tejto oblasti a to Vás nikto nenaučí.

V čom sa vzájomne inšpirujete?

Gabriela: Chcela by som sa vedieť rýchlejšie rozhodovať. Som stará škola, vo všetkom si musím byť istá, zvážiť plusy a mínusy. Ťažšie sa mi prispôsobuje novým veciam, hlavne technické veci sú pre mňa únavné, ale na to mám predsa Gabiku, ktorá to zvláda ľavou zadnou. Musím prezradiť, že niektorí klienti ju volajú aj „Dorka“, vyplýva to z jej priezviska, aby nás rozlíšili, že ktorú Gabiku chcú. No, mne sa páči aj prezývka „AUDIKA“ – miluje a nedá dopustiť na vozidlá značky AUDI.

Gabika: Tak, tak, ešte že sa priznáš... ☺ Aj nákup topánok s maminou je na dve dejstvá. Ja som presný opak, hneď chcem všetko riešiť, všetko musí byť tip top a včera už bolo neskoro. Ale tak ako na seba, mám rovnako vysoké nároky aj na ostatných, čo však niekedy vedie k sklamaniu. A vtedy je tu pre mňa ona, ktorá ma uzemní, uteší, rozosmeje, čokoľvek, čo je v tej chvíli potrebné.

Čo by ste chceli ešte dosiahnuť v pracovnom aj osobnom živote?

Gabriela: V tom pracovnom viesť dcéru tým správnym smerom, odovzdať jej čo najviac mojich skúseností, aby sa nemusela učiť iba na vlastných chybách. Myslím si, že sa mi to darí, o čom svedčí fakt, že ju prijali a s dôverou sa na ňu obracajú naši klienti. Z „učnice“, ako ju nazval jeden z dlhoročných klientov, sa stáva profesionál.

V súkromnom si užívať dôchodok s rodinou, ale mám to v pláne už nejaký ten rok.

Gabika: V tej pracovnej sfére jednoducho nestagnovať, stále napredovať a robiť to, čo mi ide najlepšie – robiť veci inak.

V tom súkromnom je priorita moja dcéra, pre ňu urobím čokoľvek. Nemám ružové okuliare ako ona, vždy sa jej snažím vysvetliť veci tak ako sú, aj keď sú niekedy

Mgr. Gabriela Doro
podriadený finančný agent
Životné motto: „Je potrebné byť odlišní, aby ste boli nenahraditeľní.“
Coco Chanel

negatívne. Chcem, aby sa v živote mala dobre, nič nie je zadarmo a nie všetci ľudia sú len dobrí ľudia.

Stáli ste od doby spolupráce pred ťažkým rozhodnutím?

Gabriela: Asi ani nie... Možno, keď sme sa sťahovali do väčších priestorov. Mne sa veľmi nechcelo, vedela som, čo všetko to obnáša, ale nechala som to na dcéru, nech si to vyskúša. Ja som si tým prešla niekoľko krát a už sa mi naozaj nechcelo.

Gabika: Myslím, že nie. To sťahovanie bola „sranda“, ale ešte väčšia je, že nás to čoskoro bude čakať opäť.Ale určite to zvládneme, ostatne ako všetko.

Povedzte plusy a mínusy tejto práce!

Gabriela: Táto doba je akási rýchla, je náročné držať krok, s neustálim množstvom pribúdajúcich nových informácií. Ale ako plus jednoznačne vnímam nezávislosť, ten pocit, že keď sa mi dnes nechce ísť do práce, tak tam jednoducho nejdem.

Gabika: Áno, je fajn, že keď je dcéra chorá, tak sa nemusím nikomu spovedať prečo nie som v kancelárii. No, je to zároveň aj mínus, lebo my nemáme pracovnú dobu, nikdy nekončí. Často krát si niečo naplánujem a klienti sa rozhodnú inak. Už som si zvykla, že povinnou výbavou na dovolenke je PC.

Bude aj ďalšia generácia G?

Gabriela: Och, to je ešte skoro povedať. Vnučka má 9 rokov a už chcela byť lekárkou, veterinárkou, policajtkou... maklér alebo niečo podobné tam ešte nepadlo. Myslím, že sa bude uberať skôr umeleckým smerom. Tancuje a hrá na klavír tak, že má dar asi priamo od Beethovena (nie toho psa ☺).

Gabika: Netuším, stále sa hľadá. Svet je pre ňu ešte gombička. Podporím ju v čomkoľvek, hlavne nech je šťastná, ale asi skôr pôjde umeleckým smerom.

Záver: G & G: sme dobrý tím a spolu dosiahneme všetko čo si zaumienime!

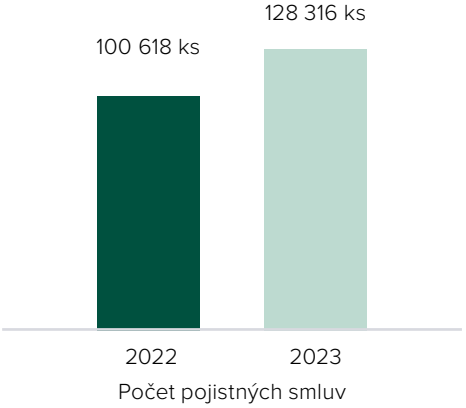
OKappky aneb vítejte ve světě našich interních aplikací

Začátek nového roku nás přirozeně přivádí k bilancování a ohlédnutí za tím, co jsme v uplynulém roce dokázali. S radostí a hrdostí to činíme i v oblasti našich sjednavačů pojištění. V letošním roce tomu bude již osm let, co jsme spustili první z našich OKappek, CARkulku, a půlkulatých pět let od zprovoznění oslaví CHALoupka. V červnu loňského roku jsme přivítali do naší rodiny vlastních aplikací CEStovku, a na podzim se k ní přidala ještě BUSinesska. Rok 2023 byl především příležitostí k vylepšování a posunu s hlavním cílem: vytvořit uživatelsky příjemné a plně funkční aplikace.

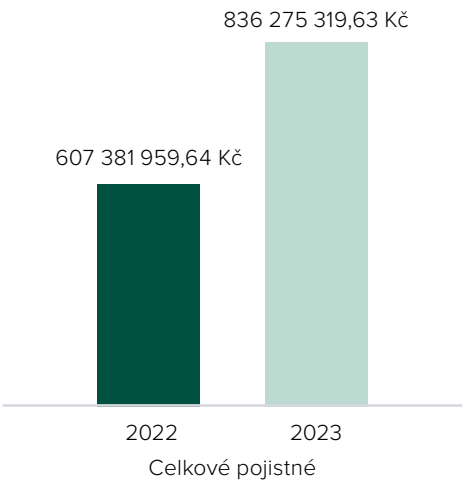
OKappky, tedy CARkulka, CHALoupka, CEStovka a BUSinesska, jsou tady od toho, aby nám i našim zákazníkům poskytly komfort a rychlost on-line sjednání pojištění!

CARkulka

V roce 2016 jsme spustili první z našich sjednavačů, který jsme v loňském roce představili v nové podobě. Moderní vzhled a nové funkcionality většinu uživatelů potěšily. Změny se dočkaly i výstupy nabídek v podobě PDF dokumentů. Nově jsme zařadili pojišťovnu D.A.S. právní ochrana. Prostřednictvím aplikace CARkulka bylo v loňském roce sjednáno 128 316 pojistných smluv.



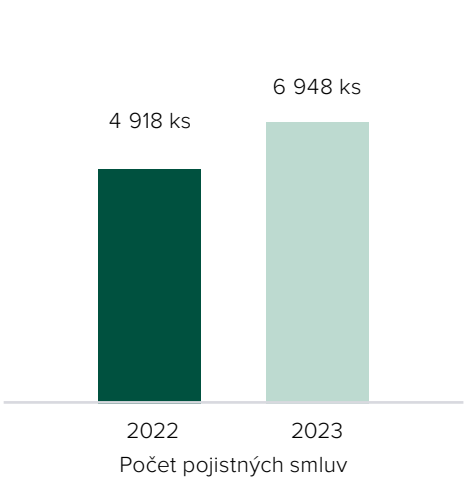
Počet pojistných smluv



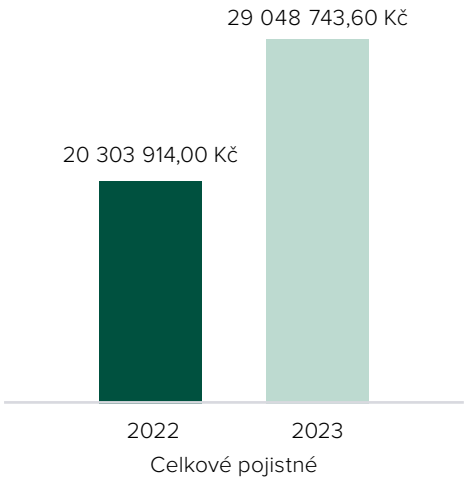
Celkové pojistné

CHALoupka

Druhou z našich OKappek jsme představili v roce 2019. Po čtyřech letech jsme ji zásadně aktualizovali, nasadili nové produktové verze pojišťoven a usilovně jsme se připravovali na CHALoupkové „převlékání“. Nový kabát je již ušit a velmi brzy vám CHALoupku představíme v novém looku.
Celkový počet pojistných smluv, sjednaných prostřednictvím CHALoupky za rok 2023, byl 6 948.



Počet pojistných smluv



Celkové pojistné

CEStovka

Loni v červnu jsme aplikaci představili v úplném začátku s pojišťovnami: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Direct pojišťovna, a.s. a ČSOB Pojišťovna, a. s., později byla doplněna pojišťovna AXA ASSISTANCE CZ, s.r.o.
V letošním roce máme v plánu přidat ještě další pojišťovny. Na letní sezónu budeme mít určitě hotovo!
Za pár měsíců fungování naši spolupracovníci sjednali pro naše zákazníky více než 5 000 pojistek s ročním pojistným necelých 4 500 000 Kč.

BUSinesska

V říjnu 2023 jsme BUSinessku spustili v produkční verzi. Nyní nabízíme možnost pojištění prostřednictvím České podnikatelské pojišťovny, a.s., Direct pojišťovny, a.s., Slavia pojišťovny a.s. a čekáme, které další pojišťovny budou mít k využití webové služby, které k implementaci a rozšíření nabídky pojišťoven nezbytně potřebujeme. Byť zatím čekáme, rozhodně nestojíme v koutě! Stále na naší nejnovější aplikaci pracujeme.
I když si na BUSinessku kolegové teprve zvykají, již nyní jejím prostřednictvím sjednali pro malé podnikatele více než 50 pojistných smluv.

IT podpora neustále upgraduje

V minulém čísle bulletinu jsme Vám představili nový sjednavač s názvem BUSinesska, který rozšířil OKappky o možnost přehledného srovnání a pojištění menších podnikatelů.

Na vývoji BUSinessky neustále pracujeme, abychom co nejvíce zpříjemnili její obsluhu.
Současně s dodavatelem aplikací intenzivně řešíme dokončení úprav aplikace pro srovnání a sjednání pojištění občanského majetku CHALoupka, abychom doladili úpravy vzhledu a sjednotili tak vizuální styl všech OKappek.
Obchodní výsledky OKappek vám představili kolegové Barbora Vilišová a Jan Maloch v souvisejícím článku v tomto čísle bulletinu na stranách 46 a 47.
OKappkami práce IT oddělení ale rozhodně nekončí.
Z podstatných změn v OKIS jde například o dokončení implementace formuláře pro tvorbu klientské dokumentace v oblasti životního pojištění PovDOK, který nahradil neaktuální PDF formuláře. Dále o propojení s portálem HUGO aplikace Generali Česká pojišťovna, které je nyní dostupné přímo z detailu smlouvy – je to po uskupení VIG a UNIQA další náhled na detail smlouvy v portálu pojistitele. Tuto oblast neustále rozvíjíme, aktuálně pracujeme na propojení do SUS (software pro sjednávání smluv u ČPP) a KNZ (Konsolidovaný nástroj získatele).
Pro snazší manipulaci s daty je nově k dispozici přesun smlouvy. Došlo také k úpravě importu dat z OKappek pro interní zaměstnance a většímu množství úprav na pozadí OKIS.
Vzhledem k neutuchajícím rozvoji společností uskupení OK HOLDING a s ohledem na probíhající bezpečnostní audit a závěry z něj vyplývající jsme přistoupili k navýšení technických zdrojů serverové infrastruktury.
Rozšiřujeme se i personálně, v rubrice Personální změny v OK HOLDING představujeme novou posilu vývojářského týmu, kolegu Martina Kobelku.
V příštím vydání bulletinu vám představíme změny ve sjednavači CHALoupka. A nejen to – těšte se na celý rok!

Revoluce v zákoníku práce

Vraťme se k jednomu z velkých témat podzimních dní loňského roku, kdy došlo ke schválení novely zákoníku práce. Většina přijatých změn má datum účinnosti 1. 10. 2023. Pro zaměstnavatele takové změny většinou představují, alespoň zpočátku, větší zátěž spojenou s novým nastavením podmínek, větším rozsahem informační povinnosti a menší flexibilitou v pracovněprávních vztazích. Pro zaměstnance jde ale zpravidla o kroky pozitivní.

Co přinesla rozsáhlá novela zákoníku práce? Vybrali jsme pro vás pět částí zákoníku práce, u kterých jsme zaznamenali nejvíce diskuzí. Pojďme si je představit.

Práce na dálku

Po prvotním nadšení z home office začínáme pozorovat postupné zklidnění situace. Vznikají hlasitější otazníky ohledně efektivity práce na dálku ve srovnání s tradičním kancelářským prostředím. Přesto však novela udává jasná pravidla. Z pohledu zaměstnance home office byla zavedena nová důležitá podmínka, a to, že smlouva o výkonu práce na dálku musí být písemná. Smlouva o výkonu práce na dálku musí být také nově vyhotovena před vlastním výkonem práce.

Došlo i k vymezení několika skupin zaměstnanců, kteří mají ze zákona právo požadovat, aby jim výkon práce na dálku

zaměstnavatel umožnil. Jedná se o těhotnou zaměstnankyni a tzv. „pečující osoby“.
Pokud však o práci na dálku žádá zaměstnanec, který nespadá do žádné ze zmíněných kategorií, může zaměstnavatel bez obav takovou žádost odmítnout.

Náhrady nákladů při práci na dálku

Novela upravuje náhrady nákladů, které vzniknou zaměstnanci v souvislosti s výkonem práce na dálku. Zaměstnavatel tyto náklady nahradí buď ve výši, kterou zaměstnanec náležitě prokázal, nebo paušální částkou, pokud se tak strany dohodnou nebo pokud to stanoví vnitřní předpis. Zaměstnavatel se zaměstnancem si nicméně mohou předem písemně sjednat, že náhrada nákladů v souvislosti s výkonem práce na dálku zaměstnanci nepřísluší.

Informační povinnost zaměstnavatelů

Již při vzniku pracovního poměru má zaměstnavatel informační povinnost, kterou novela více rozšířila a konkretizovala. Výčet informací musí zaměstnavatel poskytnout nejpozději do sedmi dnů od započetí pracovního poměru. Požadované informace lze zahrnout např. do pracovní smlouvy, vnitřního předpisu (a odkázat na něj) nebo lze zaměstnance o tomto informovat elektronicky.

Revize dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr

Dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr jsou změněny poměrně zásadně a začínají více připomínat klasický pracovní poměr. V této oblasti dochází k navýšení práv pracovníků, upřesnění situace a zvýšení rozsahu povinnosti zaměstnavatele.

Zásadními změnami jsou:

- zaměstnavatel musí stanovit zaměstnancům předem (alespoň 3 dny) rozvrh pracovní doby
- zaměstnanec na dohodu má nově nárok na dovolenou (pro účely dovolené činí délka týdenní pracovní doby 20 h/týdně a tato změna začala platit od ledna 2024)
- zaměstnanci vzniká právo požádat zaměstnavatele o zaměstnání v pracovním poměru v případě, že zaměstnavatel nabízel zaměstnanci práci na dohodu v předchozím roce alespoň šest měsíců
- novým nárokem „dohodáře“ je také volno z důvodu všech přípustných překážek v práci na straně zaměstnance
- pro zaměstnavatele již není tolik výhodné obsazovat víkendové a noční práce „dohodáři” (v mnohém se jejich pracovní podmínky srovnají se zaměstnanci v běžném pracovním poměru)

Elektronické podepisování a doručování pracovněprávních dokumentů

Tato modernizace otevřela dveře pro jednodušší a efektivnější uzavírání některých pracovněprávních dokumentů, a to díky změnám v právní úpravě elektronického doručování důležitých pracovněprávních dokumentů. Novela se týká pracovních smluv, dodatků, dohod o rozvázání pracovněprávního vztahu. Tyto dokumenty nově můžete podepsat s protistranou prostým elektronickým podpisem. Pouze při podpisu jednostranných ukončovacích dokumentů budete nadále potřebovat uznávaný elektronický podpis (ovšem sem spadá jen minimum dokumentů). Dokumenty ale můžete nově také doručit elektronicky.
Elektronické doručování zaměstnanci lze pouze za předpokladu, že k tomu zaměstnanec udělí souhlas v samostatném písemném prohlášení, ve kterém zároveň uvede elektronickou adresu pro tento účel, která není v dispozici zaměstnavatele.

Rozsah novinek je však natolik široký, že pro ty, kteří hledají další specifické informace nebo detailní výklad nových ustanovení, doporučujeme přímo zákon č. 281/2023 Sb. Odpovědi na spoustu dalších otázek naleznete na stránkách Ministerstva práce a sociálních věcí.

Michaela Škrobánková

Personální změny v OK HOLDING

Jak je tomu v oblasti pojišťovnictví zvykem, i tentokrát byl konec roku perný a pracovně nabitý. A proto bylo potřeba naše řady opět posílit. Těšíme se na začlenění a postupný profesní růst nových kolegů!

OK GROUP

Michaela Kácalová

Vystudovala Integrovanou střední školu obchodu, služeb a podnikání. Chvíli po zahájení profesní cesty ji zaujala pozice likvidátora škodních událostí, kterou po 5 letech nahradila hypotečním specialistou. Během 19 let v oblasti hypoték pomohla nesčetně klientům s procesem zajištění financování bydlení. Nabídka pozice správce pojistných smluv na pobočce v Českých Budějovicích ji přesvědčila vrátit se od září roku 2023 zpět do pojišťovnictví.

V soukromém životě se umí radovat z maličkostí, největším štěstím jsou však její dvě děti a manžel. Společně se věnují aktivnímu pohybu, např. běh, jízda na kole, lyžování a otužování. Dovolené nejraději tráví na cestách karavanem, které zaznamenává na svých fotografiích. Večerní chvilku si občas krátí se sklenkou vína při sledování cestovatelských medailonků nebo s knihou v ruce. Životním snem je pro ni dobrodružná cesta na Island či do Norska.

Martin Kobelka

Je absolventem Fakulty informačních technologií Vysokého učení technického v Brně, kde se specializoval na softwarové inženýrství. Po úspěšném absolvování státní zkoušky získal příležitost připojit se jako vývojář interních aplikací k IT oddělení uskupení OK HOLDING, kde nyní v přátelském kolektivu buduje základy své kariéry jako počítačový programátor.
Mimo pracovní dobu se na amatérské úrovni nejčastěji věnuje výkonnostnímu sportu, konkrétně cyklistice, běhu a částečně i triatlonu.

Michaela Zimčíková

Po absolvování strojní fakulty SVŠT v Bratislavě v roce 1990 pracovala 4 roky pro belgickou firmu, která dodávala strojní celky do tepláren. Následně nastoupila do pojišťovny, kde se věnovala pojištění speciálních průmyslových rizik a pojištění zásilek. Po dvou letech odešla pracovat do zavedené rodinné makléřské společnosti se sídlem v ČR a též v SR, která se specializovala hlavně na pojištění klientů se zahraničním kapitálem s důrazem na pojištění větších a speciálních rizik s využitím mezinárodních pojistných programů. Od července 2023 nově působí i pro OK GROUP, kde převzala po Karlu Běhanovi péči o úsek mezinárodního pojištění a zajištění.
Je vdaná, má 3 dospělé děti a od dětství provozuje různé sporty. Začínala tenisem a lyžováním, postupně přidala běh, nohejbal nebo rodinné „puťáky“ pěšky či na kole. Ráda čte klasickou beletrii i rozhovory s lidmi z různých oborů.

OK GROUP SLOVAKIA

Eva Hranaiová

V oblasti finančného sprostredkovania pracuje cca 25 rokov. Na začiatku pracovnej kariéry bola učiteľka, neskôr prešla do súkromného sektora a nakoniec si povedala: „To musím zvládnuť sama!“ Z rodinných dôvodov začala pracovať ako sprostredkovateľ poistenia a podielových fondov. Pracovala ako krajská riaditeľka DDS v regióne Nitra a vybudovala tím úspešných obchodníkov. V rámci prípravy druhého piliera pôsobila ako lektorka pre celú sieť ČSOB banky na Slovensku. Pracovala v spoločnosti Accros ako regionálny manažér. Dnes je podriadený finančný agent OK GROUP SLOVAKIA.
Vo voľnom čase rada pracuje v záhradke kde pozoruje zmeny klímy, preto ju veľmi zaujíma budúcnosť planét. Rada by sa spolu s mladou generáciou bicyklovala po našej krásnej krajine a nevidela okolo pusté sady a vysušené polia.

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.

„Valeč se povedla“, aneb konference OK BROKERS 2023

Pracovně-oddechové pojetí tradičního setkání Partnerů se uskutečnilo 5. října v prostorách Hotelu Zámku Valeč na Třebíčsku a my Vás zveme, abyste si spolu s námi připomněli jeho průběh i jedinečnou atmosféru.

Oproti předloňské (NE)konferenci, která byla pojata zcela volnočasově, jsme se loni vrátili k modelu 50/50. Tedy k dopolední pracovní části a odpolední/večerní neformální zábavě.

Dopolední program byl složen ze série interaktivních odborných přednášek, které obstarali kolegové z uskupení OK HOLDING. Spolu s Partnery jsme diskutovali na téma legislativy, softwarových nástrojů a zcela nového konceptu spolupráce v oblasti dotací. O posledním zmíněném se můžete dozvědět více i Vy v příspěvku kolegy Michala Webera na straně 66.

V rámci odpolední části bylo na každém, kterou z možných aktivit si zvolí. Na výběr měli Partneři z komentované prohlídky Zámku Valeč, wellness programu anebo dobrodružné stezky zámeckou zahradou. Neformální prostředí a velmi dobrá kolektivní nálada přispěly k naprosto plynulému přechodu k večernímu programu, jehož hlavním „tahákem“ bylo mobilní casino. Společnými silami získaný výtěžek jsme následně věnovali nadaci DEBRA ČR, jejíž činnost vám představíme v následujícím příspěvku.

Za celý tým OK BROKERS děkujeme všem 153 účastníkům, kteří svou energií přispěli k nezapomenutelné atmosféře našeho setkání!

Péče o pacienty s nemocí motýlích křídel v ČR patří k nejlepším v Evropě

„Takhle přece medicína nemůže fungovat,“ honilo se hlavou Haně Bučkové, když se koncem devadesátých let poprvé setkala s tzv. nemocí motýlích křídel. O pacienty trpící vzácným onemocněním epidermolysis bullosa (EB), při kterém se nemocným vlivem genetické chyby dělají na těle puchýře a kůže se jim trhá, se tehdy nikdo ani pořádně neuměl starat. „Trpěli a bylo to tristní,“ vzpomíná. Právě díky jejímu odhodlání přesně před dvaceti lety v Brně vznikla vedle specializovaného klinického EB Centra i pacientská organizace DEBRA ČR. Společně dnes několika stovkám pacientů nabízejí péči na špičkové úrovni. A za inspirací tam míří i odborníci z celého světa. „V okamžiku, kdy jsem zjistila, že tu jsou pro pokrok i možnosti, šla jsem do toho natvrdo. Jsem úporný člověk, navíc jsem viděla výsledky,” dodává Hana Bučková, díky níž se v ČR odehrála doslova revoluce v péči o pacienty s kůží křehkou jako motýlí křídla.

DEBRA ČR, kterou v roce 2004 založila tehdy primářka Dětského kožního oddělení Hana Bučková, je pacientská organizace, která podporuje výlučně pacienty s nemocí motýlích křídel a jejich rodiny. Je jedinou organizací zaměřenou na komplexní podporu takto nemocných, kterým poskytuje celou škálu služeb a realizuje pro ně mnoho aktivit a projektů s cílem ulevit rodinám po stránce sociální, psychické i ekonomické.
Debru tvoří tým osmi nadšených lidí a každý má svoji funkci. DEBRA poskytuje služby sociální, poradenské, psychologické, má nutričního specialistu. Zaměřuje se na osvětovou činnost, kterou propojuje s fundraisingem. Pro pacienty a jejich rodiny pořádá ozdravné pobyty, odborné konference i oddychové víkendové akce. DEBRA sídlí pod stejnou střechou jako klinické EB Centrum, a to v Dětské nemocnici, která je součástí Fakultní nemocnice Brno. Díky této blízkosti a velmi úzké spolupráci se dostává pacientům a jejich rodinám komplexní péče.
DEBRA ČR podporuje pacienty i materiálně. „Po dlouhém úsilí, kdy jsme asi tři roky argumentovali na Ministerstvu zdravotnictví a na ústředí VZP, se nám v roce 2012 podařilo zajistit, aby pacientům bylo propláceno speciální krytí – „obvazy“, které přilnou, ale nelepí a netrhají kůži a zároveň hojí,” vzpomíná zakladatelka Debry MUDr. Hana Bučková a dodává: „Jeden takový plát stojí kolem dvou tisíc, převazuje se každé tři dny. Péče o ty nejzávažnější pacienty stojí včetně speciální výživy až padesát tisíc měsíčně. Řadu věcí pojišťovny nicméně pořád nehradí, a pak přijde DEBRA.” Ta se snaží sejmout z rodin ekonomickou zátěž, která s tímto onemocněním neodlučně souvisí a nabízí rodinám úhradu za veškeré ošetřovací materiály, speciální doplňky a vlastně za všechno, co ulehčí život s tímto vzácným onemocněním.

Epidermolysis bullosa (EB), tzv. nemoc motýlích křídel, je vzácné vrozené, dědičné onemocnění, které se projevuje převážně na kůži pacienta, ale i v jiných orgánech těla. Genetická vada způsobí, že v kůži chybí určitá stavební součást, takže jednotlivé vrstvy kůže nedrží pohromadě. Proto i mírný tlak či tření způsobuje tvorbu puchýřů

MUDr. Hana Bučková s Lukášem Horáčkem

a bolestivých, otevřených ran na kůži i sliznicích. „Projevy EB jsou velmi rozmanité a ovlivňují celý organismus. Pro takto nemocné je zřízeno specializované pracoviště, tzv. EB Centrum, kde se pacientům věnují lékaři mnoha specializací. Společně hledáme cesty, jak co nejlépe léčit příznaky onemocnění a jak předcházet dalším komplikacím," MUDr. Hana Bučková, PhD. přední česká dětská dermatoložka.

Děti s nemocí motýlích křídel si nemohou hrát jako ostatní. I hračka, skluzavka, hra na pískovišti mohou ublížit. Odřená kolena znamenají pro nemocné dlouhodobou léčbu a velkou bolest. Lidé s touto nemocí mají kůži křehkou jako motýlí křídla, ale vlídný dotek jim neublíží. Onemocnění je vrozené a doposud nevyléčitelné. Díky vysoce specializované lékařské péči a komplexní podpoře ze strany pacientské organizace DEBRA ČR se však daří život nemocných s EB výrazně zlepšovat.

„V DEBRA si velmi vážíme toho, že jste v rámci programu konference OK BROKERS a jejich Partnerů uměli propojit zábavu s dobrým účelem a k podpoře si vybrali naše křehké, ale silné bojovníky. Moc vám tímto ještě jednou děkujeme za příspěvek 200 000 Kč! Takto jste se stali součástí příběhu pomoci lidem, kteří neznají den bez bolesti. Právě díky laskavosti štědrých dárců můžeme naplňovat své poslání a realizovat projekty ve prospěch pacientů s nemocí motýlích křídel a jejich rodin a pomáhat tam, kde je právě potřeba," zhodnotil Pavel Melichárek, ředitel pacientské organizace DEBRA ČR.

debra
pomáháme lidem
s nemocí motýlích křídel

Spoluprací s OK REAL ESTATE můžete jen získat!

Služby, projekty či samotné nemovitosti, jež jsou v nabídce OK REAL ESTATE, představujeme v našem bulletinu pravidelně. Pojďme se však tentokrát podívat na spolupráci s naší realitkou z pohledu zprostředkovatele pojištění, a to díky sdílené zkušenosti kolegy Milana Němce z OK GROUP, který je již řadu let oporou obchodního týmu brněnské centrály.

Milane, Vy patříte k jednomu z prvních pojišťovacích zprostředkovatelů, kteří se do spolupráce s OK REAL ESTATE pustili. Prozraďte důvody, které Vás vedly k rozhodnutí věnovat se i realitám.

V první řadě chci „svým" klientům, kteří mi svěřili do správy své pojištění, nabídnout něco víc než „jen" správnou pojistnou ochranu za optimální cenu. Častokrát jsem v rozhovoru s nimi narazil na to, že aktuálně hledají nové prostory pro výrobu, že se potřebují zbavit nevyužívané budovy, nebo že shání pronájem bytu pro dceru. Tak mi přišlo naprosto logické propojit klienta s kolegy z naší realitky. Myslím, že pro většinu z nás (i našich klientů) je prodej nebo nákup nemovitosti určitým milníkem – není to něco, co děláme každý den. Těch, co se na více či méně profesionální úrovni věnují v České republice realitám, je samozřejmě celá řada – a i zde platí ono známé „důvěřuj, ale prověřuj" – a já jsem moc rád, že mohu klientovi zprostředkovat kontakt na certifikovaného makléře, který funguje pod křídly OK HOLDING, což už přeci jen určitá jistota pro klienta je.

Opravdu věřím, že tuhle moji intervenci, to, že jsem klientovi pomohl i s tímhle problémem, který s jeho pojištěním vlastně vůbec nesouvisí, si bude pamatovat. Že právě to „něco navíc", je to, co nás odlišuje od konkurence, protože všichni víme, jak vysoce konkurenčním prostředím oblast pojištění je. A že pokud chci u klienta dlouhodobě uspět, musím mu nejen zajistit zmíněnou potřebnou pojistnou ochranu za adekvátní cenu, ale i perfektní servis a ideálně i něco, co konkurence nenabízí, co nabídnout neumí. A to může být například kromě dotačního poradenství právě pomoc při koupi, prodeji či pronájmu nemovitosti. Tohle je OK HOLDING v praxi! ☺

Nebudu zastírat, že další motivací, proč jsem se pro spolupráci s OK REAL ESTATE rozhodl, byla motivace finanční. „Eréčko" má jasně nastavený obchodní model spolupráce, kdy každý přesně ví, co je jeho úkolem, za co v celém procesu zodpovídá, a jaká bude v případě realizovaného obchodu jeho odměna.

Přibližte, prosím, kolegům, kteří o spolupráci s OK REAL ESTATE zatím jen uvažují, jak tato spolupráce v praxi vlastně funguje?

Velmi jednoduše. ☺ Každý z nás dělá to, co umí a čemu rozumí. Pokud se mi klient svěří, že řeší nějaké starosti ohledně nemovitostí, zprostředkuju mu kontakt s konkrétním realitním makléřem OK REAL ESTATE. Ten se pak již postará o vše potřebné, jak z pohledu klienta, tak z pohledu zajištění veškeré smluvní dokumentace, prostě aby bylo vše správně a vyhovovalo nejen potřebám klienta, ale také legislativním požadavkům. Kromě toho, když vidím, jak skvěle to funguje, můžu s klidným svědomím zprostředkování téhle naší další služby klientům aktivně nabízet.

Co byste doporučil těm kolegům, kteří zatím o spolupráci s OK REAL ESTATE jen uvažují?

Aby se nebáli neznámého a určitě tuhle jedinečnou příležitost, kterou díky vazbám OK HOLDING – OK GROUP – OK REAL ESTATE mají, minimálně vyzkoušeli! Protože tohle je win-win situace úplně pro všechny: klient se zbaví starostí s hledáním nemovitosti nebo jejího kupce či nájemce, vy, jakožto zprostředkovatel, pomůžete vyřešit klientovi jeho problém, navíc za adekvátní finanční ohodnocení, OK REAL ESTATE realizuje obchod nebo službu a OK HOLDING potvrzuje, že opravdu existují i snadná řešení složitých situací. ☺ Spoluprací s "Eréčkem" můžete jen získat!

OD MYŠLENKY K ÚSPĚCHU

Na borůvkové farmě Karla Rodena

Troufáme si říct, že většina čtenářů si se jménem Karel Roden spojí především hereckou profesi. Dnes bychom však rádi představili další oblast činnosti, které se Karel Roden věnuje, a tou je zemědělské podnikání.
Karel Roden hospodaří v okolí obce Skrýšov ve středních Čechách a zabývá se v našich podmínkách poměrně netypickými oblastmi zemědělství. Kromě několika koní chová i skot plemene Dexter. K tomu se pustil do náročné disciplíny, pěstování borůvek. Právě na borůvkové farmě se sešli s projektovou manažerkou Agroteam CZ, Evou Markovou, k rozhovoru o zemědělských aktivitách.

Co stálo za Vaším rozhodnutím začít se zemědělstvím?

Kdybych měl stručně odpovědět, což mám nejraději, tak bych řekl, že koně. Podrobněji by to bylo asi tak, že jsem se odstěhoval na venkov, a když máte nějaké pozemky, ono si to pak samo řekne. Štěstí je, že k zemědělství (k přírodě) mám vztah už od malička. Teď si říkám, že ani to není nijak obšírná odpověď.

Vaše podnikání je poměrně hodně diverzifikované. Která z těch činností je pro Vás nejzajímavější, a která nejnáročnější?

Ono se to vše vzájemně doplňuje. Když jsem unavený z jedné činnosti, odpočinu si u druhé. Náročnější je asi moje profese. U zemědělství jsou to zase někdy nervy a spoléhání se na přírodu, nikdy dopředu nevíte, co přijde. Můžete se samozřejmě snažit na všechno nějak připravit, ale stejně vás lehce něco zaskočí.

Vaše podnikání propojuje herectví, chov „hobby" plemen a samozřejmě i samotnou produkci. Lze tyto atributy vůbec úspěšně propojit?

Propojit se dá, myslím, všechno. Je pravda, že se mi někdy zdá, že žiju několik životů najednou, ale nějak si nemůžu pomoct.

Jinak k tomu, že se ptáte na hobby plemena, to máte na mysli asi moje Dextery. Musím Vás ale opravit, není to hobby plemeno. Máme plemennou knihu, šlechtitelský program, kontrolu užitkovosti. Je pravda, že když jsem je do České republiky přivezl, lidé reagovali podobně. Nyní jsme už ale úplně někde jinde. V republice je dnes kolem 600 chovných krav, loni jsme měli na Zemi Živitelce šampionát. Je to úžasné plemeno s dobrým charakterem, které najde uplatnění u menších zemědělců.

Prodáváte tedy jalovice chovatelům v České republice? Jaký je o ně zájem?

Ano, prodávám. Když jsem Dextery do České republiky dovezl, říkal jsem si, že je to plemeno, které se svou užitkovostí a dobrým charakterem bude perfektně hodit do oblasti, kam se rámcově veliký skot nehodí a také, že o něj budou mít zájem lidé, co se rozhodli žít na venkově a nemají tak velká hospodářství, co by uživila velká zvířata. Poslední dobou projevují zájem i chovatelé ovcí a chtějí chovat Dextery namísto nich.

Dexter je malé, původně kombinované plemeno. Dá se říct, že chovatelé však preferují spíše masné využití? Jaká je kvalita masa oproti klasickým masným plemenům, např. českému strakatému skotu, masnému simentálu či plemenu charolais?

Ano, výtěžnost masa je veliká, maso je trochu tmavší a křehké. Velmi chutné. Ale Dexter dává i velmi dobré tučné mléko. Kolem pěti litrů. Ideální pro rodinný chov.

Kolik kusů dobytka aktuálně máte?

My se pohybujeme okolo 30 kusů.

„Věřím, že doba a lidé se mění. Myslím, že tomu, co dříve bylo nejpodstatnější, aby si člověk nakoupil všechno jídlo na jednom místě a kdykoliv, bez ohledu na to, co vlastně obsahuje, tomu pomalu zvoní hrana. Teď už mnoho lidí zajímá, odkud jídlo pochází a jak bylo zpracované, co si člověk do svého těla vkládá.“

Na jaké výměře tedy nyní hospodaříte a je tato výměra pro chov takto velkého stáda dostačující?

Aktuálně hospodaříme na 30 hektarech, a to je dostačující.

Chováte stále také koně, s nimiž jste zde na Skýšově před lety začínal? A stále jsou to kladrubští bělouši a hispano – lusitany?

Ano, stále máme dva kladrubské bělouše a jednoho hispano – lusitana.

Nemůžeme také nezmínit další z Vašich důležitých zemědělských aktivit, borůvkovou farmu. Vaše borůvky rostou na úctyhodných 6 hektarech. Pěstujete 5 odrůd, je tomu tak?

Máme na 6 hektarech 25 000 keřů. Ano, pět odrůd máme z důvodu postupného dozrávání.

Sklizeň borůvek trvá přibližně od počátku července do poloviny září. Jak úspěšná byla pro Vás loňská sezóna?

Poměrně úspěšná, i když jsme uprostřed sezóny bojovali s přílišným vedrem a to se borůvkám moc nelíbí.

Píďalky, mšice a octomilky – to jsou největší nepřátelé pěstitelů borůvek. Zaznamenali jste v poslední sezoně problémy s těmito škůdci?

S píďalkami a s mšicemi bojujeme průběžně celé jaro a začátek léta. Horším škůdcům se zatím naštěstí úspěšně vyhýbáme. Chce to neustálou kontrolu a udržovat farmu v čistotě.

Většinu produkce prodáte prostřednictvím on-line prodejce potravin, Rohlíku. Menší část ze dvora. Zpracováváte také část produkce do podoby finálních výrobků? Co konkrétně z borůvek vyrábíte?

Spolupráce s Rohlíkem je příjemná. Váží si naší poctivé snahy vyprodukovat co nejchutnější borůvky a sebrat je zralé, nevyužívat toho, že barevně sice „dojdou", ale chutí a vitamíny už ne. My jsme zase rádi, že se borůvky koncovému spotřebiteli dostanou do druhého dne, a že se můžeme spolehnout na férové jednání.
Co se týče výrobků z borůvek, vyrábíme šťávy. I tam nám záleží na tom, aby byl výrobek co nejčistší. U borůvek je to ale složité: množství plodu, které na výrobek spotřebujete, a jeho ne zcela jednoduché zpracování neumožňuje nízkou cenu koncového výrobku. Zároveň věřím, že doba a lidé se mění. Myslím, že tomu, co dříve bylo nejpodstatnější, aby si člověk nakoupil všechno jídlo na jednom místě a kdykoliv, bez ohledu na to, co vlastně obsahuje, tomu pomalu zvoní hrana. Teď už mnoho lidí zajímá, odkud jídlo pochází a jak bylo zpracované, co si člověk do svého těla vkládá. Přemýšlíme nad nějakými jinými potravinářskými výrobky a nad možnostmi spolupráce s výrobcem s podobným uvažováním, se kterým by se dala spojit naše značka.

Kolik lidí v zemědělské prvovýrobě aktuálně zaměstnáváte? Většina našich zemědělských klientů bojuje s nezájmem Čechů pracovat v zemědělství a s tím spojenou nutností zaměstnávat zahraniční pracovníky. Jak je tomu u Vás?

Agronom a technický vedoucí farmy jsou Češi. Potom máme čtyři stálé zaměstnance z Filipín. Když sklízíme, přijedou k nám sezonní pracovníci, povětšinou z Ukrajiny.

Je pro Vás zemědělství důležitým zdrojem příjmů, nebo je spíše jen určitou formou zájmové činnosti?

Pořád je pro mě hlavním příjmem má profese, i když se v tom někdy ztrácím, hlavně časově. Myslím, že potřebuju obojí. Je to taková rovnováha mezi fikcí a skutečností.

Jak ovlivňují dotace Vaše podnikání?

Dotace jsou podle mého názoru velmi důležité. Není to tak, že dostanete něco zadarmo. A ti, co si to myslí, se pletou.

V mém podnikání mi dotace pomohly, ale ne vždy se to vyplatí. U některých mých investic pro mě bylo lepší jich nevyužít.

Jak vnímáte vývoj českého zemědělství? Kam nás podle Vás nasměřuje nová zemědělská politika tohoto programového období?

Já v této otázce nejsem natolik informovaný, abych si tady troufal fundovaně odpovědět, tak se do toho raději nebudu pouštět.

Chystáte v nejbližší době nějaký zajímavý záměr? Jaké jsou Vaše další plány?

Zatím se pořád ještě snažíme doladit naši 6 hektarovou borůvkovou farmu. Počasí je méně a méně předvídatelné a my se snažíme připravit co nejlépe na všechny možné scénáře.

Jinak plány by byly, ale na druhou stranu všeho moc škodí.

Zvládnete si při Vaší vytíženosti najít čas na odpočinek? Máte nějaké volnočasové aktivity?

Pořád doufám, že jednou ano.

Mezi Vámi a společností Agroteam CZ panuje letitá spolupráce. Jak obecně vnímáte potřebnost poradenských služeb v zemědělství?

Když něčemu úplně nerozumíte, je lepší si nechat poradit. Vnímám tedy poradenské služby v zemědělství jako velmi potřebné a užitečné.

Představení projektu partnerské sítě Agroteam CZ

Od doby vzniku naší společnosti se snažíme mít náskok před konkurencí. Jako první jsme začali nabízet kompletní dotační servis bez výjimek, jako první jsme spojili dotační a provozní poradenství a v tomto duchu chceme pokračovat dál. Klientům a obchodním partnerům nabízíme služby v perfektní kvalitě a odměnou je pro nás neustálý růst na trhu.

Agroteam CZ
SMLUVNÍ PARTNER

Pro rok 2024 jsme si připravili zcela převratný systém pro externí spolupráci s našimi poradenskými společnostmi, který v České republice nemá obdoby. Pod názvem **Agroteam CZ s.r.o. – partnerská síť** spouštíme systém, kdy bude možné přihlásit se ke spolupráci s dotační špičkou na tuzemském trhu a využít její kompletní know--how i postupy. Celý proces spolupráce je zastřešován informačním systémem, kde naši externí smluvní partneři naleznou veškeré klíčové informace a naše metodické postupy. Mají možnost účastnit se koordinačních porad on-line nebo mohou využít přímé komunikační kanály na naše specialisty. Cílem celého systému je, aby dotačně poradenské subjekty v ČR mohly za naší podpory v klíčových oblastech růst a vzájemnou spoluprací jsme tak využili náš společný potenciál. V okamžiku, kdy externí partner naváže smluvní spolupráci s naší společností, se může pyšnit také logem Agroteam CZ Smluvní partner. Celý systém je nastaven komplexně, takže našim partnerům nabízí nejen přístup k know–how, ale nabídne i další doprovodné výhody. Těmi mohou být benefity pro snížení provozních nákladů, např. operativní leasing, možnost využití speciálních paušálů pro mobilní volání a datové služby, množstevní slevy při nákupu některých komodit v rámci uskupení OK HOLDING (pneumatiky a pneuservisní práce, zvýhodněné ceny elektroniky a kancelářských potřeb apod.). V neposlední řadě je možné využít spolupráci v rámci celého uskupení OK HOLDING a zapojit se do systému tipařských provizí v sektoru pojištění, realit a investic. Rozsah možností v rámci partnerské sítě je tak prakticky neomezený. Agroteam CZ s.r.o. – partnerská síť také centralizuje přehlednou formou informace o dotačních možnostech a podmínkách. To ocení zejména naši obchodní partneři z řad prodejců strojů, stavebních firem či technologií. Mezi veřejností koluje mnoho informací o dotacích, ale jen málo z nich je úplných nebo pravdivých. Naše webové rozhraní bude veškeré vyhlášené i plánované dotační tituly uvádět přehledně a jasně, ale hlavně na jednom místě. Nejen pro dodavatelské firmy tak bude jednoduché si na „pár kliknutí“ najít aktuálně vypsané dotační tituly týkající se jejich sektoru. Opět zde existuje nástroj pro přímou komunikaci s našimi specialisty, a to jak individuálně, tak celofiremně.

Celý záměr Agroteam CZ s.r.o. – partnerská síť nabízí všem obchodním a externím partnerům možnost využít zázemí největšího poradenského uskupení v ČR. Zároveň systém řeší sdílení klíčových informací o dotacích, termínech a obchodních možnostech. Jedná se o komplexní systém s prakticky neomezenými možnostmi spolupráce. Každý, kdo se věnuje dotačnímu poradenství, prodává stroje či technologie anebo se věnuje stavebnictví, má u nás dveře ke spolupráci otevřené.

V případě, že Vás spolupráce se společností Agroteam CZ na bázi partnerství zaujala a chcete se dozvědět více, prosíme, obraťte se na kolegy Michala Webera (email: weber@agroteam.cz, mobil: 702 062 070) nebo Lukáše Horáčka (email: lhoracek@okbrokers.cz, mobil: 733 142 473). Staňte se i Vy součástí unikátní Agroteam CZ – partnerské sítě!

Souhra na poli průmyslové a zemědělské veřejné podpory v ZEAS Lysice

ZEAS Lysice, a.s. je zemědělská společnost hospodařící v okrese Blansko a částečně i Brno-venkov, zabývající se živočišnou a rostlinnou výrobou včetně ovocnářství. Podnik je jedním z nejvěrnějších klientů od založení OK GROUP, kdy spolupráce v oblasti pojištění funguje již od roku 1999. Vzhledem k dlouholetému pracovnímu vztahu je součinnost na poli dotačního poradenství samozřejmostí. Při prohlídce podpořených investic ve středisku Drnovice vyzpovídala Klára Zahradníčková, projektová manažerka OK GRANT, předsedu představenstva, Jiřího Šafáře.

Váš podnik má poměrně rozmanité pole působnosti, můžete našim čtenářům vaši náplň ve zkratce představit? K jaké činnosti máte Vy osobně nejblíže?

To by bylo na dlouhé povídání, když „vypíchnu" to nejdůležitější a nejzajímavější, tak nosným programem v rostlinné výrobě je produkce obilovin pro potravinářské účely. Speciální částí rostlinné výroby je úsek ovocnářství se specializací na produkci jablek, a musím zmínit také produkci velmi chutného a oceněného jablečného moštu.

Živočišná výroba je objemem tržeb rozhodující úsek společnosti ZEAS Lysice. Podstatnou měrou je zastoupen chov skotu. V Býkovicích provozujeme výkrm skotu a chov dojnic, kde se můžeme pochlubit stájí, která se svým technologickým řešením řadí mezi špičku v rámci celé ČR.

Dále provozujeme výkrm kuřat ve dvou halách, které jsou vybaveny nejmodernější technologií a byly uvedeny do provozu v roce 2018 a 2019. Ve středisku v Drnovicích, kam se dnes společně podíváme, se nachází rozmnožovací chov prasat.

Mimo zemědělskou výrobu provozujeme také vlastní výrobnu krmných směsí, kdy dodáváme i krmiva podle individuálních požadavků odběratelů a potřeb konkrétního chovu. Věnujeme se zakázkovému šití pracovních oděvů a dalších textilních výrobků, dále provozujeme pneuservis, prodejnu stavebnin, bioplynovou stanici a zajišťujeme stravovací provoz a rozvoz obědů v Lysicích a okolí.

Naším zájmem je spolupráce s obcemi, ve kterých hospodaříme, s cílem působit jako pozitivní činitel při tvorbě a údržbě kulturního rázu naší krajiny.

Já jsem ve firmě zaměstnán od roku 1987, kdy jsem začal pracovat na pozici střediskového agronoma. Jelikož mám vystudovaný obor mechanizace zemědělství, táhlo mě to vždy ke strojům. Po různých agronomických pozicích jsem postupem času přešel na úsek mechanizace, kde jsem před nástupem na pozici ředitele pracoval jako vedoucí úseku mechanizace.

S čím se v současné chvíli potýkáte jako český zemědělský podnik a jaké jsou vaše plány?

V současné době jsou to zcela zásadní změny ve struktuře nákladů a výnosů prakticky u všech komodit rostlinné a živočišné výroby. Také situace v cenách energií, tedy v elektrické energii a zemním plynu, má podstatný vliv na rentabilitu živočišné výroby.

V nákladech loňského roku se nám negativně promítly mimořádně vysoké ceny nakoupených umělých hnojiv. To má podstatný vliv na ekonomiku polních plodin, zvláště v situaci, kdy je problematický odbyt a prodejní ceny výrazně klesly. V této situaci je stabilizujícím prvkem provoz bioplynové stanice, která nám pomáhá z části kompenzovat negativní dopady současných cen.

Musíme reagovat na aktuální požadavky moderního zemědělství. Proto hodláme pořídit nové stroje, které v návaznosti na datové podklady a mapy pozemků zajistí cílené hnojení a ošetřování polních plodin. Velkým otazníkem bude také další rozhodování na úseku ovocnářství, protože dlouhodobě nevyvážený vztah při podporách pěstování ovoce a chování obchodní sítě dostávají ovocnářství do velice nepříznivé pozice. Podobně jako ostatní pěstitelé musíme na tento vývoj reagovat, což vede k úvahám o možném snížení plochy intenzivních sadů. Jsme schopni produkovat kvalitní ovoce, ale na produkci musí navazovat také odbyt, který je z důvodu chování obchodních řetězců v posledních letech značně problematický.

Jak vás ovlivňují současné změny v dotační politice?

Od předloňského roku jsou pro zemědělce nastavena nová dotační pravidla. Často diskutovaná redistribuční platba má dopad i na naši firmu. Důležité však bude, zda se naplní i proklamované cíle v podpoře živočišné

Středisko Drnovice, foto z dronu: Jana Němcová

výroby, která je rovněž pod značným konkurenčním tlakem dovozů z ostatních zemí EU. Dotace v oblasti zemědělství jsou v podmínkách EU svým rozsahem značné, ale zcela jistě nikoliv jednotné a podpora jednotlivých segmentů zemědělství se spíše stává poměřováním síly rozpočtů jednotlivých států, což následně deformuje objektivní pohled na fungování subjektů zemědělské prvovýroby. Jak se stalo již pravidlem, každá dotační změna je následována i zvýšením administrativní náročnosti.

Ve spolupráci s našimi poradenskými agenturami využíváte podporu v oblasti zemědělství i průmyslu. Ze kterého resortu je pro vás čerpání veřejné podpory jednodušší?

Dlouhodobě věnujeme pozornost získání podpor pro naše záměry z Programu rozvoje venkova (dále jen PRV). Tento dotační titul má blíže k zemědělské činnosti naší firmy a my chceme využívat právě prvek „rozvoje". Cílem jsou záměry, které přinesou do firmy novou, vyšší kvalitu. To se nám v plném rozsahu podařilo např. při výstavbě hal pro výkrm kuřat.

Podání žádosti o podporu z PRV je však zároveň přihláškou do soutěže, ve které je naším rozhodnutím, která preferenční kritéria uplatníme, abychom si zajistili vyšší bodové ohodnocení naší žádosti, a tedy i vyšší pravděpodobnost, že se dostaneme mezi úspěšné projekty. V tomto ohledu je pro nás spolupráce s dotačními specialisty ze společnosti Agroteam CZ velkým přínosem. Vlastními silami bychom se jen obtížně orientovali ve vyhlášených podmínkách. Některé menší projekty jsme byli schopni podat sami, ale zvládnutí administrace celé žádosti komplexnějších projektů je značně náročné. O kvalitě odvedené práce dotační agentury svědčí i to, že jsme úspěšně zvládli kontrolu z NKÚ, která se týkala dotačně podpořených staveb hal pro výkrm brojlerů.

Podporu modernizace technologií z oblasti zemědělských dotací doplňujeme z druhé strany dostupnými dotačními tituly Ministerstva průmyslu a obchodu (dále jen MPO), jejichž prostřednictvím zvyšujeme energetickou účinnost a zainvestovali jsme do obnovitelných zdrojů energie (dále jen OZE).

Zde jsou standardně nastaveny podmínky tak, že již při podání žádosti víme, zda podmínky dotace splníme, a tedy i získáme na daný investiční záměr dotační podporu. Vlastní podání žádosti je však značně komplikované a vyšší nároky na administraci si vyžaduje i žádost o proplacení a zpracování následných monitorovacích zpráv po dobu udržitelnosti projektu. Požadavky na naprosto bezchybné zpracování podkladů výběrového řízení projektu MPO jsme loni zakusili na vlastní kůži, kdy jsme se odvolávali proti navrženému krácení dotační podpory. Proces námitek

byl z našeho pohledu jakožto „lajka“ až humorný, protože dané výtky jsme shledali s ohledem na celý proces administrace jako malichernosti. Z pozice žadatele nás vzniklá situace samozřejmě o to víc pobouřila. Naštěstí, díky zpracování podkladů ze strany týmu OK GRANT dopadlo odvolání dobře a dotace byla přiznána v plné výši.

Speciálně v podobných případech a také u záměrů, kdy usilujeme o veřejnou podporu z různých dotačních programů v jednom místě realizace, oceňujeme koordinaci vašich dotačních agentur, protože je třeba dbát zvýšené opatrnosti, abychom neporušili vylučovací kritéria jednotlivých výzev.

Oba dva programy mají vlastní specifikace a úskalí, proto je v rámci administrace dotačních projektů obecně potřeba „umět v tom chodit“.

Vaše poslední velká investice a úspěšný dotační projekt v rámci PRV byla stavba stáje pro výkrm prasat. Co vás k této investici vedlo vzhledem k tomu, že stavy prasat v ČR obecně klesají? Jak velký vliv měla při zamýšlení dané investice právě spolupráce v oblasti dotačního poradenství?

Při rozhodování o investici do chovu prasat připadaly v úvahu dvě varianty, a to realizovat výstavbu nové haly porodny a objektu pro odchov selat, nebo chov prasat ve firmě zcela ukončit. Původní objekty byly postaveny v šedesátých letech minulého století a stavebně i technologicky byly již nevyhovující. Nebylo v nich vhodné ani možné provádět dílčí stavební úpravy. Proto úsek ŽV připravil v roce 2016 návrh projektu na novou stavbu s moderními technologiemi krmení, ventilace a ustájení tak, abychom mohli absolvovat stavební řízení a získat povolení. Už tato fáze, jakkoliv časově náročná, nám přinesla nové poznatky a zkušenosti od jiných chovatelů. Limitujícím prvkem byla kapacita stávajícího areálu chovu prasat, kde bylo možné ustájit maximálně 200 ks prasnic. Takto malá kapacita je na hraně možné budoucí rentability chovu. Tento parametr byl významným faktorem, který spíše vedl k rozhodnutí investici nerealizovat. Přesto jsme se rozhodli stavební řízení dokončit.

Podařilo se nám získat stavební povolení a po rámcovém ocenění tohoto projektu jsme si potvrdili, že bez dotační podpory nelze tento záměr realizovat. Vynaložené úsilí se nám však zhodnotilo, a to se všemi riziky, které vložení finančních prostředků do chovu prasat přináší. Jenom velkou a pozitivní shodou okolností jsme uzavřeli smlouvu o dílo se zhotovitelem v roce 2021, před podstatným zdražením stavebního a hutního materiálu, což dovolilo tuto stavbu za 35 mil. Kč zahájit a především dokončit.

Od 4/2022 máme stáj v provozu a výsledky za loňský rok ukazují, že se nám začíná dařit dosahovat potřeb-

ných výrobních parametrů, a to ještě vidíme rezervy. Spolupráce v oblasti dotačního poradenství měla pro realizaci této významné investiční akce zcela zásadní význam.

Z průmyslové sféry v současnosti společně pracujeme především na podpoře energetických zdrojů ve formě fotovoltaických elektráren (dále jen FVE) umístěných na střechách v jednotlivých střediscích. První projekt se podával již v roce 2020, další dva v roce 2022 a v případě nové výzvy budeme usilovat o další rozšíření přímo v sídle společnosti.
Co vás ponouklo k prvnímu záměru instalace FVE ještě před prudkým nárůstem cen elektřiny v roce 2021? Jste s investicí spokojeni?

Důvodem, proč jsme v roce 2020 podali žádost o podporu na výstavbu FVE na hale pro výkrm kuřat, byla snaha snížit provozní náklady. Kvalitní systém ventilace klade především v letním období značné nároky na odběr elektrické energie. Výhodná JV orientace stavby a blízkost vlastní trafostanice společné pro úsek ovocnářství byla důvodem, proč jsme žádost ve spolupráci s firmou OK GRANT v Lysicích podali. Snahou bylo rovněž získat si vlastní, a tedy asi i nejcennější, objektivní názor na OZE. Podpora se týkala instalace panelů o výkonu 80 kW včetně bateriového úložiště, což odpovídalo záměru co nejvíce využít energii pro vlastní spotřebu. V plném provozu ji máme od března 2023 a při současné situaci v oblasti cen energií jsme s investicí velice spokojeni. Ukazuje se, že předpokládaná návratnost 7–8 roků se díky současné úrovni cen elektřiny značně zkrátí.
V srpnu 2023 proběhla kolaudace další instalace FVE o výkonu 100 kW, a to na již zmíněném objektu chovu prasat v Drnovicích. Následovat bude realizace třetí instalace na střechu objektu využívaného k ustájení mladého skotu (odchovna jalovic) na středisku Kozárov.

Z vlastních zkušeností víme, že spolupráce s úřady a distributory není zrovna jednoduchá. Můžete něco doporučit dalším zájemcům o FVE pro snadnější průběh administrace?

Výstavba FVE je doprovázena ze strany MPO značnými nároky na úplnost dokumentace. Proto již od přípravy projektu je třeba toto reflektovat. Spolupráci s dotační agenturou od zpracování projektu, přes výběrové řízení až po podání žádosti o proplacení dotace považujeme v tomto ohledu za zcela zásadní, především po nedávné zkušenosti s odvoláním, čímž se proplacení prostředků zbytečně protáhlo.
Z naší strany je nutno dbát především na úplnost dokumentace od zhotovitele pro zdárné absolvování schvalování výrobny FVE s distribuční společností. To je také hodně komplikovaná cesta. Na druhou stranu, díky vysokým standardům aplikovaným v energetickém sektoru, jsme během realizace projektu získali opět určitý nadhled, a není ke škodě tato měřítka občas vyžadovat i v rámci naší vlastní firmy.

Pane předsedo, můžeme Vás požádat o slovo na závěr?

Chceme, aby naše produkce byla základem zdravých kvalitních českých potravin. Proto preferujeme spolupráci s tuzemskými zpracovatelskými firmami, které na trh přináší kvalitní výrobky pro naše odběratele. Využívání moderních technologií je jedinou cestou, jak můžeme dosahovat nadprůměrných výsledků a uspět v silné konkurenci. Nebojte se modernizovat. Na spoustu ze zmíněných investic byla poskytnuta dotační podpora. Kompletní seznam realizovaných dotačních projektů je k dispozici na našich webových stránkách.

Středisko Drnovice

Ve středisku v Drnovicích se nachází rozmnožovací chov prasat, kde se v roce 2022 s podporou z PRV zprovoznily nové stáje pro chov prasnic. Jedná se o porodnu s 56 ustájovacími místy a navazující stáj pro jalové a březí prasnice a pro předvýkrm selat. Stáje jsou vybaveny moderní technologií ventilace zakončenou biologickými pračkami vzduchu. Součástí investice je i koncový sklad kejdy. Použité nové technologie kladou na zaměstnance menší pracovní nároky a okolí stájí je výrazně méně zatíženo zápachem.

V rámci dotační podpory MPO byla realizována v roce 2023 střešní instalace fotovoltaického systému o velikosti téměř 100 kWp. Vyrobená elektrická energie bude sloužit pro vlastní spotřebu k zajištění osvětlení, provozu krmného systému, vytápění a ventilaci objektu pro zajištění vhodných podmínek pro chov zvířat. Dojde ke snížení závislosti společnosti na nákupu elektrické energie z veřejné sítě a ke snížení emisí hlavních znečišťujících látek do ovzduší.

„Chceme, aby naše produkce byla základem zdravých kvalitních českých potravin. Proto preferujeme spolupráci s tuzemskými zpracovatelskými firmami, které na trh přináší kvalitní výrobky pro naše odběratele.“

PF 2024

Každá dopadající sněhová vločka se promění.
V jediném okamžiku je koncem i novým počátkem.
Může se stát kapkou životodárné vody, ale také součástí pustošivé laviny.

Přejeme Vám, ať Vás každá tající vločka naplní zdravím, štěstím a dodá potřebnou energii!
A vločky, které dopadnou mimo Vás, ať spustí lavinu vždy jen pozitivních událostí!

Nechť kouzlo roku 2024 započne!

OK HOLDING BULLETIN 1/2024
VYDAVATEL: OK BROKERS s.r.o. • ADRESA REDAKCE: Mánesova 3014/16, 612 00 Brno • REDAKČNÍ RADA: Vladimíra Kubišová, Marian Bednařík, Lenka Berková, Nikol Stočková • GRAFICKÝ DESIGN: Tobiáš Grolich & TWENTYFOURSEVEN Promotions • FOTO: Martin Zeman, Jakub Misík, Vít Kovalčík • EVIDENČNÍ ČÍSLO MK ČR: E 23057 • Vychází 4x ročně • Toto číslo vyšlo 1. ledna 2024.
V případě dotazů nebo nápadů nás kontaktujte na e-mailu: bulletin@okholding.cz • www.okholding.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