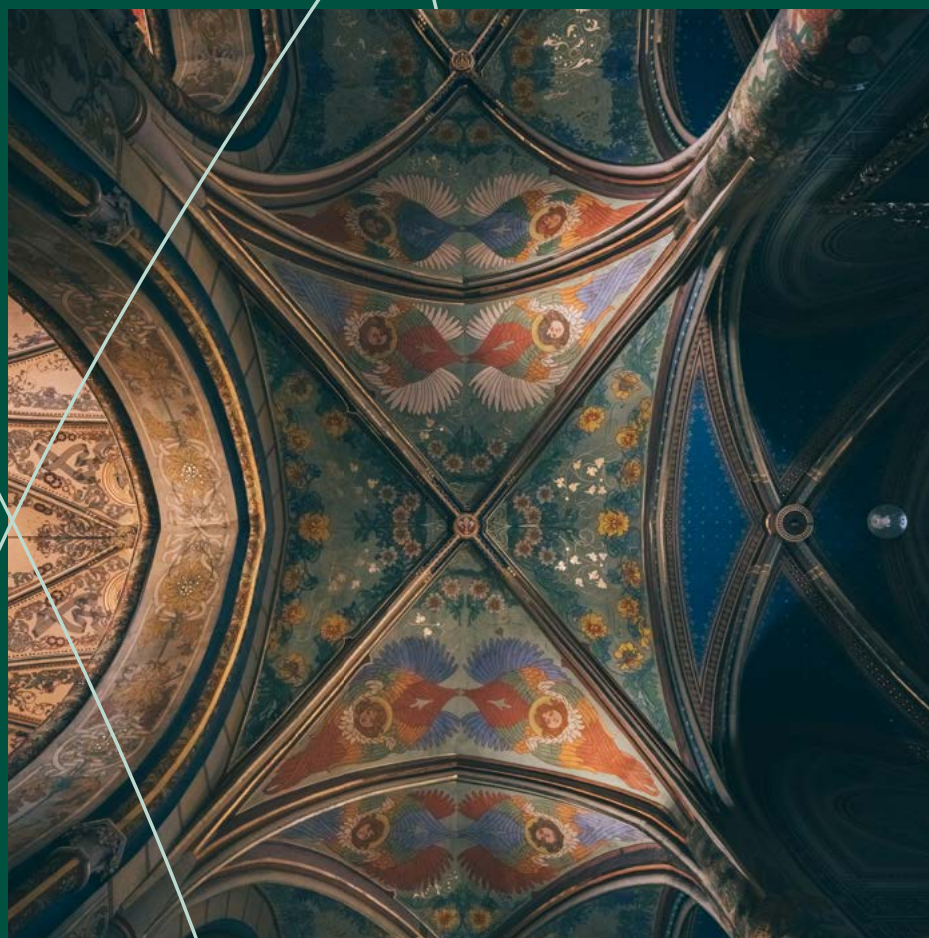


Bulletin

2
2024



**OK
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážení klienti, vážení obchodní partneři, milé kolegyně a kolegové,

připadla mi milá povinnost napsat úvodník ke druhému vydání OK HOLDING BULLETINU, jenž vychází v dubnu, tedy v měsíci, kdy si připomeneme 25. výročí založení naší mateřské společnosti OK GROUP, a později také 15. výročí vzniku společností OK KLIENT a Agroteam CZ.

Byť mé ambice nebyly nikdy malé, lhal bych, kdybych tvrdil, že jsem si před čtvrtstoletím dokázal představit, že se nám podaří vybudovat firmy, potažmo holdingové uskupení, které bude patřit ke špičce pojišťovnického a finančně poradenského businessu. Myslím tedy, že opravdu je co slavit!

Nosným tématem letošních oslav je naše businessová cesta. Když mě kolegové z redakční rady vybídli k napsání editoriale právě na toto téma, přemýšlel jsem, jaká vlastně ta naše cesta byla a kam nás dovedla? Z mého pohledu není ani tak podstatné, jak moc klikatá a náročná byla. A kolik děr, výmolů a objížděk nás donutilo zpomalit, abychom si pak mohli za odměnu dovolit sešlápnout plyn a užít si opojný pocit akcelerace do maximální rychlosti. Mnohem důležitější je, koho jsme cestou potkali, a taky kam naše cesta směřuje!

Záměrně říkám „potkali“, protože já měl to štěstí, že jsem nikdy nešel sám – od začátku jsem měl po boku skvělého parťáka, Milana Ondru. Postupně se k nám přidávali další a další kolegové, z nichž mnohé dnes považuji za své přátele. Za všechny nemohu nezmínit

alespoň Honzu Malocha, Štefana Tillingera, Miro Pachera a samozřejmě své syny – to jsou ti nejbližší, díky nimž se nám i v těch nejnepříznivějších podmínkách podařilo udržet správný směr.

Když se nostalgicky ohlédnu zpět, musím uznat, že jsme potkali opravdu odvážné klienty, kteří se nebáli svěřit nejen svoji důvěru, ale také majetek nově vzniklé společnosti. Měli jsme i velké štěstí na obchodní partnery, kteří věřili v náš obchodní talent. Vám všem patří mé poděkování, protože bez vás bychom dnes nebyli tam, kde jsme!

A kam směřujeme? Sebejistým krokem stále vpřed! Protože když takhle projíždím křížem krážem tou naší krásnou česko-slovenskou zemí, vidím na horizontu ještě spoustu větších či menších společností a subjektů, které doposud nepatří do velké rodiny našich klientů!

Radek Kubiš



Kněz pro mě vždy byl velkým vzorem statečnosti, víry a naděje

Dovedli byste si tipnout právnickou osobu, která bez přerušení funguje přes 950 let? Právě tou je Královská kolegiální kapitula sv. Petra a Pavla na Vyšehradě. Historicky vznikaly kapituly především za účelem zajištění zázemí a živobytí pro vzdělané kněze kolem biskupa nebo krále. Kněží tak zajišťovali pomoc v oblasti právnické, diplomatické, ovládali psaní, čtení a především latinu. A i Vyšehradská kapitula vznikla jako takový pomocný tým pro vedení státu prvního českého krále Vratislava. Od té doby se význam a role kapituly změnila, ale například vytváření zázemí pro kněze vyučující na teologické fakultě nebo péče o Vyšehradský chrám zůstává. Je nám ctí, že jsme k rozhovoru mohli vyzvat děkana kapituly Michala Němečka.







Otče děkane, scházíme se k rozhovoru pro čtenáře našeho bulletinu v době, kdy probíhá oslava největších církevních svátků – Velikonoc. Pro mnoho z nás, kdo nejsme z řad věřících, jsou Velikonoce vnímány spíš jako svátky jara. Můžete nám přiblížit, čím svátky doopravdy jsou?

Velikonoce jsou pro křesťany nejdůležitější svátky z celého roku. Při nich se připomínají události kolem smrti a vzkříšení Ježíše Krista. Právě on je ústřední postavou celého křesťanství. Středobodem je noc ze soboty na neděli, kdy se slaví „vigilie“ vzkříšení. Tento obřad trvá cca tři hodiny, krtí se při tom noví zájemci o život z víry. To je noc všech nocí...

Být děkanem Královské kolegiální kapituly, pod tím si řada z nás neumí představit nic konkrétního. Mohl byste nám popsat například, jak vypadá Váš běžný pracovní den?

Kapitula je de facto kolegiální právnická osoba. Tedy tvořena několika kněžími – kanovníky, kteří se zavázali k vytvoření společenství kolem určitého místa, v našem případě Vyšehradu. Každý z nich má specifické úkoly, u nás jsou nejčastěji vyučujícími na teologické fakultě. Cílem kapitul je podpora místní církve a pak právě nějakého významného místa v zemi. Jeden z kanovníků nese odpovědnost za hospodaření kapituly, což je právě děkan. Vyšehradská kapitula dnes spravuje cca 70 objektů, část z nich získala v „církevních restitucích“, bohužel podle toho objekty vypadají a řada z nich je v kritickém stavu po letité správě různých JZD, resp. státu. Podobně dnes obsluhujeme několik stovek hektarů půdy a další stovky hektarů lesa. Děkan je tedy přítomen na významnějších jednáních ohledně majetku. Např. nyní musíme opravit střechu vyšehradské baziliky a odhadujeme, že náklady vyšplhají na cca 50 mil. Kč. Je to řada jednání s projektanty i firmami, výběrových řízení, hledání sponzorů... Rozpočet opravy daleko přesahuje naše běžné možnosti a mám z toho těžkou hlavu. Samozřejmě nespravuji majetek sám, ale mám na to

tým několika lidí. S tím souvisí vedení této skupinky kolegů, i když jsou opravdu skvělými spolupracovníky! Vedle jednání kolem správy nemovitostí jsem zároveň farář na Vyšehradě, což znamená různé svatby, pohřby, ale i složité životní situace, které se dotknou životů lidí. Samozřejmě pravidelná bohoslužba každý den, kromě úterý. A dosud jsem měl na starost také pastorační oddělení pražského arcibiskupství, které mělo řadu úkolů v podpoře práce našich kolegů kněží a pastoračních asistentů.

Pamatujete si, jaké jste měl sny jako dítě? Čím jste toužil být? Nebo jste měl od začátku jasnou představu, že Váš život bude spjat s církví? Jak na Vaše rozhodnutí být knězem reagovali Vaši rodiče?

O kněžství jsem od dětství opravdu nesnil. To je pro dítě příliš neuchopitelné. Ale v rodině jsme měli kněze, který nesměl veřejně sloužit, komunisté ho v padesátých letech zavřeli. Byl pro nás velkým vzorem statečnosti, víry a také naděje. Nicméně jako kluka mne oslovilo fotografování a přes něj jsem se později dostal ke studiu SPŠ grafické v Praze. Tím se mi pootevřel svět polygrafie. Dodnes mám kus srdce u všeho, co voní tiskařinou. Maturitu jsem dělal v roce 1989, a protože se mi nechtělo na socialistickou vojnu, skončil jsem na ČVUT Fakultě strojní. Nakonec jsem promoval jako strojní inženýr v oboru chemických a potravinářských strojů. Nastoupil jsem do tiskárny, ale to už bylo patrné, že se další kroky budou odvíjet jinak. Rodiče mé rozhodnutí ke kněžství přijali, ale lehké to pro ně nebylo. Jsem jim vděčný za celoživotní podporu.

Není žádným tajemstvím, že uchazečů o povolání ke kněžství je velmi málo, jak Vy sám vidíte v tomto ohledu budoucnost církve?

Myslím, že církev v ČR stojí před velkou transformací. A netýká se to jen interního rozměru církve. Obraz Ladovsky pojaté české vesničky s kostelíčkem uprostřed a staříčkým panem farářem s kostelní zdi je definitivně u konce. Smysluplná



církve není správcem majetků či politickým hráčem, ale společenstvím lidí, kteří žijí společnou vírou. Schází se v určitém místě, a tady se odehrávají jejich životní události, navzájem se podrží, ale také mohou prosazovat to, co je k prospěchu pro široké okolí. A z historie víme, že tato živá společenství rodí zajímavé lidi, kteří se angažují ve světě. Jen vzpomeňte, kolik populárních zpěváků vyrostlo na kůrech kostelů. Podobně dnes snad každá farnost v Praze či Středočeském kraji má ve svém středu právníky, lékaře, učitele, ekonomy... Kněží je opravdu čím dál méně především proto, že se na ně přenáší jiné úkoly, než je skutečné kněžské povolání. Musí plnit role, ke kterým nemají ani nadání ani vzdělání (ekonomové, správci objektů, žadatelé dotací atd.). Také všestrannost požadavků je neúnosná. Předpokládám ale, že tento přechodový stav se jednou vytříbí a kněží opět začnou být lidmi pro lidi a pro naplnění náboženského rozměru společnosti. Kdo nezažil modlitbu s umírajícím, obrácení člověka, který selhal, doprovázení vážně nemocných, přípravy snoubenců či křest dítěte, asi netuší nic o kněžství. Jsou v životě momenty, které bez Boha, víry, liturgie a doprovázení snad ani nejdou přestát. Mnozí lidé mají propojenou představu církve a kostela. Ale to není moc přesné. Církve

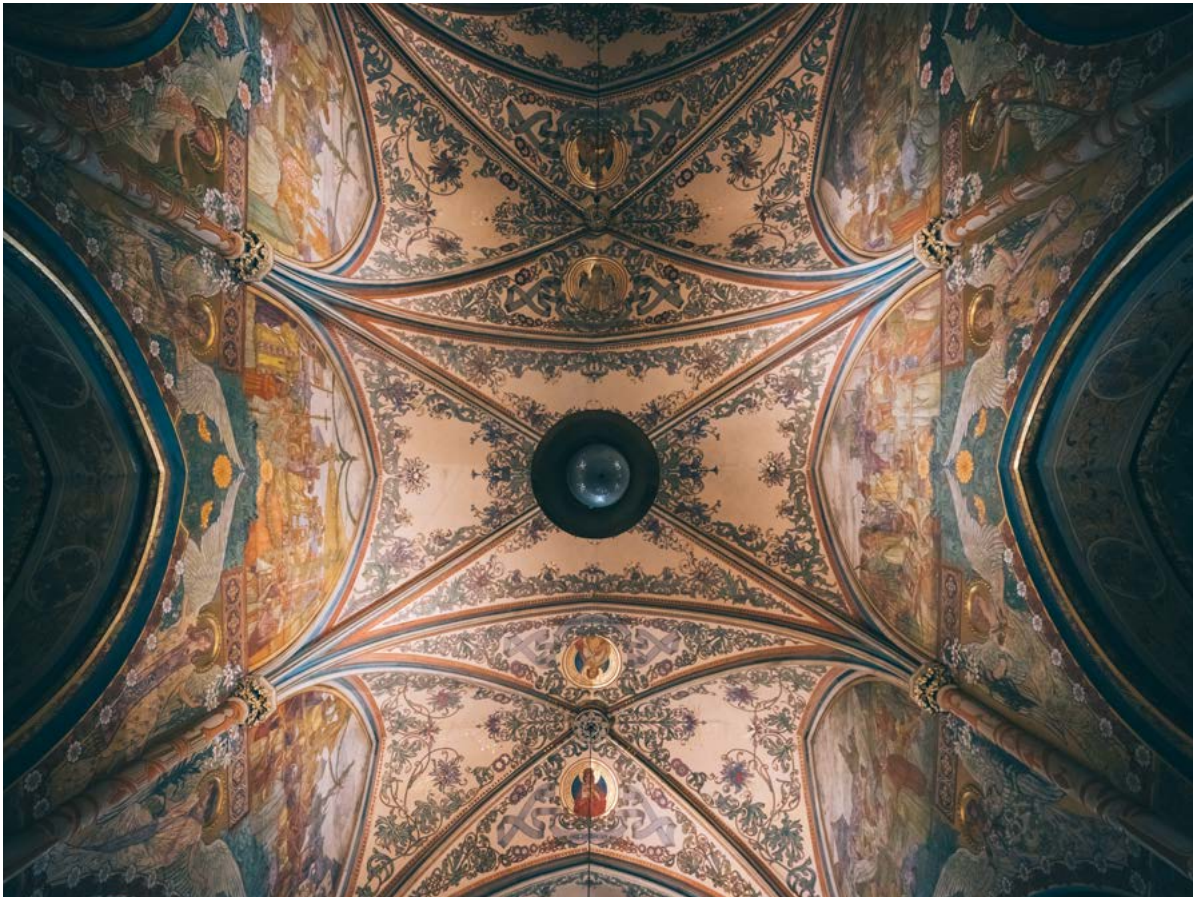
bez kostelů může celkem dobře fungovat a různě ve světě tomu tak je. Ale naopak to nefunguje. Stačí se podívat po Francii.

V minulosti papež František zmínil důležitost žen v církvi. Jak Vy vnímáte jejich úlohu v církvi římskokatolické? Jiné církve, jako třeba církve českobratrská evangelická, farářky mají, myslíte, že i římskokatolická církev se může uchýlit k tomuto řešení?

Myslím, že se tu směšují dvě věci. Kdybyste dnes prošli mnohá biskupství, zjistíte, že nemalou část zaměstnanců tvoří ženy. Podobně i v kostelích je asi více žen než mužů. Tedy ženy v církvi reálně hrají velkou roli a o mnoha věcech spolurozhodují nebo přímo rozhodují. To, co si katolická a podobně i východní církve zachovávají, je kněžství mužů. Možná trochu překvapivě jde o symbol. Totiž kněz v pojetí církve je obrazem Krista. Snad si to můžeme představit jako při představení na divadle, kde mužskou roli hraje žena (i když Jára Cimrman dělal výjimky). Při slavení bohoslužby je to ale podstatné. Trváme na tom, že symbolem či obrazem Ježíše-muže má být muž. Nikoli proto, že by někdo ponižoval ženy, ale proto, že Kristus byl muž



„Kněz v pojetí církve
je obrazem Krista.“



a symbol má být pravdivý, vypovídající. Podobně by asi těžko nějaký muž představoval Ježíšovu matku.

skutečně sílu ani vyjít z domu. Jejich psychika je zradila a roztekla se jako voda.

Současná doba je označována za uspěchanou, neustále se zrychlující. Vliv sociálních sítí zejména na naši mládež se jeví jako nepříliš šťastný, mladí lidé se uzavírají do sociálních bublin, mají potíže navázat skutečné vztahy, dokonce se čím dál tím více mladých lidí potýká a léčí s depresemi. Jak vnímáte tuto situaci a měl byste nějakou radu, jak tuto skutečnost zlepšit?

To je moc vážné téma. Myslím, že zdaleka nejde jen o sociální sítě, které k tomu jen přispěly. Potkávám mnoho mladých lidí, kteří si sahají na život, propadají do nevladatelných depresí, utíkají před světem a to i přes to, že měli milující rodiče a skvělé zázemí. Možná je odpověď v tom, že ač to moc nepřipouštíme, náš svět je nesmírně složitý s mnoha obtížně splnitelnými nároky, normami a požadavky. Díky tomu jsme ho učinili téměř neprostupným. Mnozí mladí lidé si neumí představit, že se tímto pralesem nároků dokáží prodat. Jak se mají rozletět do života? Mnozí zodpovědnější mladí před touto hradbou kapitulují. Přestávají vidět budoucnost, smysl, nějaký splnitelný cíl. Trhá mi to srdce, když vidím krásné mladé lidi, kteří nemají

Když už jsme otevřeli téma sociálních sítí, vnímáme, že hlavně v poslední době se začínají postupně do této platformy aktivně zapojovat i zástupci katolické církve (o. Dr. Zbigniew Czendlik, o. Romuald Štěpán Rob a další), myslíte, že lze evangelizovat i prostřednictvím tohoto komunikačního kanálu?

Myslím, že jsou určití lidé, kteří trpí potřebou být viděni. Ale to je spíš okrajová záležitost. Sociální sítě nejsou žádnou záchrannou světla. Naopak si myslím, že reálnou hodnotou, kterou zrovna církev může nést světu, jsou skutečná živá společenství, kde se lidé fyzicky setkávají. A to od dětí, přes maminky, chlapy až po důchodce. Máte ale pravdu, že by tato živá společenství potřebovala vylepšit znalost, jak využívat sociální sítě pro svoji prezentaci. Mnozí to však de facto nepotřebují. Jinou věcí je, jak svědčit o skutečném obsahu víry. Tady hrají roli opravdové duchovní autority a v tomto smyslu církev bohužel nestíhá moderní společnost. Kvalitní lidé se totiž nepotřebují prodávat. To není komodita na trhu. Pro pochopení víry a evangelia je však třeba takové lidi přesvědčit a snad i jim pomoci, aby přeci přinesli svá srdce do světa. To ale nikdy není lehké.



Nejde si nevšimnout, že jsme značně ovlivňováni tzv. umělou inteligencí. Jak na Vás toto zrychlení doby působí? Dovedete si představit, že byste s pomocí AI sepsal například nedělní homilii?

Myslím, že AI nepotřebuji pro nedělní bohoslužbu. Velkou starost budou mít učitelé, protože mnohé školy celé své umění postavily na seminárních pracích a dnes to bude psát AI a ne studenti. Do škol skutečně vstoupila děsivá krize práce a přístupu. V církvi to jako velké téma nevidím. Pomůže nám dohledávat texty, informace, poučení... Ale zároveň se domnívám, že se začne vracet velká potřeba osobní komunikace, protože nebudeme zvědaví na rozhovory s robotem. Budeme chtít vidět skutečného, zodpovědného a lidského člověka. Tady se vrací role církvi, které po staletí dbají na opravdovost toho, co dělají. Umíte si představit pohřeb s AI? ☺

Zatím jsme mluvili hlavně o Vaší práci. Jistě i ve Vaší profesi je nutný odpočinek. Umíte odpočívat? Jak trávíte volný čas a co patří mezi Vaše koníčky?

Tak to jste mne doběhli. Neumím odpočívat. Není na to čas. Víkendy jsou v podstatě všechny pracovní a své volno mám jeden den v pracovním týdnu. To vím ale já, nikoli klienti či firemní partneři.

A tak je těžké si volno ustrážit. Když už se to podaří, pak musím někam do přírody. A to je pro mne moc cenné. Pomalu není na jih či západ od Prahy turistická cesta, kterou bych neprošel. V zimě, na jaře či v létě. Nejsou to velké cesty, ale je to součást mého dobývání. A samozřejmě se mnou se v batohu pohupuje fotoaparát. Fotek mám tisíce. Přírody, náladových i docela obyčejných momentů. Naše země je tak krásná a my jezdíme daleko do zahraničí, jako bychom před něčím utíkali co nejdál. A přitom za humny je ráj. A pak k odpočinku patří každodenní čas na modlitbu, čas ticha, před Bohem, bez dalších aktivit, televize, internetu.

Velikonoce slavením velikonočních svátků teprve začínají a velikonoční doba trvá až do Svátku seslání Ducha Svatého, tedy přibližně do června. Co byste tedy do tohoto času na rozloučenou popřál našim čtenářům?

Přeji všem čtenářům, aby v tento krásný čas našli chvíli na sebe a na své blízké. Aby pro práci a byznys neztratili sebe sama a své nejbližší. A třeba i chvíli ticha, protože v tichu se setkáváme se sebou samými. Krásné Velikonoční svátky!

Jak OK GROUP vnímají partneri?

Při příležitosti oslav čtvrtstoletí OK GROUP jsme se zeptali členů představenstva několika pojišťoven na tři otázky. Přečtěte si, jak jedním slovem společnost charakterizují a co jí přejí do dalších let.



Allianz pojišťovna, a.s.
Dušan Quis



Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VIG
Pavel Wiesner

*Vzpomenete si na první setkání s OK GROUP?
Co Vás tehdy nejvíce zaujalo a motivovalo
k navázání spolupráce?*

Na první setkání si samozřejmě vzpomenu. Bylo to v Bratislavě, v restauraci Al Faro a měl jsem tu čest a potěšení poobědvat přímo s Radkem Kubišem. Hned po prvních pár větách jsem věděl, že si budeme, minimálně po businessové stránce, velmi dobře rozumět. Rozhovor měl obsah, byl k věci, bylo zřejmé, co je důležité, co je cílem a hlavně byl přínosný pro obě strany. A jak jsem již tehdy předpokládal, Radek se v OK GROUP otiskl plně, a tak jsem velmi rád, že můžeme spolupracovat se společností, která má jasný cíl, zabývá se podstatnými věcmi, váží si vzájemné obchodní spolupráce, je náročná na sebe i na ostatní obchodní partnery, váží si svých klientů a tvoří ji lidé, pro které je dobře odvedená práce na prvním místě. Věřím, že dnes mohu říci, že nejsme jen oboustranně úspěšnými obchodními partnery, ale stisk ruky, dané slovo a vzájemná upřímná podpora z nás dělá i opravdové přátele.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

STRATEGIE

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

VÍTĚZSTVÍ

*Čím je podle Vás OK GROUP v pojišťovnictví výjimečný
a jaké jeho vlastnosti byste vyzdvihl?*

Se společností OK GROUP spolupracujeme již dlouhou řadu let a naše spolupráce je od svého počátku na té nejvyšší úrovni. Základním stavebním kamenem úspěchu každé společnosti jsou lidé. V OK GROUP pracují velcí odborníci, šikovní obchodníci i výborní manažeři. Dohromady tvoří sehraný tým a firma zaujímá významné místo na českém pojistném trhu. Radka Kubiše znám velmi dlouho a je to člověk ohromně pracovitý, který má jasnou vizi a cíl. Díky nesmírné vůli, odvaze a pracovitosti dokázal vybudovat velkou a uznávanou společnost. Svou výjimečnost dokazuje OK GROUP tím, jak výrazným a pozitivním způsobem se dokázal zapsat do českého pojišťovnictví, k čemuž Radkovi ze srdce blahopřeji.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

PRACOVITOST

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

ÚSPĚCH



ČSOB Pojišťovna, a. s.
Jiří Střelický

Můžete vyzdvihnout nějaké významné události, které byly důležité pro společný růst?

OK GROUP velmi zapracoval na IT digitalizaci a z pohledu zvenku stále zlepšuje svůj image a firemní kulturu. U OK GROUP je vidět velmi silné propojení s klientem, což vede k dalšímu růstu. Za ČSOBP považují za důležité zlepšení regionální přítomnosti – v rámci makléřského businessu vznikly samostatné regiony Olomouc, Plzeň, České Budějovice. Dlouhodobá strategie naší pojišťovny v zemědělském pojištění pak dále pomáhá společnému obchodu.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

Pokud jedním, tak **HOUŽEVNATOST**. Pokud mohu připojit více, tak PARTNER, TRADICE, RODINA.

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

Pokud jedním, tak **VYDRŽET**. Pokud mohu více, tak přidávám ENERGIE, VÁŠEŇ.



Direct pojišťovna, a.s.
Michal Řezníček

Existují nějaké vlastnosti, kterých si na OK GROUP vysloveně ceníte? Ovlivňují nějak Vaši spolupráci?

Tah na branku, férovost, spolehlivost. Ano, ovlivňují, rád spolupracuji s lidmi, kteří drží slovo a mají drive.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

ENERGIE

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

ÚSPĚCH



Generali Česká pojišťovna a.s.
Roman Juráš

Můžete se podělit o nějaký konkrétní projekt nebo nějakou situaci, jež Vám připomínají společný úspěch s OK GROUP?

Naše úspěšná spolupráce s OK GROUP je založena na správně rozsáhlého portfolia obsahujícího mnoho různorodých obchodů, přičemž stále dokážeme společně dosahovat růstu a objevovat nové příležitosti na trhu. Oceňujeme i propojení v oblasti rizikového managementu – kde společně u klientů hledáme způsoby a opatření, jak různá rizika zmírnit, a přinést tak lepší pojistná řešení. Příkladem je spolupráce v oblasti střešní fotovoltaiky.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

SÍLA

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

RŮST



Kooperativa pojišťovna, a.s., VIG
Jiří Sýkora

Jaké jsou podle Vás klíčové aspekty, které klienti oceňují na službách OK GROUP?

Oceňuji širokou nabídku služeb v rámci OK HOLDING, počínaje nabídkou retailových produktů, přes dotace až k pojištění zemědělců. Svým stávajícím i potenciálním klientům poskytuje OK GROUP kvalitní a odbornou péči. Tyto aspekty ovlivňují i naši spolupráci. Jsme rádi, že můžeme rozvíjet náš společný business poskytováním kvalitních produktů s profesionálním servisem.

Jak byste definoval OK GROUP jedním slovem?

RODINNÁ FIRMA

Co byste popřál OK GROUP jedním slovem?

ÚSPĚCH



Z BLÍZKA

Od podnikání s motocykly, přes hotelnictví až k obnově historického zámku

0

Po úspěšné éře hotelů Galant se rozhodli přijmout výzvu stát se majiteli zámku Světlá nad Sázavou. V rozhovoru Jiří a Marta Marianovi prozrazují, jak se s rodinou vyrovnali s výzvami podnikání v chráněné památce a co přinesou nové expozice a projekty pro návštěvníky.

15



Pane Mariane, 34 let v hoteliérství, to je poměrně dlouho, nicméně za tu dobu jste v rámci rodinného podnikání prošli i dalšími odvětvími, které z nich Vás překvapilo nejvíce?

Náš rodinný podnikatelský život byl opravdu pestrý. I před rokem 1989 jsme se kromě pracovního úvazku snažili uživit mimo běžný režim v „druhém plánu“. Každý den měl dvě pracovní fáze, dopoledne zaměstnání, odpoledne další směna, ta domluvená. Moje žena (středoškolská profesorka) doučovala děti, já (strojný inženýr) jsem učil po práci v autoškole, společně jsme pěstovali na naší zahradě ve skleníku tisíce narcisek k MDŽ a pelargonie na jaro. Ve zbytku sezony skleník vydal dostatek zeleniny nejen pro celou rodinu. Přebytky jsme úspěšně prodávali na „komunistickém trhu“. Moje manželka byla srdcem i duší kantorkou, ze školství odcházela těžko, ale nakonec ji hoteliérství pohltilo.

Já jsem vystřídal několik zaměstnání, nejvíc adrenalinu jsem zažil jako redaktor televizních novin v ekonomickém zpravodajství. V prvních polistopadových létech jsem byl spolujatelem Cyklocentra, úspěšného obchodu s koly. V době největší slávy jsme měli velkoobchodní sklad a více než 50 obchodů po celé republice – dnes by se jim říkalo frančízové. Ke kolům jsme přidali motory

a dosáhli jsme až na zastoupení Yamaha Europe pro Československo. Yamahu jsme tenkrát vytáhli v Top motorcycles na první místo – i před Hondu. Hotelnictví a hlavně budování nových kapacit mě však natolik pohltilo, že jsem musel tuto aktivitu bohužel ukončit. Ale v Braníku u městského okruhu největší sídlo motocyklového obchodu v Čechách žije stále.

Co rozhodlo o tom, že mezi nimi zvítězilo hoteliérství?

Okamžité cash flow. Jako hranici v přemýšlení bereme listopadovou revoluci. Před ní jsme byli poslušnými zaměstnanci, po ní začínajícími kapitalisty, ovšem s mnohem větší a nekonečnou zodpovědností a pracovním nasazením. Samozřejmě se to týkalo nejen nás dvou, ale i obou synů, kteří během studií vydatně pomáhali. Málo prostředků, ale hodně nápadů nás nakonec vždy přivedly k úspěšným výsledkům.

S ubytovacími službami jsme už vlastně začali dávno před Listopadem. Tenkrát k nám do nového rodinného domu přijížděli zahraniční hosté organizovaní přes Čedok. Zvláště tehdy se nám otevíral nový svět, uplatňovali jsme i znalost cizích jazyků a vůbec nás velmi bavilo být pohostinní. Ráno jsme za jeden pokoj dostali od Čedoku 75 Kč za noc, což za měsíc byl další průměrný plat. Takže jsme do ro-



diny už nevydělávali jen dva, ale tři! A tehdy to bylo sakra vidět. A proto, když jsme se mohli rozhodnout, co budeme po roce 1989 dělat, přemýšlet jsme ani nemuseli. Tato činnost nás bavila, a proto jsme hned v dalším roce zrekonstruovali zakoupenou vilu na penzion s devíti pokoji. Kapacita však brzy nestačila, a tak jsme každé dva roky navyšovali počet domů i pokojů, až nakonec nebylo kam se v Praze rozšiřovat. Proto jsme zakotvili v roce 2003 na jižní Moravě v Mikulově. Tam jsme si mohli vybrat: být vinaři – založili a nakoupili jsme vinohrady a začali hospodařit na 32 ha vinic, nebo začít i tam hoteliérskou činnost. A protože jsme se domnívali, že ji umíme, vybudovali jsme hotel pro 1 000 hostů ve vinařství a vinařství v hotelu.

Dlouhou dobu jste vedli hotely pod značkou Galant – v Mikulově a Lednici, které jste předali vašemu synovi. Co vás vedlo v roce 2022 k rozhodnutí koupit si zámek? Měli jste hned při první návštěvě areálu jasné plány, jak život na zámku oživit?

Dlouho a na několik pokusů jsme se snažili v našich 60 letech hotel předat mladším. Bohužel, ani jeden ze synů nechtěl celé břímě přijmout, také proto, že měli malé děti a pro rodinný život je práce v hotelu zdrcující. Hotel se nikdy nezamyká, tudíž ani povinnosti nikdy nekončí. Ani žádný ze zaměst-

nanců neměl předpoklady k samostatnému řízení hotelu. Všem tehdy něco chybělo. Prosperující hotel jsme tedy předali na základě manažerské smlouvy profesionálům. Byli jsme důvěřiví a naivní. Během necelých tří let z fungujícího amatérského podniku dokázali „profesionálové“ udělat krachující podnik, kterému už žádný dodavatel neprodal zboží na fakturu, podmínkou byla jediné platba v hotovosti. Na nic jsme nemohli čekat a rychle jsme museli převzít hotel zpět do svých rukou. Nakonec se starší syn rozhodl a záhy převzal celé řízení hotelu a dělá to dobře. My jsme však najednou byli bez práce, a tak jsme hledali náplň pro náš volný čas. Přes všechna hledání a impulsy jsme ze zvědavosti přijeli na zámek, abychom se informovali. Ta návštěva však byla osudová! Zámek nás oba poohltil po několika minutách a byli jsme rozhodnutí. Být součástí dlouhé historie a pokračovat v jeho obnově, to nás nepřestalo bavit doteď. Zámek milujeme, zvelebujeme a jako dítě vychováváme pro jeho budoucnost. Pečujeme o zámek tak, aby dál reprezentoval a těšil návštěvníky.

Podarilo se vám všechny plánované projekty úspěšně realizovat? Co vše zámek ještě čeká?

Všechny aktivity rozhodně nemůžeme považovat za úspěšné. Ale těch, které neskončily v červených



číslech, bylo víc. A ta poslední – zámek – to je zatím nerozhodně. Zámek nad námi mírně vítězí. Koupili jsme v zásadě stavebně ošetřený zámek, rozhodně ne žádnou ruinu. Ale provozuschopná byla asi třetina podlahových ploch. Ty další čekají na rekonstrukci. V letošním roce dokončíme celé druhé nadzemní podlaží a otevíráme veřejnosti nová zajímavá témata expozic, která stojí za zhlédnutí.

V čem je provozování hotelnictví z hlediska podnikání v chráněné památce specifické?

Je to obor plný překvapení. Myslím, že příkladně spolupracujeme s památkáři, kteří respektují novou potřebu užívání prostor a my respektujeme historii zámku. Ta naopak umocňuje výjimečnost bydlení. V současné době nabízíme 4 apartmány, které jsou sice zařízené v historickém stylu, ale vybavené současným komfortem. Zároveň rekonstruujeme šest nových apartmánů. A snažíme se, aby byl každý jedinečný, aby to nebyly hotelové pokoje, ale tak trochu obývací salony, extravagantní, designové, s nejmodernějším vybavením, včetně finské sauny v jednom z pokojů, otevřené vany v prostoru a spoustou dalších zajímavostí. To všechno v chráněné památce. Dokonce jsme na stěnách objevili pod posledními štuky a umakartovým obložáním nádherné probarvené tvarované omítky. Je to unikát. A samozřejmě se snažíme o jejich záchranu. Kde je vůle, tam se dohoda najde. Tady to zatím tak funguje.

Kam může návštěvník v rámci zámku zavítat? Plánujete v budoucnu zpřístupnění dalších prostor?

Otevíráme celé první patro. To jsou asi dva tisíce metrů čtverečních. Kromě stálých expozic Evropského historického skla po současnost, Historických hodin, První republiky aneb jak se žilo na zámku v první polovině 20. století, Muzea Světelska a Obchod, koloniál a řemesla, bude součástí i zcela nový okruh Historie šlechtických rodů na zámku, Léto se sklářskými mistry a Prodejní výstava orchidejí.

Kde berete inspiraci při plánování nových expozic?

Zatím o inspiraci není nouze. Nápady se nám hrnou tak, že je s nepočteným týmem sotva stíháme realizovat. Neobyčejně úspěšné byly obě loňské „dočasné výstavy“ – České korunovační klenoty i Historie Vánoc a vánočních tradic. S Velikonoce jsme začali sezónu novou prodejní výstavou orchidejí. Spolupracujeme s předním floristou panem Milanem Dopitou z Brna a výstavu ještě obohacujeme o skleněné rarity, které letos uvolňuje Bomma pro účely prodeje formou aukce. Bude tu probíhat přehlídka děl významných světově uznávaných sklářů jako je: V. Klein, P. Hora, K. Valchev, CH.Parriott, F.Janáč. A aby toho nebylo dost, k orchidejím otevíráme zámeckou oranžérii, která je nejen o rostlinách. Jsou v ní i desítky papoušků, křepelek a například i zakrslé hedvábničky. Ozdobou oranžerie jsou zlatí bažanti, v nové voliéře je sedm pávů. Už se těšíme, až se budou procházet po nádvoří.

Sklářský průmysl má ve Světle nad Sázavou dlouhou historii. Odkazuje na ni i jedna z expozic zámku, ve které je na 1 100 předmětů vyrobených v období od baroka po 20. století. Co nabídne plánovaná zámecká brusírna skla?

Ano, to je další novinka – tentokrát už ze zámeckého přízemí. Ke stálé výstavě v Muzeu Světelska přibude i možnost si v takové dílně něco sám vybrousit. Prostory jsou stavebně upravené, brusičské stroje uskladněné – stačí je jen instalovat a spustit. Očekáváme velký zájem veřejnosti i sklářů, kteří budou moci v naší dílně své umění předvádět.

Rádi spolupracujeme s místními sklárny, a proto většina zámeckých lustrů je ze sklárny Bomma a nápojové sklo, které používáme v kavárně a restauraci, pochází z Crystal – Bohemia.

Trvalá výstava historických hodin musí být náročná z hlediska seřizování při jakékoliv změně času. Jak to v praxi probíhá?

O hodinách lze také dlouho mluvit. Expozice hodin je zapůjčená od UMPRUMu a exponáty jsou



„Představu, že zateplujeme fasádu polystyrenem a na střechu dáváme fotovoltaiku a přitom se památkářovo oko rosí vztekem, jsme rychle opustili.“



většinou v uzamčených vitrínách, takže tyto hodiny jen zachycují vývoj hodinářského umění. Ale byla by to smutná výstava bez tikání a zvonění. Proto jsme sami nakoupili asi 15 stojacích hodin, které natahujeme, jsou funkční, a proto o různé zvonkohry hodinových strojků není nouze. A klidné pohyby velkých kyvadlových závaží dodávají tu správnou atmosféru.

V roce 2013 jste vyhráli soutěž E.ON Energy Globe Award, a v roce 2016 váš projekt efektivního využití energií v hotelu Galant v Mikulově skončil mezi TOP 3 světovými projekty v soutěži ENERGY GLOBE award. Kde se berou nápady na tyto projekty?

Není to jen o nápadech, je to nutnost k přežití. A to jsme tehdy ještě nevěděli nic o energetické smrti, kterou prožíváme nyní. Jak se nám teď hodí, že veškerou energii otáčíme v hotelu dvakrát. A to i vodu. Dávno před dešťovkou jsme budovali hotel se dvěma systémy rozvodů. Už víc než 15 let splachujeme přečištěnou užitkovou vodou.

Lze tyto nápady využít i v chráněné památce, kterou zámek Světlá nad Sázavou je?

Zpočátku jsme byli nervózní. Představu, že zateplujeme fasádu polystyrenem a na střechu dáваме fotovoltaiiku a přitom se památkářovo oko rosí vztekem, jsme rychle opustili.

Ale už víme, co dělat. Jsme rádi, že je to opět unikátní projekt, ale hlavně je opakovatelný pro velkou většinu památkových budov. Máme první výsledky, brzy je zveřejníme.

Překvapilo vás o kolik je složitější nechat pojistit zámek?

Snad ani tak nejde o pojištění vlastní budovy zámku... Mnohem složitější je stanovit cenu historických předmětů. Jak oceníte dveře neocenitelné hodnoty, které jsou ze 16. století? A co se stane, když shoří? Takových dveří máme 11! Velkým problémem jsou sbírky, které vystavujeme. Ty zapůjčené i vlastní. Tam to opravdu není jednoduché a musejí se hledat formy, jak zajistit jejich bezpečnost a budoucnost.



OK GROUP

očíma zakladatele

Společnost OK GROUP se za čtvrtstoletí vypracovala na špičku v oblasti pojišťovacího makléřství a dnes je symbolem kvality, důvěry a inovací. Jak vznikla? Co stojí za jejím názvem a jaké jsou její kořeny? Pojdme se společně s Radkem Kubišem podívat na cestu, kterou prošla od svého zrodu až po současnost.

Radku, jaká byla Vaše pracovní historie a profesní činnost předtím, než jste založil pojišťovací společnost?

Po ukončení Vysoké školy zemědělské jsem se rozhlížel po práci ve svém oboru, tedy v zemědělství. Psal se začátek roku 1990, bylo těsně po revoluci a o zemědělského inženýra nebyl v této době, kdy se rozpadala většina zemědělských družstev, valný zájem. Na rok jsem zakotvil jako agronom ochrany a výživy rostlin v JZD Ratíškovice v okrese Hodonín. Já ale potřeboval finančně zajistit rodinu, a tak jsem si našel lépe placenou práci. Přesně 12 měsíců jsem den co den fáral do 11. patra dnes již bývalého dolu Jana Švermy v Ostravě. V únoru 1992 jsem nastoupil do České pojišťovny, kde jsem setrval až do listopadu 1999.

Prozradíte nám, kde došlo k prvnímu setkání s Milanem Ondrou, který byl Vaším dlouholetým společníkem ve společnosti OK GROUP?

Poprvé jsme se setkali v únoru roku 1992. To jsem nastoupil na pozici likvidátora technických škod do České pojišťovny na agentuře Brno a Milan tam pracoval taktéž jako likvidátor plodinových škod pro oblast Blanska.

Co bylo impulsem nebo první myšlenkou, která vedla k založení společnosti?

Tak to vím naprosto přesně. Bylo to v době, kdy jsem v České pojišťovně fungoval jako šéf zemědělské agentury Brno a stalo se tak v podniku Agromonet v Moutnicích, což byl jeden z našich

„Nese-li firma vaše jméno,
máte zodpovědnost absolutní,
tedy za všechno a za všechny.
Cokoliv ostatního je alibismus.“

zemědělských klientů. V Agromonetu požadovali výměnu pracovníka likvidace pojišťovny, kvůli jeho ne-úplné kompetentnosti. Pokyn od mého nadřízeného zněl jednoznačně zamítavě: klienti si přece nebudou vybírat, kdo bude řešit jejich pojistné události!

To pro mě bylo jasným impulsem. Vnímám jsem, jak se doba mění, jak se mění pojistný trh, jak se mění potřeby klientů. Ptal jsem se sám sebe, jestli chci i nadále pracovat v této organizaci a za těchto podmínek, nebo chci zastupovat klienty vůči pojišťovnám tak, aby si skutečně sami mohli vybrat, s kým chtějí spolupracovat a za jakých podmínek.

Vybrat název společnosti není někdy jednoduché. Jakou cestou jste šli, aby vznikl název OK GROUP?

To bylo zcela otevřeně věcí náhody. O založení společnosti jsme samozřejmě požádali našeho tehdejšího právníka. Ten, když se chvíli díval na naše jména, navrhl, že název společnosti by se mohl skládat z počátečních písmen našich příjmení a jeho oblíbeného slova „GROUP“. On totiž pomáhal založit více společností, jež měly v názvu slovo „GROUP“. Nám se tento název líbil. Je v něm jistá symbolika, že se značkou OK je skutečně vše OK, chcete-li „v pořádku“. A to si neseme dodnes.

Abych byl naprosto upřímný, a se skromností sobě vlastní, musím přiznat, že jsem chvíli přemýšlel, že vzhledem k mým vůdčím schopnostem by mělo být pořadí jmen spíš Kubiš – Ondra. Nakonec jsem ale uznal, že název společnosti „KO GROUP“ by opravdu nebyl optimální. Takže jsem poprvé a naposledy přenechal první místo svému společníkovi a svoje „K“ odsunul na druhou pozici. ☺

Kdy jste se rozhodli s Milanem Ondrou přijmout prvního zaměstnance a posílit tak fungování společnosti?

Ono to takhle optimistické nebylo. Když jsme se s Milanem rozhodli opustit Českou pojišťovnu a osamostatnit se, řekněme si otevřeně, že v pojišťovně opravdu „nebyli rádi“. V počátečních soubojích se nás, odpadlíky, snažila Česká pojišťovna existenčně zničit, a to maximálním vylevňením pojistného u našich klientů, tedy u klientů, kteří s námi také odešli. Díky tomu jsme se dostali na poměrně nízký základ pojistného ve správě, přesněji nějakých 18 mil. Kč. Přemýšleli jsme s Milanem, jak vůbec dál. Mohli jsme si dovolit pouze jednu pracovní sílu, a to jen na poloviční úvazek. A o tenhle „job snů“ měla zájem v podstatě pouze jedna adeptka, Vladka Ševčíková, což byla Milanova sestřenice, která k nám tedy v lednu 2000 nastoupila.



Společnost na trhu stále roste a prosperuje, což je skvělé. Je však nutné být stále ve střehu. Do jakých změn nebo inovací investujete čas nebo finance, aby OK GROUP udržel konkurenceschopnost na trhu?

Nikdy jsem se nezabýval změnami a inovacemi, které musíme provést. Pro mě byla a stále je zásadní jedna věc: vždycky, ať už v době, kdy jsme vznikli, nebo později ve velikosti 40–50 zaměstnanců, prostě úplně vždy jsem sledoval první desítku, možná spíš první pětku makléřských společností a zajímalo mě, co to je za společnosti. Snažil jsem se dostat k informacím, jak to dělají, jak řídí svá vnitřní oddělení, co stojí za jejich úspěchem u klientů, na trhu. Tohle jsem chtěl poznat, pochopit a překonat. Nabídnout víc.

V přímé úměře s nárůstem pojistného kmene jsme začali postupně budovat i naše zázemí. Bylo mi jasné, že nemůžeme existovat bez IT oddělení, bez upisovatelů, bez likvidátorů. To byly v podstatě první profese, které jsme obsazovali. A také jsem velmi rychle pochopil, že pokud nebudeme fungovat a spolupracovat s pojistiteli napřímo, to znamená s neustálým osobním kontaktem v rámci obchodních jednání, nemůžeme do budoucna uspět. Takto jsme získávali pravidelné a aktuální informace, kam se trh v oblasti pojišťovnictví, jak už z pohledu klientů, makléřů či pojišťoven, bude ubírat.

A jedním z klíčových faktorů bylo bezesporu i to, že jsme si nikdy nevypláceli přemrštěné odměny a veškeré volné finance jsme investovali zpět do společnosti.

Růst a úspěch společnosti Vás určitě formuje a staví do různých, ať už příjemných nebo nepříjemných, situací. Jak se změnila Vaše role a zodpovědnost jako majoritního vlastníka od založení firmy až po současnost?

Neřekl bych, že se moje role a vlastně i zodpovědnost nějak zásadně proměnila. V podstatě od začátku jsem zodpovídal za obchod, o podporu obchodu a likvidaci pojistných událostí se staral Milan. Poměrně záhy po založení společnosti přišel do firmy tehdy mladý a nezkušený Jan Maloch. Jak s oblibou uvádím, a mohu si to takto dovolit říct právě proto, že vím, že Honza to se svým nadhledem a smyslem pro humor unese, pokud se businessu týká, učil jsem ho jíst vidličkou a nožem. ☺ Honzu jsme si obchodně vychovali a stal se nejen naším „consigliere“, tedy pravou rukou, ale také společníkem.

Já od počátku udával obchodní strategii, nejprve v rámci OK GROUP: rozvoj, nákupy, budování sítě vázaných zástupců, budování pobočkové sítě, vstup na slovenský trh, později v rámci celého uskupení OK HOLDING.

A kdybych se měl vrátit ještě k té zodpovědnosti: nese-li firma vaše jméno, máte zodpovědnost absolutní, tedy za všechno a za všechny. Cokoliv ostatního je alibismus.

Mezi aspekty úspěšného podnikání určitě patří také důvěra a spokojenost. Jak si je udržujete u klientů?

Zásadní pravidlo, které ctím, je klientům nikdy nelhat a neslibovat nereálné. Klient vždy musí vědět a cítit, že stojíme za ním a že pro něj uděláme maximum možného, jak už obchodně, tak při likvidaci škodných událostí a řešení jeho oprávněných požadavků.

Abychom se mohli o klienta starat, krýt jeho pojistné zájmy, musíme ho znát a znát také rizika. A jsem přesvědčený, že od stolu klienta nepoznáte. Musíte s ním být v neustálém kontaktu, věnovat se mu, věnovat mu svůj čas a zájem. Protože když to neuděláte vy, najde se někdo jiný, kdo za ním zajede a zeptá se, co potřebuje.

Není to o ničem jiném než o otevřenosti a pravidelném kontaktu.

Zabrousíme více do personalistiky a zajímá nás, jak Vy vnímáte novou nastupující generaci na trhu práce?

Pamatuju si, jak v mých -nácti žehrali rodiče na moji generaci, na to, jací jsme a že to za jejich mládí nebylo. Takže je logické, že i já jsem k novým generacím poměrně skeptický. Zásadní rozdíl, řekl bych problém, vidím v tom, do jaké doby se mladší generace narodily: do doby hojnosti, dostatku, respektive nadbytku. Nikdo dnes nemusí o nic „bojovat“, existenční věci jsou samozřejmostí. S tím však jdou ruku v ruce ambice, snaha něčeho dosáhnout, být v něčem dobrý, lepší, nejlepší... Neochota podstoupit riziko, nepohodlí, překonat strach... Jenže právě tohle nás posunuje dál a dělá život pestrým.

Vlastně mi jakési generační škatulkování vadí. Jsem připraven podporovat, uznávat a obdivovat člověka z jakékoliv generace, který má chuť přemýšlet a pracovat.

Vaše odpověď na naši další otázku může být i motivací pro naše stávající nebo budoucí kolegy. Jak vidíte budoucnost společnosti OK GROUP v kontextu tržních trendů?

Optimisticky! A to z mnoha důvodů: sledujeme, co se děje na trhu jak v zahraničí, tak v česku a pravidelně a zásadně investujeme. Investujeme do IT, do technologických inovací, do našeho zázemí, do vzdělávání i do lidí. Ale naši hlavní devizu vidím jinde: nás naše práce a podnikání opravdu baví.

Obrovská pracovitost, soutěživost a velkorysost = tři klíčové vlastnosti, které zřejmě nejlépe vystihují Radka Kubiše. Přidáte-li schopnost rychle se rozhodnout, nadchnout ostatní pro svůj nápad a talent vybrat si ty správné lidi, recept na úspěch máte zaručen. Svou invencí a manažerskými schopnostmi vybudoval významné uskupení OK HOLDING. Má tři syny, z nichž dva se již řadu let aktivně podílejí na řízení holdingových společností. Se stejným elánem, s jakým se vrhá do businessu, se věnuje i svým četným zálibám, zejména vojenské historii, výtvarnému umění, hře na klavír, plavání a cestování.

Kontrola? Už zase?



Zleva: Martin Černík,
Igor Bílovský a Tomáš Taufer

„Nedávno u mě byla na inspekci Česká národní banka a tento měsíc mě čekají další tři kontroly ze strany pojišťoven.“ Velmi podobná slova se z úst samostatných zprostředkovatelů pojištění ozývají stále častěji. Čím to a co s tím?

Kontrola pojišťovacích zprostředkovatelů dozorovým orgánem je na tuzemském trhu „evrgrýnem“ a není mnoho společností, které by si touto zkušeností již neprošly. U některých se jednalo o bezproblémovou záležitost, jiné dopadly o poznání hůře.

A aby toho nebylo málo, novým trendem posledních let je, že průběžné kontroly neprovádí jen Česká národní banka, ale i většina pojišťovatelů. Obvykle se však nejedná o hloubkové zkoumání každé směrnice či záznamu z jednání, ale o jakousi konzultaci, co všechno ještě není, dle výkladu daného pojistitele, úplně „tip top“. Tyto kontroly mají bezpochyby svá pozitiva a mnohé makléře zavčas a „beztrestně“ upozorní na slabá místa, která

je potřeba opravit. Problém nastává v okamžiku, kdy povinnost kontroly zprostředkovatelů aplikují všichni pojistitelé najednou nebo například v rozmezí dvou měsíců. Každé jedno taktové sezení vyžaduje několikahodinovou přípravu, sumarizaci dokumentů, přichystání vybraných pojistných smluv a mnoho dalšího. Tedy poměrně hodně času, který makléři bude chybět v rámci akvizic nebo servisu stávajícího portfolia zákazníků. Obzvláště to pak platí v momentu, kdy se v daném období jedná o třetí nebo čtvrtou kontrolu v řadě.

„V OK BROKERS vnímáme tuto situaci jako značně nekomfortní, proto jsme na konci loňského roku vymysleli model, který našim partnerům přípravu na každé takové jednání zredukuje na několik málo desítek minut,“ konstatuje Tomáš Taufer, provozní manažer.

„Od ledna 2024 s touto novou službou u partnerů aktivně pracujeme a je nám velkým potěšením, že jsme se ani jedenkrát nesetkali s negativní reakcí. Je však pravdou, že každá spolupracující firma má svá individuální specifika, a proto prvotní nastavení vždy vyžaduje určitou součinnost jednatelů. Na druhou stranu, za ten ušetřený čas a potenciální komplikace to bezesporu stojí,“ dodávají obchodní manažeři Igor Bílovský a Martin Černík.



Rok 2024 je plný jubileí. V únoru dosáhla 20 let společnost CLARO, 26. dubna je výročím čtvrtstoletí OK GROUP, v srpnu to bude 15 let od založení společnosti Agroteam CZ a stejné jubileum čeká v září také OK KLIENT. A jelikož ke každé oslavě patří gratulace, požádali jsme 25 našich kolegů aby popřáli nejstaršímu oslavenci OK GROUP, a při té příležitosti se s námi podělili také o zajímavé zážitky.



Pavel Bárta

Když jsem se v závěru roku 2020 domlouval s Radkem Kubišem na podmínkách mého nástupu do OK GROUP a mimo jiné jsem se zabýval výhledem do budoucnosti, tak mi Radek suše sdělil, že se chystá pracovat ještě dalších 20 let, takže já s ním budu pracovat minimálně stejně dlouho.

Jak říkáme my Sparťani: SPARTA FOREVER!!!

Tak já přeji OK GROUP FOREVER!!!



Pavla Bělská Juranová

S oběma pány Ondrou i Kubišem jsem se znala ještě před založením oslavenkyně. Moje vzpomínka na společnost OK GROUP je spojena s jejich prvním novoročním přáním, které jsem od nich dostala. Byl na něm vyroben nádherný velký žralok a napsáno, že se jedná o novou rybu v pojišťovacích vodách. A v tomto duchu bych chtěla společnosti popřát, ať je i za dalších 25 let stále tou velkou, dravou, zdravou a úspěšnou rybou nejen ve vodách českého pojistného trhu.

Jana Doleželová

Přeji, aby se i v dalších letech OK GROUP rozvíjel tak, jako doposud, k tomu spoustu spokojených klientů, vázaných zástupců i zaměstnanců, a hlavně aby všem připadala naše práce smysluplná a přinášela radost.

Zdena Dufková

Letos to bude již 13 let, kdy jsem nastoupila do této úspěšné a dravé společnosti. Tehdy jsme hledali prostory pro novou pobočku a dnešní velikán mezi makléřskými firmami se v Praze teprve rozkukával. Poznala jsem obrovské pracovní nasazení a ctířádost Radka Kubiše, laskavost Milana Ondry a obětavost všech lidí kolem těchto dvou zakladatelů OK GROUP, z nichž velká část je stále věrná této společnosti, především ti z Brna.

25 let je krásné období v mladém lidském věku, kdy se tvoří vztahy, rodiny.

25 let od založení společnosti je již období, kdy je možné se ohlédnout a účtovat. V případě OK GROUP je to období velkého rozvoje, vzestupu, mnoha úspěchů a překonaných překážek.

Již několik let se snažím odejít a užívat si důchodový věk, ale zatím jsem to úplně nedokázala. Bez této práce a mnoha kolegů by mi něco chybělo, život by byl prázdnější, jako kdybych se dostala na vedlejší kolej. Tak mě tato společnost a její lidé pohltili.

Krásné je, že v OK GROUP již vyrostla a stále roste nová generace schopných, dravých a šikovných mladých lidí.

Ti stále mají svého rádce a moudrého člověka, který jim bude dále ukazovat cestu k dalšímu zdolávání dobře promyšlených cílů. Ať se vše daří.

Karel Hlavička

Všem v OK GROUP přeji zdraví, štěstí a sluníčko, ať si vždy uvědomí, že na nic nejsou sami.

Zábavný zážitek byl, když jsme s kolegou Karlem a naším klientem projednávali jeho mezinárodní pojistný program, kde v pojištění majetku bylo uvedeno riziko výbuch sopky. Klient trval na vymazání uvedeného rizika, jelikož žádnou činnou sopku v ČR neviděl a my jsme se mu snažili vysvětlit, že to nemá vliv na pojistné a že to tam musí být uvedeno.

Lukáš Horáček

Bylo jaro roku 2016, cca 17:30 hod. Jako KAM České pojišťovny jsem jel spokojeně z práce domů, když tu mi volá neznámé číslo.

„Kubiš, dobrý den. Potřebuji se s Vámi potkat.“

„Dobrý den, ano, můžeme. Nějaký problém v OK KLIENT nebo CLARO?“

„Ne, jde o něco jiného. Můžete v pondělí?“

„Ano, můžu, v kolik a kde se potkáme?“

„Od tří do šesti mám angličtinu, takže potom. Demlova?“

„Dobře, není problém, píšu si.“

„Fajn, domluva. A poslední dotaz, co si dáte na snídani?“

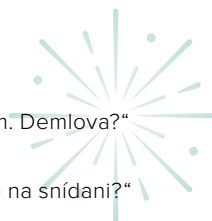
„Pardon, my budeme v šest večer snídat?“

„Ne, potkáme se v šest ráno! To jste špatně pochopil...“

„Vždyť jste říkal, že máte od tří do šesti angličtinu.“

„Ano, tři hodiny angličtiny a pak se potkám s Vámi. Proč se divíte?“

Přesně takto vypadal můj první kontakt s panem Kubišem, ze kterého se nakonec vyklubala pracovní nabídka v OK BROKERS.



Mé přání k 25. narozeninám je poměrně jednoduché a zároveň všeříkající. Přeji nejen společnosti, ale i jejím majitelům, především pevné zdraví a ať svou „mateřskou roli“ zvládají se stejným nasazením ještě minimálně jednou tak dlouho!

Petr Horáček

Dotuje se do doby vzniku první podoby OK HOLDING, kdy se ke mně doneslo, že součástí bude i Steiner a Makovec – radoval jsem se, že OK GROUP jde správným směrem do potravinářství a určitě budou i naturální požitky, než mi Tomáš Rulc vysvětlil, že nejde ani o řezníka, ani o pekaře, ale o makléřskou společnost z Čech.

Přeji dobré lidi uvnitř, kteří budou myslet, jednat a chovat se jako OK GROUP.

Libor Horejš

Gratuluji k 25. výročí založení makléřské firmy OK GROUP a jsem rád, že mohu být součástí takto úspěšného uskupení!

S vděčností vzpomínám na všechny výzvy, které jsme společně překonali a přestože jsme čelili mnoha zkouškám, vždy nás to posunulo dál a jsme o to silnější.

Přeji si, aby firma nadále rostla a inovovala, přinášela prosperitu pro nás i naše klienty a hlavně si zachovala tvář rodinné firmy, kde slovo platí na podání ruky!

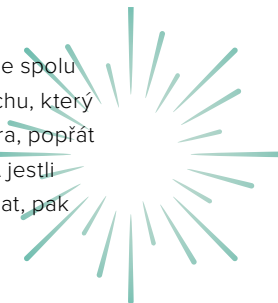
Gratuluji k této významné události a věřím, že budeme pokračovat v úspěchu s ještě větší energií a závazkem do dalších let.

Naše cesta teprve začíná a těším se na všechno, co nám budoucí léta přinesou.

Vlastimil Janoušek

Čtvrt století... Uteklo to jak voda a těším mě, že jsem mohl být od samého začátku u toho. Nejdřív jako zaměstnanec spolupracující pojišťovny, o něco později pak už jako součást holdingu. Majitelé, zaměstnanci i všichni ostatní mají můj stálý obdiv, kam se firma za tak krátkou dobu

vypracovala. A velké díky za to, co všechno jsme spolu prožili. Chtěl bych za celou svoji rodinu i za bráčku, který nám určitě drží palce bohužel už jen někde shora, popřát spoustu dalších úspěchů a zdolaných milníků. A jestli má někdo něco velkého v této zemi ještě dokázat, pak věřím, že je to Radek Kubiš a OK GROUP!



Tereza Kopicová

Rok 2024 představuje zvláštní milník v historii společnosti OK GROUP. My všichni zde s vděčností slavíme 25 let oddané týmové práce, neochvějného nasazení a nespočet úspěchů. Jsem ráda, že jsem součástí této firmy a těším se na roky příští. Vám všem, celé společnosti OK GROUP přeji, ať další léta jsou plná setrvalého růstu.

Zdeněk Kučera

Přeji samozřejmě další úspěšné roky na trhu, mnoho spokojených klientů a setrvalý růst.

Ať je firemní barva British Racing Green zárukou, že bude na trhu zaujímat vždy nejvyšší příčky.

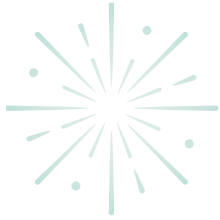
Ať žádná překážka na cestě k vítězství není dost vysoká.

Jitka Maťková

Letos oslavím výročí deset let od doby, kdy jsem poprvé vstoupila do dveří naší kanceláře. Už dávno nejsem benjamínkem, protože naše pobočka i celá společnost se rozrůstá, nabírá nové kolegy, bohatne o nové zkušenosti a získává nové klienty. Vůbec mi ale nevádí, že už nejsem nejmladší na pobočce, alespoň nejsem první na řadě ve vaření kávy pro návštěvy. ☺ Přeji Ti OK GROUP do dalších let sílu na spolupráci s pojišťovnami, vynalézavost při plnění přání našich zákazníků a do práce zapálené kolegy.

Ludmila Mirvaldová

Mé přání je jednoduché, ale zato výstižné:
AŽ SE DAŘÍ!!!



„Přeji dobré lidi uvnitř, kteří budou myslet, jednat a chovat se jako OK GROUP.“



Míroslav Pacher

Prájem dalších veľa veľa rokov tejto spoločnosti, aby úspešne podnikala, aby vždy v sebe združovala tých najúspešnejších ľudí, ktorí na trhu existujú.

Šárka Rehánková

V roce 2021, myslím, neboť vše mi již časově splývá, protože ačkoli jsem tu „jen“ 5 let, připadá mi, že s OK GROUP žiji dlouho a pořád, jsme naši ostravskou pobočku stěhovali do nových prostor do domu přes náměstí.

Byl to docela stres, všechno to balení a třídění nábytku, pracovních pomůcek, výpočetní techniky, routerů, různých kabelů, šanonů. Vše jsme nakládali na dvoukoláky a po schodech, přes náměstí tahali do nových prostor. U toho jsme za pochodu a bez zbytečného přerušení práce vyřizovali telefonické požadavky. V nových prostorech jsme už už zapínali počítače, abychom byli na příjmu. Přesto jsme se docela nasmáli, když jsme po náměstí sbírali vysypané kabely, které nám popadaly z dvoukoláku, a že těch dvoukoláků bylo! V takových chvílích si člověk uvědomí, že práce je fajn, ale kolektiv a lidé, se kterými člověk pracuje, je důležitý. Když podporujeme jeden druhého a pracujeme a zijeme s radostí, vše jde lépe.

Daniel Rejzek

Chtěl bych poblahopřát společnosti OK GROUP k 25 úspěšným letům na finančním trhu! Týmová oddanost a tvrdá práce jsou inspirací pro nás všechny a vedou k neuvěřitelným úspěchům. Jsem moc rád, že mohu být již 14 let součástí této společnosti. Gratuluji k tomuto úžasnému milníku a těším se na další společné výzvy a úspěchy!

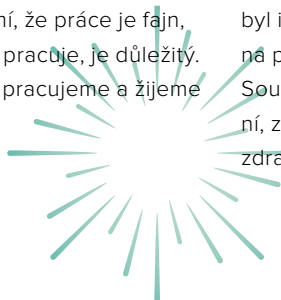
Tomáš Rulc

25 let. Pro někoho mrknutí oka, pro někoho čtvrt století. Je těžké přát něco nového firmě, která už ukázala svoji profesionalitu, sílu a konkurenceschopnost na trhu. Dovolte mi to ale zkusit.

Gratuluji k tomuto výjimečnému dni a přeji tímto společnosti OK GROUP mnoho dalších let bezkonkurenčního úspěchu podporovaného dlouholetou kvalitní a profesionální prací, a také hladkou spoluprací s pojišťiteli a obchodními partnery.

Dále bych rád popřál mnoho a mnoho spokojených klientů, jak těch stávajících, tak těch budoucích, aby obchod vzkvétal, síla společnosti byla jednotná a OK GROUP byl i nadále váženým a respektovaným partnerem nejen na pojistném trhu.

Současně přeji všem ve společnosti OK GROUP – vedení, zaměstnancům a spolupracujícím partnerům – pevné zdraví a hodně úspěchů do dalších let.



Martin Stöhr

Ve společnosti OK GROUP nepracuji ještě ani rok, ale jako klient jsem s ní začínal už před více než deseti lety. Z pohledu „nezávislého pozorovatele“ jsem vnímal, jak se z této společnosti stal jeden z nejsilnějších hráčů na poli pojišťovnictví. Spolupráce to nebyla vždy jednoduchá, v oblasti smluv občas komplikovaná, v oblasti komunikace někdy zmatečná, v oblasti likvidací povětšinou strastiplná. Zjistit, kolik máme otevřených pojistných událostí, často připomínalo dobrodružnou výpravu do zapomenutého chrámu ve středu Amazonie. Člověk nikdy nevěděl, co nového a neznámého na něj vyskočí, anebo který kostlivec na něj z výklenku vypadne. Vždy ale platila jedna jistota. Když se stal opravdu velký prů(švih), nikdy se tato společnost neotočila ke klientovi zády a vždy byla ochotná bránit jeho zájmy. Přeji proto OK GROUP, aby si tuto bojovnost a odhodlání zachovala, a stejně tak lidi s podobným přístupem. Přeji jí, aby se nespokojila se stabilitou, protože stabilita je z dlouhodobého pohledu smrt, ale aby se nebála změny a šla svou cestou kupředu. S takovou kombinací se není třeba budoucnosti bát.

Pavel Škvrna

Se společností OK GROUP jsem se jako začínající advokát poprvé setkal v roce 2003, kdy jsem v brněnské pobočce České pojišťovny na Rašínově v kanceláři Mgr. Pavly Bělské Juranové čirou náhodou narazil na energického obchodníka a manažera Radka Kubiše. V krátké době naše setkání vyústilo ve velmi rozsáhlou spolupráci, která trvá dosud. Chtěl bych tímto poděkovat za již více než dvacet let trvající důvěru a popřát společnosti OK GROUP a celému uskupení OK HOLDING další úspěšný rozvoj a mnoho spokojených klientů a obchodních partnerů.

Dana Široká

Co jiného OK GROUP k tak významnému výročí popřát, ještě dalších stejně úspěšných 25 let se spokojenými klienty, kteří ocení vstřícné a profesionální prostředí, a se kterými budeme moci společně růst.

Pavel Toman

Dovolte mi popřát naší společnosti vše dobré k příležitosti oslavy 25. výročí a doufám, že budeme pokračovat v tom co děláme, jelikož jsem přesvědčený, že to děláme dobře.

Pracuji v OK GROUP 13 let, a to je už velká porce krátkých příběhů, které by daly na pořádnou knihu o rozměrech „Temna“ od Aloise Jiráska, ale na rozdíl od této knihy jsou naše příběhy „zality sluncem“. Každý příběh by mohl tvořit speciální kapitolu knihy OK GROUP.

Byly by v ní kapitoly o tom, jak se řešily složité obchodní případy a pojistné události, které by se daly jen těžko vymyslet. Kapitoly o mnoha setkáních s klienty a pojistiteli. Některá setkání byla optimistická, ale byla i taková, která neskončila slavně a došlo i k opuštění jednání bez pozdravu.

Našlo by se i místo pro kapitolu o setkávání se s lidmi, které dobře známe, ale jsou již zaměstnáni v jiné společnosti. Jak praví můj bývalý kolega: „kulisy se mění, ale herci zůstávají“.

Toto vše a mnohem víc by se do knihy o pojištění a pojišťovácích vešlo.

Nakonec ale, jak to tak v dobrých knihách bývá, všechno dobře dopadne... Pojištění tady bude a my s ním.

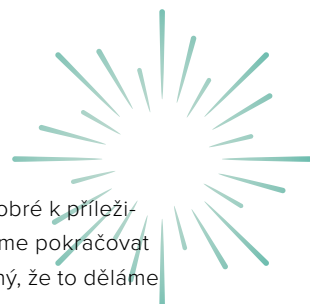
Děkuji vám všem a přeji naší skvělé společnosti dalších 25 let plných úspěchů, inovací, dobré služby našim klientům a pevné zdraví všem zaměstnancům a spolupracovníkům.

Štefan Tillinger

Se společností OK GROUP jsem spojil své síly po ukončení mého působení v mezinárodních korporacích. Nevím, zda to bylo ze strachu, protože již dlouho před tím mi Radek hrozil, že pokud skončím a nepřidám se k OK GROUP, jsem synem smrti, nebo jsem měl jiné důvody...

Ne, vážně, mé rozhodování ovlivnil zejména Radek a jeho osobnost, a také způsob řízení a rozhodování ve společnostech v rámci OK HOLDING.

Cítil jsem potenciál dalšího růstu a současně společný zájem o nové příležitosti. To se v průběhu těch více než osmi let naplnilo a doufám i nadále bude naplňovat. Blahopřeji k úžasnému milníku – 25 letům působení



společnosti OK GROUP na českém pojišťovacím trhu. Tento milník oslavuje vytrvalost, odbornost a především důvěru, kterou získala od svých klientů a obchodních partnerů. Její přítomnost na trhu je důkazem neustálého úsilí o excelentní služby a inovativní přístupy k pojišťování. Přeji, aby její vliv i nadále rostl, a aby společnost nadále sloužila jako přední síla v oblasti pojišťovacího trhu v České republice. Gratuluji k tomuto významnému jubileu a přeji mnoho dalších úspěšných let!

Barbora Vilišová

25 let – v lidském životě je tento věk vlastně začátkem. U 25. výročí firmy OK GROUP můžeme zcela jistě hovořit o zralosti. OK GROUP je značka, která je uznávaná a ceněná. Není také zcela běžné, že je to stále značka ryze česká. 25 let úspěšného a dynamického růstu dokazují, že je již plně etablovaná a vážená. Do dalších let jí proto přeji především loajální, kreativní, přemýšlivé a pracovitě spolupracovníky, kteří budou schopni a ochotni pro tuto značku pracovat. Pracovat s nadšením a správnou motivací. Přeji jí, aby si zachovala přízeň stávajících klientů a svým přístupem a kvalitou práce pak ohromovala a získávala ty nové. Přeji dostatek potřebné dravosti, ale i přiměřenou míru pokory.

Gabriela Vránová

Když jsem byla požádána, abych se podělila o nějaký zážitek spojený s prací v OK GROUP, chvíli jsem přemýšlela, který to bude, protože těch zážitků, ať už milých či méně milých, bych za těch téměř 13 let nasbírala víc než dost. Na co ráda vzpomínám, je období čerstvě po mém nástupu do firmy.

Pan Kubiš se mě, coby „odborníka“ na zemědělství, rozhodl osobně představit všem důležitým zemědělským klientům nejen v Česku, ale i na Slovensku. Jednou z těchto návštěv byla i návštěva jednoho velkochovatele ovcí. Po příjezdu nás klient uvítal v areálu své farmy, sedli jsme si do „pracovní kuchyňky“, pan Kubiš mě představil a prohodili jsme společně pár vět. Načež se klient rozhodl představit nám zrekonstruovaný areál s ovčínem. Zvedl se od stolu a řekl: „Pojďte, pane Kubiš, ukážu Vám to tady,“ podíval se na mě a dodal, „a Vy nám zatím uvařte kafe.“ Oba jsme se na sebe podívali a zůstali

jak opaření. Pan Kubiš se vydal na prohlídku a já jsem se začala orientovat v kuchyňce, hledat hrnky a kávu. Než přišli, zvládla jsem vše připravit – nejdřív umýt použité hrnky a lžičky a nakonec uvařit i kávu. Když jsme po schůzce sedli do auta, oba jsme se tomu s panem Kubišem smáli a on mi říká: „Tak to se Ti ještě asi nestalo, že?“ Ne, tak to se mi opravdu nikdy předtím ani dodnes již nestalo.

Tato zkušenost s názorem, že se hodím pouze na vaření kafe, mě neodradila, svojí odbornosti se věnuji dál a jsem ráda, že je to právě společnost OK GROUP, kde můžu své znalosti nejen uplatnit, ale i rozvíjet.

Milý OK GROUP, od svého vzniku jsi předvedl dynamickou expanzi mezi špičku makléřského obchodu v Česku. Do dalších, minimálně pětadvacet let, ti přeji, ať se podaří udržet vysokou laťku nabízených služeb, rozrůstající se portfolio klientů, spokojené a loajální zaměstnance a hlavně klidné a stabilní podnikatelské prostředí.

Jaroslava Vršková

K 25. výročí založení společnosti OK GROUP přeji co nejvíce spokojených klientů, kvalitní a spokojené zaměstnance a i nadále trvající úspěchy v obchodních aktivitách.

Hezké výročí OK GROUP!

Na návštěvě



pobočky v Praze

Při příležitosti rozhovoru s děkanem Michalem Němečkem jsme v Praze na Vyšehradě zůstali a navštívili pražskou pobočku. Jejím vedením je pověřena Marieta Vodrážková Melichárková, členka představenstva.

Marieto, baví Vás stále práce v oboru, ve kterém se pohybujete 22 let? Je potřeba pro skloubení osobního a pracovního života určitá vášeň pro pojišťovnictví?

Myslím, že každého člověka by měla práce bavit bez ohledu na obor. V práci trávíme mnoho času! Takže ano, určitou vášeň pro pojišťovnictví mám. Přesto, že dělám svou práci už tolik let, stále se učím jak co nejlépe skloubit osobní a pracovní život, nicméně bez osobního zápalu se nedá dělat nic dobře. Na druhou stranu je potřeba práci někdy úplně vypnout a oddechnout si. V relaxaci mi pomáhá cestování, mám ráda slunce a moře.

Jste součástí společnosti od roku 2012, kdy spolu s Vámi přišlo i několik dalších kolegů, kteří jsou doteď oporou obchodního týmu. Mohla byste nám všechny kolegy z pobočky stručně představit?

Do OK GROUP jsme přišli na konci tohoto roku společně s Pavlem Tomanem a Evou Odehnalovou, z mateřské dovolené nám likvidaci pojistných událostí zajišťovala Jitka Maťková. Byly to spartánské časy. Pobočka se za ty roky značně rozrostla. O Komoru daňových poradců se starají Olga Novotná s Editou Pěknou. Likvidaci pojistných událostí zajišťuje Karolína Emmerová. Ostříleným týmem jsou také Helena Čechová s Mílou Matějkovou. Stálíci je celý autářský tým, v jehož čele stojí Pavel Toman, který má oporu v Gábině Duškové a Ivaně Manasterské, statečně je doplňuje Jana Štěpánková, která je navíc i mojí a pobočkovou asistentkou. Průmyslovému a podnikatelskému pojištění se věnují Jitka Maťková, Eva Odehnalová a Karel Přibyl

„Vyšehrad je magické místo nabité energií.“

s podporou Miloslava Vodrážky. Spolupracujícími jednotkami jsou v Hradci Králové sedící Ilona Jiroutková a Gábina Zákravská, které spravují velké korporátní klienty.

Všichni jsou zkušenými odborníky, už jsme toho společně hodně zažili, i když je pravda, že stále se najdou situace, které nás překvapí. Pokud však nastane taková situace, dáme hlavy dohromady a najdeme vždy nějaké řešení.

Kdy se pobočka přestěhovala na Vyšehrad a proč se vybrala právě tato budova?

Na Vyšehrad jsme se přestěhovali po roce našeho působení v OK GROUP, tedy na konci roku 2013. Prostory na Vyšehradě vybral sám pan Kubiš, jedná se o budovy našeho klienta Královské kolegiátní kapituly svatého Petra a Pavla na Vyšehradě. Musím přiznat, že když jsem poprvé viděla prostory, které byly v tu dobu čerstvě opuštěny středoškoláky, moc jsem té volbě nefandila. Když jsem vše viděla po úklidu, vymalování a přetvoření na kanceláře,



Zleva: Edita Pěkná, Karel Příbyl, Olga Novotná, Gabriela Dušková, Jan Kovář, Helena Čechová, Marieta Vodrážková Melichářková, Miloslav Vodrážka, Jana Štěpánková, Dana Široká, Pavel Toman, Jaroslava Prokopová, Karolína Emmerová a Eva Odehnalová



pookřála jsem a musela jsem přiznat, že jsou krásné! Vyšehrad je magické místo nabitě energií. Jeho genius loci přitahuje i naše obchodní partnery, kteří se k nám rádi vrací. Jakmile projedete první vyšehradskou branou, ztrácíte pocit, že jste v Praze.

Předpokládáme, že s týmem máte stanovenou jasnou strategii úkolů a cílů. Na jakých pilířích je plán primárně postaven?

Náš cíl je úplně jednoduchý a jsou to spokojení klienti. V našem portfoliu máme klienty dlouhé roky, ale daří se nám získávat i nové. Spokojený klient znamená spokojené vedení naší společnosti. Takhle jednoduché to je.

Pilíři jsou moji lidé, skupina, která je ochotná si navzájem pomáhat, spolupracovat a jeden druhého podržet. Můžeme to přirovnat k manželství – v dobřem i zlém.

Kdybyste se ohlédla za celou dobou působení v OK GROUP a vedení pražské pobočky, který okamžik považujete za největší úspěch?

Pracovně jsou to okamžiky dva. Prvním opravdu velkým úspěchem naší pobočky bylo bezpochyby získání Komory daňových poradců. Jednalo se

o prestižní výběrové řízení. Museli jsme sestavit tým odborníků, který splňoval přísné požadavky na vzdělání a kvalifikaci. Komora daňových poradců je naším váženým klientem již devátým rokem.

Druhým zásadním úspěchem byl obchod s leasingovou společností SG Equipment Finance Czech Republic. Společně s kolegyní Jitkou Mařkovou jsme na projektu pracovaly téměř rok. Produkt jsme ve spolupráci s pojišťovnou a klientem postavili takřka na zelené louce. Jedná se o největší obchod v rámci Evropy v tomto segmentu.

Samozřejmě úspěchů je více a jsou také někdy následovány neúspěchy, ale tak to v životě prostě bývá. Naštěstí úspěchů je podstatně více. Doufám, že tomu tak zůstane i nadále! Celý tým pražské pobočky si to zaslouží.

Jitka Hradilová

ZPOVÍDÁ



Jana Bureše

Můj výběr kolegy z pobočky v Českých Budějovicích měl jasný důvod – jsem fanouškem všech životních změn, které mohou člověka nasměrovat na novou cestu. A kolující novina o uzavření svazku mi naskytla příležitost připravit otázky pro Jana Bureše. Jeho nadšení a energie nejen do práce jsou strhující a nakažlivé. Nechte se strhnout spolu se mnou a poznejte Jana blíže.

Honzo, do firmy jste nastoupil v roce 2020. Kde jste pracoval předtím a co bylo důvodem pro změnu?

Do společnosti OK GROUP jsem nastoupil krátce po absolvování Fakulty managementu Vysoké školy ekonomické v Praze. V průběhu studií jsem měl několik brigád v restauracích. Zároveň jsem si v létě přivydělával sběrem borůvek nebo jako vedoucí na dětských táborech. Primárně jsem však zastával pozici referenta odboru cestovního ruchu v Třeboni. Měl jsem na starost správu a chod Domu přírody Třeboňska. Zde se nachází expozice Krajina a lidé, která vypráví příběh o soužití obyvatel s přírodou CHKO Třeboňsko. Tato práce mne velmi bavila, protože spojovala příjemné s užitečným. Mezi mé zájmy patří právě historie a příroda, rád Vám o nich řeknu více později.

Kromě přírody a historie jsem se však vždy zajímal i o ekonomiku a finance a z toho důvodu jsem šel studovat VŠE. V rámci odborné praxe jsem si zvolil stáž ve společnosti MAXIM Financial Services, kde jsem se pod vedením paní Jany Horejš zabýval osobními financemi.

Ta mi po skončení praxe nabídla, abych kontaktoval jejího partnera Libora Horejše, který v té době sháněl novou posilu do svého týmu. Přestože jsem do té doby o pojišťovnictví nevěděl vůbec nic, rozhodl jsem se jeho nabídky využít. Měl jsem ještě nabídku na pozici osobního bankéře v České spořitelně. V té době jsem se však rozhodoval spíše intuitivně. Řekl jsem si, že to bude nejspíš výzva, ale proč nezkusit něco úplně nového.

Co konkrétně máte v rámci své pozice na pobočce v Českých Budějovicích na starost?

Na pobočce jsem začínal od úplných základů, kdy jsem se probíral předpisy a smlouvami klientů. Smlouvy jsem si prostudoval společně s pojistnými podmínkami a postupně získával znalosti o pojistných produktech. Posléze jsem začal sjednávat smlouvy k pojištění vozidel, provádět odhlášky atd. Pokračoval jsem přípravou jednodušších poptávek k pojištění majetku a dostal jsem na starost správu zemědělských klientů. Jak jsem získával další zkušenosti, tak jsem se začal zabývat složi-



O

tějšími pojistnými produkty a vedl jsem jednání s klienty. Nejvíce mi však dalo, když jsem kompletně převzal oblast likvidace pojistných událostí na naší pobočce. Čím více jsem pomáhal klientům řešit škody, tím jsem si snáze dokázal představit rizika a jak koncipovat smlouvy. Aktuálně se tedy zaměřuji na správu významnějších klientů, vytváření komplexnějších pojistných smluv a oblast likvidace komplikovanějších pojistných událostí. S postupným rozšiřováním pobočky o nové kolegy jsem dostal na starost jejich zaškolení. Když s něčím potřebuji poradit, jsem tu pro ně.

Život není jen o práci a vyžaduje i relax. Při jakých zájmech vypínáte hlavu Vy?

Jak už jsem dříve zmínil, tak mezi mé zájmy patří příroda a historie. Když potřebuji vypustit, tak si nejraději sednu někam na hráz rybníka, poslouchám zvuky přírody, sleduji západ slunce a nechávám plynout čas. Protože jsem docela introvert, tak skutečně nejraději relaxuji úplně sám, daleko od všech lidí

a starostí v krásné a čisté přírodě. V létě rád po práci vyrazím s manželkou do lesa, nasbíráme trochu borůvek a uděláme si z nich nějakou dobrotu.

S manželkou jsme si pořídili kocoura Božka, který je také naším koníčkem. Společně se ho snažíme cvičit – umí aportovat a základní povely jako sedni, lehni a zamňoukej. Rodina je pro mne velmi důležitá, a proto se snažím věnovat každý volný čas i jí. Několikrát do týdne jezdím za svými prarodiči a pomáhám jim s domovem. Jelikož jsou již starší, tak si jejich přítomnost užívám čím dál více a jsem velmi vděčný za to, že tu stále mohou být se mnou.

Zároveň se zajímám o historii Třeboňska.

Nejzajímavějším obdobím je přelom 15. a 16. století, kdy tomuto regionu vládl rod Rožmberků. V tomto období zde působili jihočeští rybníkáři, kteří zbudovali celou rybníční síť. Je pro mne fascinující, jak bez technologií pouze za pomoci lidské síly a rozumu dokázali vybudovat rozsáhlé umělé vodní toky a rybníční díla, která do dnešní doby plní stejnou funkci jako před staletími.



Zároveň vytvořili takový krajinný ráz, který je v takovémto rozsahu pouze u nás na Třeboňsku. Je to důkaz toho, že lidská činnost nemusí mít pouze negativní dopad na přírodu.

Prozradte nám ještě něco ze svého soukromí. Slyšela jsem, že u Vás nedávno proběhla zásadní životní změna.

Přesně tak, se svou ženou Léňou jsme se poznali už v roce 2012 na třeboňském gymnáziu. V dospělosti jsme zjistili, že jsme vlastně stejné povahy, máme stejné zájmy a čím dál více času jsme začali trávit spolu. Oba jsme vystudovali vysokou školu, chodili spolu na brigády, nastoupili do prvních zaměstnání, odjeli na první dovolenou a v roce 2021 jsme se odstěhovali od našich rodin do společného bytu.

No, a protože jsme chtěli náš vztah zase posunout někam dál, tak jsem 22. 02. 2022 ve 22:22 požádal Léňu o ruku. Říká se, že číslo 2 přináší štěstí a spokojenost, tak jsem to nechtěl podcenit. ☺

Podílel jste se tedy na přípravách svatby? Která fáze plánování nebo průběhu Vás bavila nejvíce?

Ano, také jsem se podílel. Shodli jsme se, že bychom měli rádi na naší svatbě obě kompletní rodiny. Dohromady to dalo nějakých 70 lidí na hostinu, a když jsme přidali přátele a kolegy, vyšplhali jsme se ke 120 lidem. Prostě taková „pravá jihočeská“. Zařizování bylo opravdu mnoho. Zalíbil se nám statek v obci Štěpánovice mezi Třeboní a Českými

Budějovicemi. Plánovat jsme začali až v lednu 2023 a poslední volný termín byl v pátek 13. 10. 2023. I když jsme se báli, že už by tou dobou nemuselo klapnout počasí, rozhodli jsme se pro tento termín. Současně jsme chtěli zapracovat na vzhledu a shodit nějaká kila, a tak jsme začali chodit cvičit a dodržovali stravu. Tím, že svatba byla na statku v přírodě a i společenská místnost byla celá ze dřeva, udělali jsme svatbu v přírodním dekoru. I když byl závěr hektický, tak s odstupem času byl nejzábavnější. Den před svatbou jsme konečně měli vše připravené, naaranžované a všechny ty přípravy měly viditelný konec.

Když nastal den D, tak byl snad nejkrásnější den z celého podzimu. Obřad jsme měli ve 13:00, na teplotě bylo 25 °C a nádherně azurová obloha. Počasí nám skutečně vyšlo. Dopoledne bylo pro mne i nevěstu velmi stresující, ale když jsme si řekli své ano, tak všechna nervozita opadla. Zbytek dne jsme si velmi užívali až nás mrzelo, že ten den utekl tak rychle.

Poslední tradiční otázka naší štafety – koho z kolegů oslovíte k příštímu rozhovoru?

Rád bych se přesunul na plzeňskou pobočku a dovolím si vyzpovídat kolegyni Danu Bláhovou.

Podporujeme a pomáháme



Předání čtyřkolky hasičům v Kojetíně představuje významný krok k posílení a zlepšení hasičských zásahů. Dar, který iniciovala společnost OK GROUP, je nejen výrazem podpory, ale také praktickým krokem k jejich efektivnější práci. Tohoto symbolického gesta a uznání práce hasičů se ujal místopředseda představenstva Michal Kubiš.

Hasiči často čelí obtížným podmínkám a terénu, a proto je vybavení jako čtyřkolka neocenitelné pro jejich práci. Význam čtyřkolek spočívá zejména v jejich schopnosti snadno překonávat terén, což je klíčové pro rychlý a efektivní přístup k místům zásahu.

Kojetínským hasičům tak přibyla důležitá výbava, která jim umožní lépe plnit své povinnosti a rychleji reagovat na různé situace. Je důležité si uvědomit, že každý krok k posílení schopností hasičského sboru přispívá k celkové bezpečnosti obce a okolí.

Doufáme, že tato iniciativa bude inspirovat další podobné akce, a že spolupráce mezi veřejným a soukromým sektorem bude nadále posilovat ve prospěch obecného dobra.



Festival Smetanova Litomyšl slaví 66 let

„V hudbě život Čechů.“ Autorem tohoto citátu je přední český, hudební skladatel Bedřich Smetana, na jehož počest se od roku 1946 pořádá v Litomyšli mezinárodní operní festival Smetanova Litomyšl, jehož je OK GROUP od loňského roku partnerem. Abychom vám festival mohli lépe představit, rozhodli jsme se vyzpovídat Michala Medka, kterého čeká při letošním 66. ročníku premiéra v roli ředitele.

O

43

Pane Medku, Vašemu působení ve funkci obchodního ředitele České filharmonie předcházely různé pozice i v technologickém sektoru. Co Vás vedlo k tomu přibrat si další roli v rámci festivalu Smetanova Litomyšl? Jaká budoucnost čeká festival pod Vaší ředitelskou taktovkou?

Na Smetanovu Litomyšl jezdím jako nadšený fanoušek přes 20 let. Kdo zažije festivalovou Litomyšl, zamiluje se. Tak to bylo i se mnou. Litomyšl má mnoho fenoménů – hudba, výtvarné umění, architektura, literatura, gastronomie... Je to neuvěřitelná koncentrace tvůrčí energie a vzdělanosti na malém

místě, z tohoto pohledu nemá v Čechách obdoby. Nejlepší orchestry na světě mají své domovské letní festivaly, kde realizují velké operní a symfonické projekty. Berlínští filharmonikové v Baden-Badenu, Vídeňští filharmonici v Salzburgu a mohli bychom ve výčtu pokračovat. Když mi tedy přišla nabídka na vedení Smetanovy Litomyšle, nebylo třeba přemýšlet dlouho. Smysl to dává velký, ovšem ve strategickém spojení s Českou filharmonií.

Festival jsem převzal v dobré kondici jako zavedenou národní událost, největší svého druhu mimo Prahu. Mou vizí je posunout festival z národní události

„Na měsíční ploše je možné
zažít všechny Smetanovy
opery, což považuji
za historickou příležitost, která
se nemusí opakovat.“

na událost evropskou či světovou. Toho lze dosáhnout mezinárodní spoluprací s hvězdnými umělci v kombinaci s tím nejlepším uměním v naší zemi.

Jak vypadá Váš běžný pracovní den, kdy musíte kombinovat ředitelování ve dvou různých organizacích? Usnadňuje Vám práci určitá provázanost činností spjatých s funkcemi?

Z manažerského pohledu může být tato mise úspěšná jen s podporou zralých týmů na obou stranách. V České filharmonii jsem měl 10 let na to, abych si takový tým vybudoval. V Litomyšli mě v září minulého roku, po mém nástupu, uvítal mimořádně přátelský a motivovaný tým srdcařů. Mám tedy velké štěstí. V pracovní týden se snažím být tři dny v Litomyšli a dva dny v Praze. Všechny dny bývají zcela zaplněné schůzkami, koncepční práce čeká na večery či víkend. Už nyní se daří využívat synergií mezi oběma značkami, zejména v oblasti komunikace, PR a mediálních partnerství. Síly spojujeme i v oblasti fundraisingu, tedy práce se sponzory a mecenáši. První měsíce ukazují, že spolupráce dává velký smysl.

Produkční část přípravy festivalu o takovém rozsahu musí být extrémně náročná. Kolik členů má organizační tým festivalu?

Festivalový tým má celoročně 17 zaměstnanců. V době festivalu se tento štíhlý organismus rozšíří na několik set lidí, kteří pracují dnem i nocí na několika festivalových scénách. Tým letos připravuje 50 festivalových pořadů s ročním rozpočtem bezmála 90 mil. Kč, k nim musíme připočítat ještě doprovodné programy festivalu, tedy Festivalové zahrady, Smetanovu výtvarnou Litomyšl a od loňského roku také Smetanovu poetickou Litomyšl. V jednu chvíli tak běží paralelně více festivalů najednou, které návštěvníkům přinášejí mimořádně pestrý programový mix.

Na co se mohou návštěvníci festivalu Smetanova Litomyšl v letošním 66. ročníku, který je spjatý s výročím 200 let od narození skladatele Bedřicha Smetany, těšit?

Letošní Smetanův narozeninový ročník je programově mimořádně bohatý. Na měsíční ploše je možné zažít všechny Smetanovy opery, což považuji za historickou příležitost, která se nemusí opakovat. Festival zahajujeme velkým Smetanovským



gala s Českou filharmonií, které bude živě přenášeno na mnoha televizních kanálech, a dostane se tak do více než 80 zemí světa. I závěr v podobě velkého finále festivalu obstará Česká filharmonie symbolicky s *Mou vlastí*. V rámci projektu *Hvězdy operního nebe* vystoupí v Čechách poprvé jeden z nejlepších tenoristů světa Freddie de Tommaso. Křehkým a niterným protipólem velkých oper či symfonií jsou duchovní festivalové programy ve dvou nádherných chrámech. Z nich bych chtěl mimořádně vyzdvihnout návštěvu světoznámého souboru Huelgas Ensemble, nádherný program *Michnovy Loutny české* nebo jubilejní „Korunovační“ mše na začátek i závěr festivalu.

Prvním představením, které Vás na festivalu Smetanova Litomyšl očarovalo, byla opera Dalibor, která je i letos součástí programu. Je v rámci bohaté hudební přehlídky i jiná inscenace, na kterou se letos těšíte a nenecháte si ji ujít?

Všechny festivalové programy budou stát za to a chtěl bych mít možnost většinu z nich vidět. Z oper je mimořádný právě *Dalibor*, který je připraven v koprodukcí Národního divadla Brno a Velšské

národní opery, režíruje světoznámý operní režisér David Poutney. Mimořádná bude i *Libuše s Českou filharmonií*. Zajímavý experiment přinese komorní projekt *Dvě vdovy* – nový pohled ve spolupráci s operou z Birminghamu. Rodiny s dětmi bych rád pozval na pořad *Hurvínek prodává nevěstu*. Ve výčtu bych mohl dlouho pokračovat.

Co pro Vás znamená navázání spolupráce s OK GROUP?

Velmi si vážím nového partnerství, kde obdivuji vedle podnikatelské dynamiky skupiny i mimořádný cit pro spojení byznysu a umění. Velice mě potěší, když toto partnerství přinese OK GROUP a jeho týmu nezapomenutelné kulturní zážitky, a také zajímavá seznámení přinášející nové obchodní příležitosti. Jednoduše přijďte na festival. Jsem si jistý, že nebudete litovat. ©



Jeden z nejtěžších závodů rally na světě

Začátkem letošního roku se centrum motorsportu přesunulo do Saudské Arábie. Právě zde se jel 46. ročník slavného závodu Rally Dakar. Českým fanouškům pak určitě neunikl mimořádný úspěch, kterého dosáhli čeští závodníci v kategorii kamionů. Vítězem se stal Martin Macík a na záda mu dýchal další Čech Aleš Loprais. Nositel slavného jména už se klidně může považovat za zkušeného matadora, jelikož se jednalo o jeho 18. ročník legendární rally.

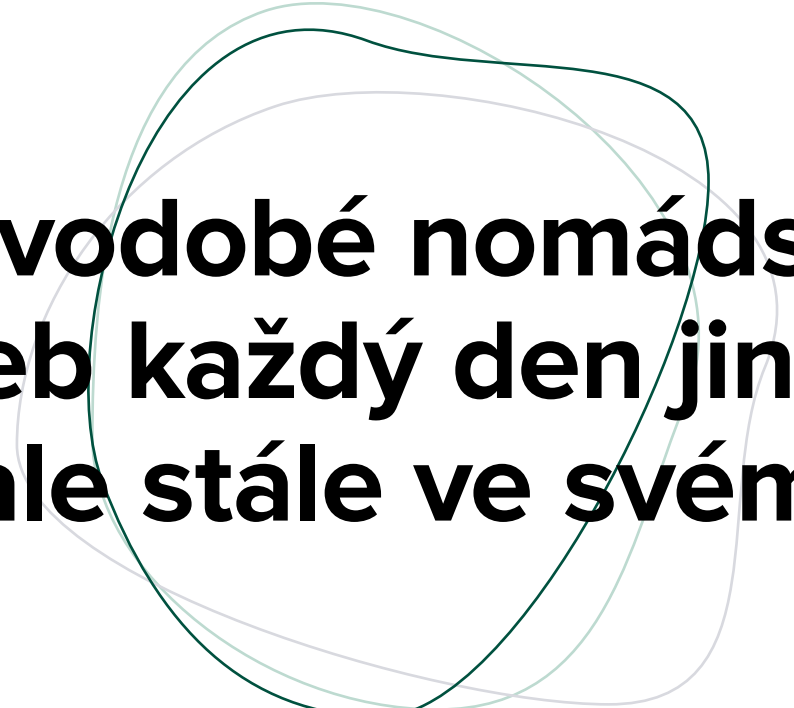
„Závod je za tu dobu stále stejný co do náročnosti. Hodně se ale zrychlila technika a je potřeba jet skutečně naplno už od první vteřiny až do samotného konce. Je to největší motoristická událost na světě, která trvá patnáct dní. Účastní se jí kategorie motocyklů, čtyřkolek, bugin, automobilů a kamionů. Není to však jen o těch patnácti dnech. Je to celoroční práce a dřina. V podstatě hned po skončení Dakaru už se začínáte chystat na další. Technika po soutěži připlouvá zpět do Evropy a začíná se rozebírat, co je potřeba zlepšit a udělat jinak,“ popisuje Aleš Loprais život dakarového závodníka a týmu okolo něj. Desetitunový kolos se jménem Lady Praga absolvoval během celé soutěže okolo 10 000 km, na nichž jej pohánělo 1 040 koňských sil. Minimálně polovina z této vydatné kilometrové porce letos byla v rámci ostrých soutěžních rychlostních zkoušek. Většinu této cesty pak posádka absolvovala pouze s minimálním vybavením, to vše v rámci snahy o dosažení co nejmenší hmotnosti celého vozidla. Není to však jen kamion, kdo je v závodě vystaven extrémním podmínkám. Svě si užije také osazenstvo kabiny. „Z hlediska přípravy posádky je třeba zvládnout extrémní přetížení a otřesy celých patnáct dní v kuse. Musíte být také schopni ve dvou uzvednout například kolo, které váží 150 kg. To celé klidně i několikrát denně, ve velkém vedru, vyčerpání a bez přísunu tekutin. Při závodu obzvlášť trpí záda a krční páteř,“ dává nahlédnout do dění na trati.

Vysoké požadavky však nejsou kladeny jen na posádku kamionu, ale také na celý zbytek týmu. Skupina okolo Aleše Lopraise patří mezi ty menší v celé soutěži. O to více práce musí všichni její členové zastat. „Důležitá je určitě lidská stránka, pak také dovednosti, houževnatost, loajalita k týmu a určitě je důležitá jazyková vybavenost,“ popisuje, jak by měl ideální týmový kolega vypadat. I přesto, že se tým s těmi největšími nemůže velikostně rovnat, stále se jedná o finančně velmi náročnou záležitost. Letošní účinkování včetně startovního, stavby, testování a dopravy vozidla spolklo zhruba 2 mil. Kč. Zafinancovat takovou částku bez sponzorů by bylo nesmírně těžké. Proto si jezdec samotný i celý tým váží každého sponzora, který je na jejich pouštním dobrodružství podpoří. Do této skupiny už se nějakou dobu řadí také OK HOLDING. „Právě podpora, důvěra a partnerství společností jako je OK HOLDING, nám dávají možnost zúčastnit se jednoho z nejtěžších rally maratonů na světě,“ oceňuje. Přesto právě letošní ročník ukazuje, že pouze peníze a velikost zázemí nejsou všechno. „Do velké míry je to určitě štěstí, dále pak připravenost auta, zkušenosti jezdce a perfektní a bezchybná navigace,“ vyjmenovává na závěr rozhovoru držitel letošního stříbra další faktory důležité pro dosažení úspěchu.

O

BLUE RENT





Novodobé nomádství aneb každý den jinde, ale stále ve svém

0

Pokud vás už nudí tradiční dovolená, pak byste si neměli nechat ujít následující rozhovor s jedním ze spolumajitelů společnosti Blue Rent Filipem Guryčou. Jeho firma nabízí k prodeji nebo pronájmu různé typy obytných vozů, díky kterým můžete zažít skutečnou svobodu.

49

Pane Guryčo, jaká byla Vaše cesta k obchodování právě s tímto druhem automobilů?

S rodiči jsme velmi často cestovali – ať už se starším bratrem jako doprovod po jachtařských závodech, kde jsme bydleli pod stanem a částečně v osobním autě, nebo na různé výlety. Vždy jsem záviděl těm, co už tenkrát měli přestavěné tehdy dostupné dodávky a v nich se bydlelo v daleko větším komfortu a hlavně v suchu. Na jedné z prvních cest na vlastní pěst

stopem s batohem v roce 1990 jsem na trajektu na řeckém ostrově Serifos potkal skupinku stejně starých Němců z DDR – měli přestavěného Barkase (stará východoněmecká dodávka) a bylo rozhodnuto. V 1991 jsem si koupil první obytnák – VW T2 z bazaru. Potřeboval rekonstrukci, sehnal jsem originál obytnou vestavbu Westfalia (lůžko/lavici a kuchyňku s dřezem a vařičem) a s ním jsem podnikal první cesty.



V nabídce Vaší společnosti najdeme několik značek obytných vozů, čím jsou Vámi prodávané a pronajímané značky odlišné?

Největší obrat máme v prémiové značce Concorde. Ta auta jsou stavěna manufakturně, výrobce neklade důraz na množství vyrobených kusů, ale na co nejvyšší kvalitu a s tím také životnost. Nejde jen o luxus v podobě prostorných interiérů určených na celoroční kempování, ale velmi důležité jsou i jízdní vlastnosti – vozy Concorde se staví výhradně na podvozcích se zadním náhonem a uzávěrkami diferenciálu. Interiér vyhřívá výhradně teplovodní topení ať už plynové nebo naftové. V závislosti na velikosti vozu jsou obvyklé myčky, pračky, horkovzdušné trouby a ve větších modelech najdete i garáže pro malé osobní auto až do velikosti VW Golf GTI. Za zmínku stojí také mimořádná úroveň bezpečnosti těchto velkých aut, pro zloděje jsou zkrátka příliš velké a složité na vloupání – auta mají pouze jedny vstupní dveře. Z druhé strany nejmenší obytná auta vestavěná do karoserie dodávky – tzv. vestavby nabízíme od značky Westfalia (známá pro svá inovativní řešení, s tradicí od konce 40. let minulého století) a Pössl – stabilní a spolehlivá klasika za dostupnou cenu. Klasické rodinné vozy do 3,5 t, tedy s ŘP na osobní auto, nabízíme od značek

Etrusco, která patří do skupiny Hymer Group a Giotti Line skupiny Rapido.

Superluxusní značka obytných vozů Concorde nese společný název jako nadzvuková dopravní letadla Concorde, která byla v provozu mezi lety 1976–2003. Existují spojitosti mezi obytnými vozy a letadly Concorde?

Fakticky vůbec ne. Možná jen tu jedinečnost. „Náš“ Concorde bude v nejbližší době slavit 45 let značky, u nás ji prodáváme od roku 2005, takže příští rok budeme slavit 20 let Concorde na našem trhu. Majitelem značky je rodina, která se snaží přizpůsobovat požadavkům trhu, tak pevně doufám, že hned tak neskončí. ☺

V konfigurátoru osobního vozu si lze vybrat motorizaci, výbavu, design interiéru a exteriéru vozidla. Co dalšího oproti tomu nabízí konfigurátor při koupi obytného vozu a jaké jsou standardní termíny dodání nových vozidel?

Je to úplně jako s těmi osobními auty včetně exteriéru, jen zde po výběru motorické části je třeba vybrat výbavu a provedení obytné části – a ta čítá daleko více položek. Aktuálně se dodací lhůty vrací k normálu a je to cca 12 měsíců u velkých luxusních aut (s výjimkou těch úplně největších na podvozku 22 t a větších), menší auta značek do 3,5 t –



Westfalia, Possi, Etrusco i Giotti je možné dostat buď skladově nebo zhruba za 6 měsíců.

Cestujete i Vy sám obytným vozem? Které zajímavé lokality lze navštívit a které doporučujete?

Ano! Moc rád a celoročně. Naše děti se naučily lyžovat právě se zázemím obytného auta. Výhoda u výletu s obytnákem je, že v garáži máte vše co potřebujete pro volný čas (jarní cestu na kola můžete například zkombinovat s lyžováním na ledovci, paddleboardy apod.), řídíte se předpovědí počasí – prostě jedete tam, kde je hezky. Těm, kteří nemají děti školou povinné, doporučuji jezdit mimo prázdninové termíny. V nejprudším létě doporučuji spíše nové destinace – polské pobřeží moře, polská jezera, Skandinávie. Jinak stojí určitě za to například jezerní systém v okolí města Senftenberg – úžasná jezerní oblast s nespočtem cyklo a bruslařských stezek.

Uvažujeme o letní dovolené v nomádkém pojetí, jaké podmínky musíme při pronájmu obytného vozidla splňovat a lze jej řídit pouze s řidičským oprávněním kategorie B?

Většina aut v půjčovnách je právě do 3,5 t, aby bylo možné je řídit s ŘP sk. B. Při odjezdu je u nás třeba předkládat tři osobní doklady (OP, ŘP, pas)

a složit kauci na případné drobné škody do výše spoluúčasti. Pak je třeba informovat se o tzv. doložnosti vozu (rozdíl mezi nejvyšší povolenou hmotností pronajímaného vozu a vlastní hmotností), zkrátka kolik si s sebou můžete vzít zásob, sportovních potřeb atd. Pozor – počítá se do toho i hmotnost cestujících. Je potřeba si uvědomit, že od chvíle, kdy vyrazíte na cestu, je odpovědnost na vás. (Ale v každém případě je rozhodně lepší být svobodným nomádem, než se nechat organizovaně posouvat ve frontách na letištích atd.).

Patříte mezi dlouholeté klienty OK GROUP, které jedno slovo byste použil pro zhodnocení této spolupráce?

OK. ☺

Areál SLOVAKIA RING



SLOVAKIA RING je profesionálny pretekársky okruh s licenciou FIA 2. stupňa, jediný svojho druhu na Slovensku. S celkovou dĺžkou 5 922 metrov sa radí medzi najdlhšie v Európe. Kvalitatívnymi a bezpečnostnými parametrami vytvára okruh zázemie pre prestížne svetové šampionáty pod hlavičkami FIA a FIM. Od roku 2009 prináša podujatia pre profesionálnych jazdcov, amatérov, firmy a širokú verejnosť. Nachádza sa na juhozápade Slovenska, v okrese Dunajská Streda pri obci Orechová Potôň.



SLOVAKIA RING predstavuje jedinečný areál – jediný svojho druhu na Slovensku. Ponúka možnosti jazdiť na profesionálnom automotodróme, vyskúšať si motokárové centrum, zdokonaľiť sa v škole bezpečnej jazdy, vyskúšať si terénnu jazdu vo vynovenom off-road areáli a užiť si relax v hoteli.

Motokárové centrum je určené ako širokej verejnosti tak aj pretekárskym tímom na testovanie vlastných motokár či malých motoriek. Vonkajšia dráha je dlhá 1 170 metrov, patrí medzi najdlhšie v Európe a s licenciou CIK FIA je vhodná na organizáciu medzinárodných i svetových podujatí pre motokáry. Ponúka 5 variant jazdenia, najmodernejšiu časomieru a nadštandardné zázemie. Pre verejnosť sú určené motokáry značky Sodi 13k, k dispozícii sú aj detské motokáry (6k).

Centrum bezpečnej jazdy ponúka nadstavbové vzdelávanie a profesionálny výcvik vodičov, motocyklov, vodičov osobných vozidiel aj vodičov ľahkých a ťažkých nákladných vozidiel. Cvičisko je v prevádzke od roku 2010. Ako jediné na Slovensku ponúka komplexnú technológiu

na simulovanie pretáčavého a nedotáčavého šmyku krízového brzdzenia či vyhýbania sa vodným prekážkam v bezpečnom prostredí pod kontrolou profesionálnych inštruktorov s individuálnym prístupom ku každému klientovi.

Off-road polygón s viac ako 20 rôzne náročnými prekážkami sa nachádza v tesnej blízkosti pretekárskej dráhy a vojenského múzea. Ponúka perfektné podmienky na testovanie a porovnávanie vozidiel 4x4, produktové školenia, novinárske prezentácie či firemné akcie. Súčasťou širšieho areálu je aj prvá súkromná zoologická záhrada Malkia Park – útočisko pre mačkovité šelmy a exotické zvieratá. K novším atrakciám patrí tiež Vojenské múzeum s expozíciou vojenskej techniky prevažne z čias Československej ľudovej armády. Priamo v areáli sa nachádza aj štýlový Hotel Ring***, ktorý ponúka komfortné ubytovanie pre zhruba 100 osôb.

Union je slovenský unikát!

Poistiť dokážeme takmer všetko,
tvrdí generálny riaditeľ Michal Špaňár



Union poisťovňa, ktorá je sesterskou spoločnosťou Union zdravotnej poisťovne, väčšina Slovákov a Sloveniek registruje cez produkt mimoriadne úspešného cestovného poistenia. Union však aj vďaka inšpirácii materskou holandskou poisťovacou skupinou Achmea s ročným poistným skoro 20 miliárd eur prináša inovatívne riešenia aj pre podnikateľov a neustále rozvíja svoje portfólio produktov vrátane poistenia majetku. Na trhu pôsobí Union od roku 1992 a z celkových viac než 100 miliónov poistného v komerčnom poistení (a skoro 750 miliónov v zdravotnom poistení) dnes dosahuje predpísané poistné majetku podnikateľov a zodpovednosti za škodu až 20 miliónov eur.



Generálny riaditeľ Unionu Michal Špaňár verí, že aj v tomto roku oslovia unikátne služby a produkty Unionu ďalších spokojných zákazníkov.

„V Unione máme za sebou intenzívne obdobie rastu, po kúpe Poštovej poisťovne sme sa minulý rok pustili do akvizície Groupamy a svojimi produktami a službami sme oslovili už 1 milión klientov. V tomto roku sa chceme sústrediť aj na to, aby sme klientom priblížili unikátne riešenia pre podnikateľov,“ vysvetľuje Michal Špaňár, generálny riaditeľ Unionu. „Vďaka rôznym pripoisteniam si môžu podnikatelia prispôsobiť produkt presne podľa svojich potrieb, pomôže im v tom aj sprostredkovateľ OK GROUP SLOVAKIA. Z našich skúseností vieme, že maklérske partnerov, ktorí zastupujú klientov, osloví každá tretia naša ponuka natoľko, že si svoju poisťnú zmluvu uzatvoria v Unione a v prípade potreby sa na nás môžu kedykoľvek spoľahnúť.

Union môže zmeniť aj váš život k lepšiemu! Čo vám ponúkame pri poistení majetku?

Podnikajte bez obáv. S nami získate široké poisťné krytie svojho podnikania v jednej zmluve. Naše poistenie je

určené na ochranu pred neočakávanými udalosťami, ktoré by mohli ohroziť váš majetok a podnikateľskú činnosť.

Poistíme vám nielen nehnuteľný a hnutel'ný majetok, ako sú stavby, zariadenia, zásoby, ale aj finančné straty pri prerušení prevádzky, elektronické a strojné zariadenia na technické riziká, nehnuteľnosť vo výstavbe vrátane technického vybavenia staveniska a materiálu, prípadne tovar alebo iný náklad počas prepravy.

Okrem samotnej škody na poistenej veci vám preplatíme aj náklady na dopravu poškodených vecí do miesta ich opravy, náklady na zistenie príčiny a rozsahu škody či primerané náklady na vypratanie miesta poistenia vrátane odvozu trosiek či iných zvyškov.

Ponúkame vám poistenie všeobecnej zodpovednosti za škodu, ktorá vznikla pri vykonávaní poistenej činnosti, vrátane súvisiacich činností širokej ponuky už v základnom krytí. Navyše poskytujeme aj široké portfólio profesijných zodpovedností pre ochranu pri vykonávaní poistenej činnosti.



Bachledka Ski & Sun

Zima ako z rozprávky
i dobrodružstvo pod hviezdami

Bachledka Ski & Sun je najrýchlejšie sa rozvíjajúce celoročné rodinné horské stredisko, ktoré sa nachádza iba 30 kilometrov severne od mesta Poprad a 15 kilometrov od poľských hraníc v Ždiari. Navzájom spája tri doliny s prístupom do strediska z každej z nich, Bachledovu dolinu, Malú Frankovú a Jezersko.



Oblíbené horské stredisko Bachledka Ski & Sun na hranici Pieninského a Tatranského parku prišlo za posledné obdobie s viacerými novinkami ako v letnom tak aj v zimnom období.

Čo by bola návšteva Bachledky hlavne v lete bez prechádzky Chodníkom korunami stromov? Tá je samozrejmosť, na ktorú sa tešia všetci návštevníci. Prechádzka vo výške až 24 metrov nad zemou zakončená 32 metrov vysokou vyhlídkovou vežou, adrenalínovou sieťou a 67 metrov dlhým suchým toboganom je veľkým lákadlom pre mnohých. V blízkosti chodníka sú nezabudnuteľné a stále veľmi obľúbené sokoliarske vystúpenia. Leto v tomto horskom stredisku je nielen v znamení Chodníka korunami stromov, ale ponúka tiež možnosť výletov lanovkou, turistické zážitky na e-bikoch, kde priamo v Bachledke je možnosť požičania si e-bikov. Najväčšou a najčerstvejšou novinkou je 10 nabíjajúcich staníc práve na spomínané elektrické bicykle. Milovníkov adrenalínu poteší zase horská dráha, ktorá ponúka 2 500 metrov dlhú trasu, 4 zákruty a rýchlosť až 40 km/h. Zábavu, relax a zážitky tu nájdú rodiny s deťmi, turisti, ale aj seniory. Stredisko je bezbariérové a plne vybavené pre pobyt s deťmi a kočíkmi. Okrem krásnych spomienok zaručuje aj komfort, ktorý sa začína 10-miestnou kabínovou lanovkou, ktorá vás vyvezie do centra služieb a atrakcií, na hrebeň Spišskej Magury. Bachledka v letnom období ponúka tiež nevšedný

zážitok v podobe veľkolepej Goralskej folklórnej slávnosti, kde prostredie Tatranského a Pieninského národného parku dáva tejto slávnosti neopakovateľnú atmosféru a charakter.

Bachledová dolina neostáva nič dlžná jej návštevníkom ani v zimnom období, kde v nej nájdete novú zjazdovku pod názvom Tréningové centrum bratov Otta a Vlada Krajňáka, ktoré slúži najmä členom lyžiarskych klubov na tréningy. Jej dĺžka presahuje 920 metrov a prevýšenie 212 metrov. Množstvá snehu netešia len zjazdových lyžiarov, z výborných podmienok a upravených trás sa tešia aj priaznivci bežeckého lyžovania a skialpinizmu. Pre tých vyznačilo stredisko novú skialpovú trasu z Bachledovej doliny na vrchol Spišskej Magury. Bežkárov čaká upravená vyhlídková 14 kilometrov dlhá trať po hrebeni Spišskej Magury smerom do Ždiaru. Chodník korunami stromov ponúka svoje čaro aj v zimnom období, kedy každú stredu, piatok a sobotu čaká návštevníkov večerná prechádzka týmto chodníkom, ktorý je osvetlený reťazou dlhou až 1 234 metrov. Pred vstupnou bránou sa nachádza svetelná expozícia, ktorá vtiahne návštevníka do čarovného sveta svetiel. Večerná atmosféra ponúka tiež sánkovačku na 2,5 kilometrov dlhej sánkarskej trati plnú radosti a zážitkov. Bachledka ponúka zábavu na svahu počas celej zimnej sezóny, kde stredisko pripravuje hudobné programy, snežné párty i koncerty živej ľudovej hudby.

Nový název, nové možnosti

OK ECONOMY














člen OK HOLDING

**OK HOLDING s.r.o. 14. 2. 2024
změnilo název na OK ECONOMY s.r.o.
S novým pojmenováním přichází
i rozšíření nabízených služeb
v rámci uskupení OK HOLDING
o účetní oblast.**

OK ECONOMY bude i nadále pokračovat v prvotřídních účetních službách pro všechny společnosti uskupení OK HOLDING.

Jelikož se snažíme klientům v rámci uskupení poskytovat komplexní portfolio služeb, jsme připraveni nabídnout kvalitní a profesionální servis právě i v oblasti ekonomiky a účetnictví.

I přes tuto změnu zůstávají některé klíčové údaje nezměněny, např.: IČO: 44014929 a DIČ: CZ44014929, stejně tak sídlo společnosti bude nadále na adrese Mánesova 3014/16, Královo Pole, 612 00 Brno. Nezměněno zůstává i zázemí, kde se nachází pobočka našeho zkušeného týmu OK ECONOMY – Malý val 1591/27, Kroměříž.

Korporátní pojištění		
		
		
		
Osobní finance	Partnerská síť	Investice
		
Dotační poradenství		Realty
		

Korporátní pojištění		
		
		
		
Osobní finance	Partnerská síť	Investice
		
Dotační poradenství		Realty
		
Účetnictví		
		



Logo vaší společnosti patří někomu jinému



Vizuální identita každé společnosti je tvořena mnoha prvky, nicméně tím klíčovým je podle mého názoru její logo, které velmi zjednodušeně vnímám jako grafické ztvárnění obchodní značky za účelem jejího vizuálního odlišení od jiných. V odborné literatuře najdeme mnoho různých definic, nicméně tato problematika není předmětem mého krátkého příspěvku.

Z pohledu účinné právní úpravy je logo autorské dílo, jehož autorem je fyzická osoba, která ho vytvořila. V právních řádech některých států vyznávajících anglosaský systém práva je umožněno autorství přiznat i právnické osobě, nicméně v Evropě tato koncepce není uznávána v souvislosti se zásadou objektivní pravdivosti autorství, na jejímž základě je autorem a vykonavatelem majetkových práv osoba, která dílo vytvořila.

Pokud jste si tedy vytvořil/a logo sám/a a je jedinečným výsledkem vaší tvůrčí činnosti, nemusíte mít obavy. Je vaše! V opačném případě bych vám však doporučil takovou situaci nepodcenit...

Ať už si necháte vytvořit logo u svého kamaráda, grafika nebo společnosti, která se na tuto činnost specializuje, princip je až na výjimky (zaměstnanecké dílo, školní dílo apod.) stejný. Osoba, která logo vytvořila, bude jeho autorem a budou jí náležet osobnostní i majetková práva, která jsou nepřevoditelná. Mezi výlučná osobnostní práva řadíme právo na zveřejnění díla, právo osobovat si autorství k dílu, právo na nedotknutelnost díla, právo na autorský dohled a právo na postmortální ochranu díla. Majetkovými právy jsou např. právo na rozmnožování díla, jeho sdělování veřejnosti, právo na odměnu apod.

Jak docílit toho, že budete moci logo používat podle své potřeby a nebudete zasahovat do cizích práv?

Jednoznačně doporučuji vše řešit na začátku spolupráce s autorem před tvorbou loga v podobě uzavření písemné smlouvy, která bude mít obsahové náležitosti smlouvy o dílo a licenční smlouvy, tzn. bude specifikovat požadované logo a upravovat rozsah licence, kterou vám jeho autor udělí. I když jsou to dva smluvní typy (smlouva o dílo + licenční smlouva) s vlastní právní úpravou, je poměrně běžné je zahrnout do jednoho dokumentu, kde by se měl specifikovat účel vytvoření takového loga.

Zejména je vhodné trvat na výhradní licenci (pokud to nebude ve smlouvě uvedeno, jedná se o licenci nevýhradní) a nijak ji neomezovat co do množství a územního rozsahu loga, účelu a způsobu jeho užití, zařazení do díla souborného apod. Doporučuji také myslet na přístup ke zdrojovým souborům, udělování podlicencí či následné úpravy loga. Ve smlouvě by také nemělo chybět prohlášení autora, že logo bude původní a výslovně zakazujete čerpání od jiných autorů, fotobank apod. To je velmi důležité pro jeho budoucí užívání i u podání přihlášky na zápis ochranné známky, neboť v případě podání námitek by zapsána nebyla. Tento způsob ochrany však lze jednoznačně doporučit ve vztahu ke třetím osobám, nicméně ve sporu s autorem loga, jak vyplývá z výše uvedeného, vám ani ochranná známka nepomůže. Jediným řešením je správně nastavená licenční smlouva. Mějte na paměti, že čím přesněji si rozsah licence ujednáte, tím lépe předejdete případným problémům.

Za jakých podmínek lze užívat logo společnosti, která je součástí OK HOLDING?

Užívání loga všech společností v rámci uskupení OK HOLDING podléhá souhlasu marketingového útvaru, neboť se jedná o registrovanou ochrannou známku, a to ve slovním i grafickém vyjádření. Bohužel i v rámci uskupení OK HOLDING někdy dochází k situacím, že pracovníci či vázaní zástupci užívají logo příslušné společnosti svévolně, často v jiném grafickém vyobrazení a v rozporu s jejími vnitřními předpisy. Milí kolegové, budete-li potřebovat logo příslušné společnosti použít či zveřejnit, kontaktujte marketingový útvar, který vám ho dodá v potřebném formátu a v této souvislosti vám i poradí, jak vaši prezentaci správně uchopit, aby nedocházelo k případným nedorozuměním.

O



ROZHOVOR

Rodinný business

Další rodinnou dvojicí v rámci uskupení OK HOLDING jsou manželé Rulcovi sedící na centrále v Brně. Tomáš Rulc do OK GROUP nastoupil v roce 2006 na pozici tzv. práce všeho druhu a patří mezi jedny ze služebně nejstarších zaměstnanců. O 12 let později se rozhodla na nabídku vedení kývnout také jeho manželka Hana. Jak moc si od té doby užívají společný čas, ať už na pracovišti nebo doma? I to se dozvíte v tomto rozhovoru.

O

Tomáši, Vašemu působení v OK GROUP předcházela práce v různých oborech. IT, policejní rada a pojišťovnictví jsou zcela odlišné profese. Proč jste nakonec zůstal u pojištění majetku?

T: Práci vyšetřovatele, resp. následně pozici policejního rady, jsem přijal jako první zaměstnání ihned po škole. Nicméně po určitém čase se ukázalo, že toto zaměření, resp. spíše klientela pro mě není, jak se říká, úplně to pravé ořechové. I když dnešním pohledem „pojišťovák“ by to špatně nebylo – spousta těchto klientů byla „věrná“ a vracela se. To bychom zde ocenili. Zde to ovšem působilo spíše kontraproduktivně. Následovala práce v IT sektoru, která mimo jiné souvisela s tvorbou skenovacího pracoviště tehdy ještě České pojišťovny. Nabídka Radka Kubiše a práce v pojišťovnictví přišla v pravou chvíli a zapadala do mého oboru vzdělání. V rámci OK GROUP byl v prvopočátcích

záběr širší, od technického řešení podpory obchodních zástupců, IT až po pojištění. I v návaznosti na předchozí zaměstnání se tak povedlo zavést skenování smluv do tehdejšího systému. Postupně s nástupem dalších kolegů a specialistů jsem zůstal u mé hlavní náplně, a to pojištění majetku a strojů. Tedy práce na úseku pojištění majetku, která mě stále baví a naplňuje.

Hano, i Vy jste vyzkoušela práci v odlišných oblastech. Jaké výhody nebo nevýhody má aktuální pozice oproti předchozím?

H: V minulém zaměstnání mi vyhovovala klouzavá pracovní doba. Ale vzhledem k tomu, že jsem pracovala převážně v odpoledních hodinách, podle časových možností klientů, a s Tomem jsme se viděli některé dny až večer, tak to ve finále nevyhovovalo ani jednomu. V OK GROUP mi vyhovuje jak pracovní



Tomáš Rulc

ředitel úseku pojištění majetku

náplň, včetně spolupráce s úsekem majetku, tak i výborný kolektiv.

Byla práce pod „jednou střechou“ jednotným rozhodnutím?

H: Vždy se mi líbilo, že můj bývalý šéf měl s manželkou každý svou kancelář v jedné budově. Společná cesta do práce i z práce je příjemná a navíc v dnešní době i ekonomická. Prostě chodíme spolu.

T: Ano, bylo. Popravdě, prvotní podnět přišel od vedení společnosti OK GROUP a nám se tato myšlenka zalíbila. Rozhodování tak bylo poměrně rychlé, kdy jsme se shodli, že v našem společném působení v rámci jedné společnosti, resp. pod jednou střechou, nevidíme problém.

Jaké největší úskalí má společná práce? Nosíte si pracovní povinnosti i s sebou domů?

H: Pro nás žádné. Každý máme jinou náplň práce a někdy se vidíme jen při obědě a na konci pracovní doby, kdy spolu odcházíme. O práci se doma snažíme mluvit minimálně. Na to máme celý den v práci. Vyjasníme si jen pár věcí, co nám leží ten den v hlavě a tím to uzavřeme.

T: Ano, přesně tak. Největším úskalím je právě ono nošení práce domů. Pokud tato situace nastane, tak se ji snažíme rychle dořešit a následně pokračovat až další den.

Nastávají situace, kdy si jdete pro pomoc s řešením k tomu druhému?

T: Občas je potřeba si s něčím pomoci a odlehčit tomu druhému. Ale to pro sebe děláme rádi.

Pravda je, že většinou chodím s prosbou o pomoc já, když jsem tzv. pod tlakem a potřebuji mít něco rychle zpracováno, převedeno či upraveno. Opačně to zase spíše funguje radou či vysvětlením.

H: Ano, občas si o pomoc tomu druhému říkáme.

Stihnete si od sebe během volného času odpočinout nebo máte stejné i koníčky?

T: Vzhledem k tomu, že přece jen každý děláme něco jiného, tak zde za mne nehrozí nějaká ponorka. Co se týče koníčků, tak za pomoci synů manželku zpracováváme, aby se více zapojila, ale stále odolává. Prostě nikdo není dokonalý... ☺ Mému koníčku čtyř kol propadli i naši synové, kteří někdy již ani nic jiného neřeší. A tak to s námi má Hanka někdy krapet těžší. Vtipně to označuje jako „autismus“.

Hana Rulcová
administrativní pracovnice



H: Každý odpočíváme po svém. Společně chodíme na procházky se psem, já čtu knihy, Tom spíše při každé příležitosti mizí do garáže nebo se věnuje synům. Večer si společně rádi pustíme nějaký film.

Náplň práce máte rozdílnou. Prolínají se vám občas pracovní úkoly, kdy musíte každý hájit svůj názor a jít „na ostří nože“?

T: Takové situace nás naštěstí nepotkávají. Pokud bychom dělali vyloženě stejnou práci, byl by to asi problém a v rodinném životě by to možná postupem času mohlo dělat problémy. Takto, jak to máme nastaveno, je to za mne ideální a žádné konflikty nevznikají.

H: Zde mi nezbývá než souhlasit, protože to vidím stejně.

Kdy můžeme očekávat příchod jednoho ze synů do businessu?

T: Staršího syna tento obor neoslovuje a vydal se jinou cestou, která je zároveň i jeho koníčkem.

U mladšího syna se uvidí až dostuduje. Aktuálně je ve stádiu rozhodování, resp. již v rámci přihlášek na školu je určitým způsobem vybráno. Tak mu nyní držíme palce, aby vše klaplo a přání mu vyšlo.

H: Ano, mladší syn narozdíl od staršího spíše inklinuje k duševní práci. Mnohokrát má tendence organizovat i staršího bratra a některé neatraktivní činnosti předávat dál.


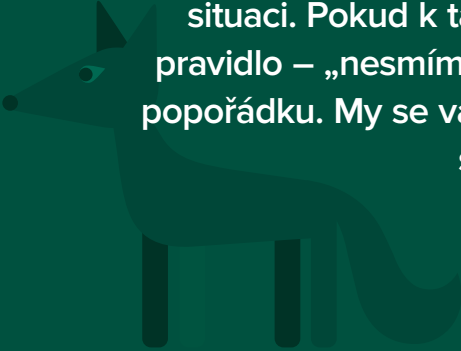
Závěr:

Jak už jsme zmiňovali, pracovat společně na jednom oddělení a pracovat jen na stejných projektech bychom nemohli, ale podpořit se v náročných pracovních procesech je fajn. Uvědomujeme si, že toto společné soužití na pracovišti rozhodně není pro každého.



Srážka se zvěří aneb pozor na výluky a krácení

Každým rokem dojde na českých silnicích k tisícům srážek aut se zvěří. Stáda srnek, divočáků, lišek nebo migrujících zajíců mohou při snížené viditelnosti způsobit nepříjemnou situaci. Pokud k takové nehodě dojde, platí základní pravidlo – „nesmím od nehody ujet“. Ale pojďme pěkně popořádku. My se vám pokusíme poradit, jak se při střetu se zvěří zachovat.



Jak se vyhnout srážce se zvěří?

Důležité je preventivní chování na silnici. Pokud je mlha nebo jedete za tmy, počítejte s tím, že nemusíte dostatečně rychle reagovat, když vám zvěř skočí do silnice. Aktivita zvěře je vyšší v nočních hodinách, proto přizpůsobte rychlost jízdy, abyste mohli včas zareagovat. Jezděte pomaleji a pozorujte okolí krajnice, zda nespátříte světélkující oči. Prudké dupnutí na brzdu už nic nevyřeší, navíc můžete dostat smyk a skončit na střeše nebo narazit do stromu.

Kdy a kde si dávat zejména pozor?

- když projíždíte zalesněným úsekem nebo podél pole se zemědělskými plodinami
- když jedete úsekem pozemní komunikace, která je obehána vysokou trávou
- když jedete za snížené viditelnosti – mlha, šero
- když projíždíte místem, které je osazeno výstražnou dopravní značkou „Zvěř“

Nezapínejte dálková světla, ta zvěř oslní a doslova přimrazí k silnici. Pokud víte, že se kolizi nevyhnete, nebrzděte prudce, ale co nejplynuleji. Držte volant pevně oběma rukama a jeďte rovně. Vozidlo nestácejte na stranu – čelní střet pro vás i posádku bude vzhledem ke konstrukci automobilu nejbezpečnější.

Co dělat při srážce se zvěří?

- zastavte na bezpečném místě a zapněte výstražná světla
- zkontrolujte, zda jste vy a spolujezdci v pořádku – pokud je třeba, zavolejte sanitku
- zabezpečte místo nehody – oblékněte si reflexní vestu a umístěte za vozidlo v odpovídající vzdálenosti výstražný trojúhelník
- zavolejte policii – to i v případě, že zvěř z místa uteče, nebo je škoda na vašem vozidle minimální
- mrtvé nebo zraněné zvíře nikam neodklízejte ani nikam neodvážejte
- poříďte si fotodokumentaci místa nehody i poškození vozidla, pokud je to možné

Policii zavolejte vždy, protože jste způsobili škodu třetí osobě. Tou je místní myslivecký spolek nebo lesnická organizace, jejímž majetkem lesní zvěř je. Pokud byste se

zvířetem manipulovali nebo ho dokonce odvezli, mohli byste být označeni za pytláka a pytláctví je v našem právním řádu trestným činem. Majitele zvířete – spolek či organizaci – o srážce vždy informuje přivolaná policie.

Jak je to s náhradou škody?

Pokud nejste havarijně pojištěni, a i když za dopravní nehodu nemůžete, nikdo vám úhradu neposkytne, protože náhradu škody na vozidle, popř. na zdraví, nelze uplatňovat u majitele nebo uživatele (myslivecké spolky, honební sdružení, Lesy ČR, apod.), jelikož je zvěř v českém právu definována jako obnovitelné přírodní bohatství.

Vzniklou škodu na vozidle nebo na zdraví většinou není možné uplatnit ani v rámci standardního povinného ručení. Lze ji hradit pouze z pojištění havarijního, pokud se vztahuje i na střet se zvěří. Případně si toto riziko můžete k povinnému ručení připojistit, neboť jak již bylo uvedeno, střet se zvěří totiž klasické povinné ručení neobsahuje.

Srážka se zvěří může být drahá věc, někdy je vůz i na odpis, zejména pokud srazíte kance, daňka nebo jelena. Čím novější vůz, tím obtížněji opravitelné a dražší technologie má. Taková škoda může přesáhnout i několik set tisíc korun, ale průměrné pojistné plnění při srážce se zvěří je zhruba kolem 50 000 Kč.

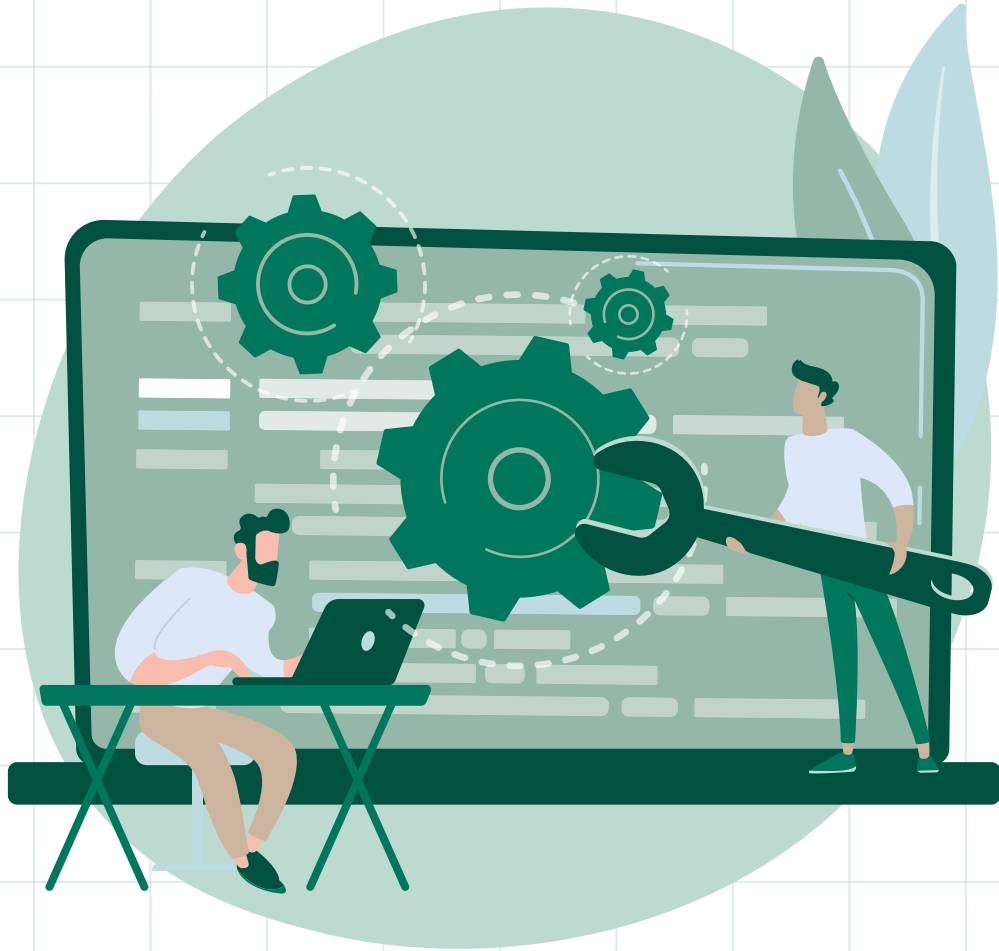
Řešení pojistné události

Jste-li pojištěn, můžete se spojit se svou pojišťovnou přímo nebo prostřednictvím svého zprostředkovatele a ten vás procesem hlášení a likvidace pojistné události provede. Pořízená fotodokumentace z místa nehody a dokumentace od policie se vám bude hodit právě při jejím vyřizování. Dle výkladu některých pojistitelů je potvrzení o nahlášení škody na policii jednou ze základních podmínek pro žádost o poskytnutí plnění z havarijního pojištění.

U jiných pojistitelů se při nenahlášení škody na policii vystavujete riziku krácení konečného plnění, a to z důvodu, že jste nepostupovali v souladu s platnou právní úpravou, kdy jste povinen nehodu hlásit vždy, kdy vzniká škoda třetí osobě a dále z důvodu, že jste svým nezodpovědným chováním ztížili možnosti šetření pojistitele.

Pokud jste dočetli až sem, tak vás již tento problém s pojistným plněním nemůže potkat.

Pavla Bělská Juranová



Backstage IT

Už jste slyšeli o AGTIS? Pokud ne, ale zkratka vám něco připomíná, určitě vás napadne souvislost se společností Agroteam CZ, a tím máte půl odpovědi správně. Koncovka by se dala vyložit jako jednoduchý rým s OKIS a odpověď máte správně celou.

AGTIS je další produkt z dílny interního vývojářského týmu OK HOLDING a slouží pro ucelený přehled o vypsaných dotačních výzvách od obecných poskytovatelů dotačních programů, jako je Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond nebo Ministerstvo pro místní rozvoj, i od poskytovatelů oblastních v podobě místních akčních skupin. Zkušenosti s novými technologiemi, které jsou v AGTIS použity, například práce s mapovými podklady, najdou uplatnění i v OKIS.

V OKIS se aktuálně největší část vývoje zaměřuje na propojení s pojistiteli v oblasti povinností vyplývajících z motorové směrnice – v české legislativě jde o zákon č. 30/2024 Sb. U pojistitelů skupiny VIG se testuje odhlášení vozidla z pojištění a v přípravě je přihlášení. Stejně operace s motorovým vozidlem se připravují u Generali České pojišťovny. V rámci implementace se ukazuje potřeba doplnění informací v OKIS. U stávajících smluv řešíme jejich aktualizaci hromadným importem.

Na novou podobu aplikace CHALoupka (sjednavač majetkového pojištění) jste si snad už zvykli. Tím se dokončila další z fází proměny OKappek. Aplikaci však neustále vylepšujeme na základě zpětné vazby a již nyní pracujeme na nových funkcích a implementaci dalších pojistitelů.

„Aplikaci však neustále vylepšujeme na základě zpětné vazby a již nyní pracujeme na nových funkcích a implementaci dalších pojistitelů.“

V každé OKappecce mimo aplikaci BUSinesska je na hlavní stránce zobrazen jednoduchý graf produkce dle celkového pojistného, ve kterém si poradce může snadno porovnat produkci. Součástí je také možnost filtrování dle data, pojišťovny nebo podřízených poradců. Nově také zobrazujeme štítky nabídek, které reflektují aktuální stav sjednání, poradce tak jednoduše ověří, v jaké fázi nabídku naposledy ponechal (od vytvoření, po odeslání/vytištění klientovi). Vzhledem k neustálému vývoji produktů pojistitelů nebo změn v legislativě proběhla spousta aktualizací také na pozadí OKappek, mezi které patří např. pojištění s ORV, nové platební brány pojistitelů nebo příprava na povinné pojištění koloběžek a dalších vozidel.

V dalším vydání bulletinu se zaměříme na připravované změny, které vyplývají z požadavků na počítačovou bezpečnost, jak po stránce praktické, tak i legislativní.



Personální změny v OK HOLDING

Dynamika uskupení OK HOLDING si vyžádala další personální posílení. Těší nás, že vám opět můžeme krátkými medailonky představit nové tváře v členských společnostech!

OK GROUP



Marian Bednařík

Vystudoval energetiku na Střední průmyslové škole elektrotechnické v Brně. Studia ukončil v roce 2009 a svůj profesní život začal v Telefonice O2, odkud se přesunul do Seznam.cz. V roce 2013 nastoupil do Fakultní nemocnice Brno, kde se naplno věnoval marketingu, komunikaci a PR ve zdravotnictví. Vedoucím zdejšího marketingového oddělení se stal v roce 2020. Po dvou letech se rozhodl přejít ze státního do soukromého zdravotnictví a začal řídit marketingové aktivity ve zdravotnické skupině s působností po celé České republice. Po deseti letech se v říjnu roku 2023 rozhodl zdravotnictví definitivně opustit a v listopadu nastoupil jako ředitel marketingu OK HOLDING.

Ve svém volném čase se věnuje především ženě, svým dvěma malým synům a fotbalové Zbrojovce Brno.



Hana Kafková

Vystudovala Vyšší odbornou školu právní v Kunovicích a Českou zemědělskou univerzitu v Praze, Provozně ekonomickou fakultu. V Pojišťovně České spořitelny začala pracovat v roce 2002 jako metodik. O rok později

nastoupila do týmu odpovědnosti v ČSOB Pojišťovně na pozici expert likvidátor. V srpnu 2020 se stala potřetí maminkou a místo návratu do pojišťovny začala na pardubické pobočce v září 2023 novou životní etapu jako specialista likvidace pojistných událostí OK GROUP. Ve volném čase se s manželem a jejich třemi dětmi rádi věnují pěší turistice, jízdě na kole, vodáctví a houbaření.



Václav Kříž

Po absolvování vysoké školy začal pracovat na oddělení vymáhání pohledávek v úvěrové společnosti. Ze začátku jako referent, později na pozici vedoucího jednoho z oddělení. Po 8 letech změnil působiště a začal svou kariéru v pojišťovnictví. Konkrétně u konkurenční makléřské společnosti na oddělení majetkových rizik. Uplynulo dalších 8 let a v létě posílil naši pobočku v Ostravě na pozici manažera korporátního pojištění. Mimo práci věnuje svůj čas rodině – své ženě, 15letému synovi a roční dceři. Svůj zbylý volný čas věnuje sportu, a to především golfu.



Zoja Šťastná

Vystudovala vysokou školu se zaměřením na speciální pedagogiku, které se 15 let věnovala. Následně ji zaujala oblast pojišťovnictví a možnost být při počátku České pojišťovny ZDRAVÍ. Z rodinných důvodů změnila zaměření na oblast projektování a stavebnictví, ale také se začala zabývat veřejnými investicemi. Následně přijala nabídku pracovat na oddělení veřejných zakázek jedné z brněnských univerzit, kde působila několik let. Spolupráce s OK GROUP začala již v závěru dubna 2019, nejdříve formou občasných konzultací zejména v oboru veřejných zakázek, a od listopadu 2023 je součástí naší společnosti v plném pracovním nasazení. Volný čas ráda tráví s pejskem v přírodě, pokud možno na horách. Rovněž ji baví sebevzdělávání a rozšiřování obecného přehledu a vědomostí.



Lenka Suchá

Vystudovala Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně a studijní program Business and Law v součinnosti s americkou EDU Effective Business School. Svou profesní kariéru započala již při studiu, kdy získala čtyřletou zkušenost z finančního sektoru díky zaměstnání v Air Bank a ČSOB. Po dobu jednoho roku se pohybovala i v oblasti advokacie. Po dokončení studií se rozhodla spojit své zkušenosti z bankovníctví a právní praxe, a přidala se tak do týmu brněnské centrály OK KLIENT, kde má na starosti oddělení compliance. Volný čas tráví nejraději procházkami v přírodě a za vlídného počasí si ráda vyrazí zaběhat. Oblíbila si taktéž vaření české kuchyně. Energii čerpá z hudby, ať už hrou na housle, vlastní kompozicí nebo při jejím poslechu.

OK KLIENT



Michal Hladký

Vystudoval všeobecné gymnázium ve Šlapanicích, odkud pokračoval na Masarykovu univerzitu, kde na Fakultě sociálních studií studoval dvojbor Mediální studia a žurnalistika – Bezpečnostní a strategická studia.

Během vysoké školy začal pracovat pro společnost O2, odkud se přesunul do světa financí v rámci Modré pyramidy stavební spořitelny. K oblasti PR a marketingu se poprvé dostal ve Šlapanicích v redakci zdejšího zpravodaje a následně také během několikaletého působení ve fotbalové Zbrojovce. Poté byl součástí brněnského kryptoměnového projektu Probinex, kde pracoval nejdříve jako copywriter, později jako koordinátor marketingových projektů. Stejnou pozici zastával také ve zdravotnickém holdingu MAPO, odkud se přesunul na centrálu společnosti OK KLIENT. V současnosti se také snaží rozvíjet především v oblasti PPC reklam a online marketingu obecně.

Mimo práci se rád věnuje sportu, a především procházkám se svým francouzským buldočkem Julíí.



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.

Rok plný oslav. Narozeniny slaví také OK KLIENT



Posledním letošním jubileem bude podzimní oslava společnosti OK KLIENT. Při příležitosti těchto půlkulatin jsme zavzpomínali na to, jaké byly počátky a vůbec celá cesta až do fáze, ve které se firma nachází dnes.

OK KLIENT započal svoji cestu již v roce 2009 a letos tedy oslaví své 15. narozeniny. Ti, kdo s námi spolupracují již delší dobu, si mohli všimnout, jakým vývojem si celá firma prošla. Společnost se ve svých začátcích zaměřovala především na oblast pojištění. A právě u pojištění bychom našli také jedinou skutečnou pamětnici celého fungování společnosti. Je jí Jaroslava Mazálková, která nyní zastává pozici produktové manažerky pro oblast neživotního pojištění. „V roce 2007 jsem ukončila své

působení v Kooperativa pojišťovně a přešla jsem do jedné makléřské společnosti. Majitelé se pak rozhodli, že půjdou každý jiným směrem a já od nich dostala možnost zabývat se buďto pojištěním podnikatelů, nebo přejít do nově vznikající společnosti OK KLIENT a zaměřit se na retail,“ vzpomíná Jarka na své začátky. „Byl to pro mě plynulý přechod, a tak si vlastně na svůj první den v OK KLIENT ani nevzpomínám,“ dodává.

„Právě produktová podpora je výkladní skříň celé společnosti“

Jak už to ale ve světě financí bývá, vše souvisí se vším a netrvalo tedy dlouho a do portfolia společnosti se kromě pojištění postupně nabalovaly další a další oblasti finančního trhu. Jedním ze zlomových se stal rok 2016, kdy začala výrazněji růst také úvěrová produkce. „Když jsem v roce 2016 ve firmě začínal, roční úvěrová produkce byla asi 200 mil. Kč a produktová podpora v této oblasti byla teprve v plenkách,“ říká na toto téma Radek Šebela, provozní ředitel centrály OK KLIENT, a také bývalý produktový manažer právě pro oblast úvěrů. „Během dvou let jsme se pak dostali na miliardu. Vrcholu jsme dosáhli asi před dvěma lety, kdy jsme vyrostli až na 7 mld. Kč,“ vzpomíná na úspěchy, kterých na tomto poli OK KLIENT dosáhl.

„Právě produktová podpora je výkladní skříň celé společnosti. Lišíme se v tom, že zde konkrétní lidé komunikují s poradci napřímo a pomáhají jim s celou agendou. U konkurence existuje několik různých modelů, ale téměř vždy to funguje tak, že poradce se s podporou napřímo nespojí. Myslím tedy, že osobní kontakt a přístup k poradcům je jedním z důvodů, proč jsme se dostali tak daleko,“ zamýšlí se Radek nad důvodem letitého úspěšného fungování.

Součástí úspěchu však není jen tým produktové podpory, ale také technické zázemí, které se během let podařilo pro poradce připravit. „Výzev v tomto ohledu byla spousta. Velmi důležitý byl například vývoj CHALoupky nebo spuštění CARkulky,“ jmenuje Jarka úkoly, se kterými se musela během svého působení popasovat. „CARkulka byla velká novinka. Spousta obchodníků tomuto sjednavači na začátku nevěřila. Trvalo to nějaký čas, než se přesvědčili o výhodách, které jim to přináší.“

Ještě náročnější než CARkulka byla i zmiňovaná CHALoupka. „Sjednavač na pojištění majetku neměla v té době žádná konkurenční společnost. Museli jsme tedy vymyslet princip, na kterém bude fungovat,“ zamýšlí se nad tím, co bylo nejtěžší. O tom, že se to nakonec podařilo dobře, svědčí i fakt, že na podobném principu dnes fungují i další aplikace CESTovka a BUSinesska, jež jsou mezi poradci oblíbené.

A právě rozvoj v oblasti IT je jednou z velkých výzev i do dalších let fungování OK KLIENT. „Nejbližší výzvou pro firmy v oboru bude automatizace procesů a my v tomto nejsme výjimkou. Neznamená to, že bychom chtěli nahrazovat konkrétní lidi, protože lidský přístup je v této branži důležitý. Chceme ale zautomatizovat běžné procesy a odlehčit jim. Prioritou pro letošní rok pak bude především modernizace Intranetu,“ přidává Radek Šebela. „Do dalších let si chceme hlavně zachovat vysoký standard kvality našich služeb a v mnoha oblastech jej určitě budeme chtít ještě zvyšovat. Už dnes přichází do OK KLIENT každoročně velká spousta nových spolupracovníků a toto tempo chceme se Štefanem Tillingerem ještě zvýšit. Naší ambicí je být ve všech licencovaných oblastech v rámci ČR v TOP 5,“ dodal svou vizi také místopředseda představenstva Radek Kubiš ml.



Novinka roku 2024: Dlouhodobý investiční produkt neboli DIP



S rokem 2024 se na trhu objevily mnohé novinky. Jednou z nich je také DIP neboli dlouhodobý investiční produkt. Jedná se o další ze způsobů, jakým se mohou občané zajistit na stáří. Doplní tak další dílky skládačky, jež má za úkol vyřešit problém s dlouhodobou neudržitelností současného důchodového systému.

DIP nabídne svým uživatelům možnost investovat do širokého spektra různých aktiv a finančních nástrojů, což zahrnuje mimo jiné akcie, dluhopisy atd. Pro klienty to znamená možnost rozšíření svého stávajícího portfolia. Pro zvýšení atraktivity produktu se stát rozhodl podpořit jej možností daňových úlev.

Jedním z velkých rozdílů mezi DIP a klasickým DPS (neboli doplňkovým penzijním spořením) bude možnost zvolit si i jinou investiční strategii, než jsou tři stávající, jež známe z klasického „penzijka“. Jak již bylo zmíněno výše, na výběr bude široké spektrum produktů, které finanční trh nabízí. Výsledkem tak bude mnohem rozsáhlejší diverzifikace, než je ta u stávajících variant penzijního spoření.

Daňové odpočty, které jsme našli na začátku článku, pak mohou dosáhnout výše až 48 000 Kč pro jednoho klienta. Možnost přispět svému zaměstnanci má také zaměstnavatel, zde je částka až 50 000 Kč. Jedná se tak i o zajímavou příležitost, jak rozšířit benefity poskytované zaměstnancům. Jedním z největších rozdílů mezi DIP a DPS bude absence státních příspěvků. Zatímco u DPS jsou klienti zvyklí, že od určité hranice jim ke každému příspěvku přidává peníze také stát, u DIP se jim jejich vklady tímto způsobem zhodnocovat nebudou. Tato vlastnost, která se na první pohled může

jevit jako nevýhoda, je však kompenzována mnohem větší likviditou vložených prostředků. DIP tak může klientům pomoci v momentě, kdy se budou potýkat s nečekanou životní situací.

Před využitím DIP je také vhodné seznámit se se všemi jeho podmínkami. Jednou z těch nejdůležitějších je minimální doba investice, která je stanovena na 10 let. Po tuto dobu musí daná smlouva fungovat a peníze se nemohou přelévat z jedné smlouvy na druhou. Při jakémkoliv pohybu prostředků mezi smlouvami pak začíná lhůta běžet zase od začátku. Při předčasném výběru pak klientovi vzniká povinnost dodanit posledních 10 let. I zde však platí určité výjimky, jako jsou například invalidita 3. stupně či smrt klienta.

Tento text nabízí pouze stručný výčet těch skutečně nejdůležitějších informací. Před využitím produktu je vhodné se s ním důkladně seznámit a zjistit, zda DIP v současné době naplňuje všechna klientova očekávání. Troufáme si však tvrdit, že jako doplněk clientského portfolia vytvořeného za účelem zajištění klidného stáří jde o krok správným směrem a čím dříve s jeho využíváním člověk začne, tím udělá lépe. Jako při každé jiné pravidelné investici i zde totiž platí, že čím dříve se začne, tím příjemnější je pak konečný výsledek.

Vliv snížení úrokových sazeb ČNB na realitní trh



Úrokové sazby budou v tomto roce nepochybně jednou z nejsledovanějších oblastí finančního světa. Po jejich prudkém nárůstu na úroveň, na které jsme nebyli léta zvyklí, se začíná trend postupně obracet a vypadá to, že bychom se mohli dočkat poklesu cen úvěrů. Jaký vliv to bude mít na realitní byznys?

Obchod s realitami a úrokové sazby úvěrů jsou do velké míry spojenými nádobami, a proto významné zásahy a události v jedné z oblastí mají vliv i na tu druhou. V tuzemsku jsme byli dlouhá léta zvyklí na extrémně nízké úrokové sazby a odpovídala tomu také situace na trhu s nemovitostmi. Zatímco cena peněz tak zažívala volný pád, nemovitosti zaznamenávaly přesný opak a jejich ceny se dostaly na úroveň, které jsme si dříve nebyli schopni představit. Otázky vyvolala pandemie, jež ze dne na den zastavila celý svět a v této nestandardní situaci pak bylo velmi složité předpovídat jakýkoliv další vývoj. Po období nejistoty a lockdownů se centrální banka odhodlala ke snížení základních úrokových sazeb, čímž roztočila ozubená kolečka trhu na mnohem větší obrátky, než tomu bylo kdykoliv předtím. Výsledkem pak byly rekordní roky, kdy banky v objemech úvěrů zaznamenávaly dosud nevídaná čísla.

Obrat v tomto zběsilém tempu znamenal až rok 2022, kdy se vlivem celkové geopolitické situace začaly sazby výrazným tempem zvyšovat. Následkem bylo zdražení komerčních úvěrů a snížení jejich dostupnosti pro širokou veřejnost. Trh najednou prožíval výrazný propad poptávky, což znamenalo, že prodávající už netahali za o tolik delší konec lana a často museli ze svých podmínek slevit, případně byli nuceni na prodej svojí nemovitosti déle počkat.

Klienti komerčních bank pak často trnuli, kde se až růst úrokových sazeb zastaví. Ty totiž neměly vliv pouze na koupi nových nemovitostí, ale také na stávající hypotéky. U těch často dobíhaly končící fixace a nebylo žádnou výjimkou, že splátky hypoték ze dne na den rostly klidně i o násobky. Právě tento růst výdajů na splácení pak některé z majitelů zaúvěrovaných nemovitostí dohnal až k rozhodnutí se břemena v podobě hypotéky zbavit, a to právě prodejem. Výsledkem byl další tlak na prodávající.

Poslední roky tak byly v obchodu s nemovitostmi obdobím dvou extrémů. Na začátku jsme si užívali velmi levných peněz a dostupných úvěrů, jež hnaly byznys s realitami nahoru. Poté přišel obrat v podobě výrazného nárůstu a ochlazení celého trhu. Centrální banka svými posledními rozhodnutími ukázala, že pokud nyní nepříjde nečekaná událost, která by v celém světě opět výrazně zamíchala kartami, dá se předpokládat další pokles sazeb. Mnoho odborníků se domnívá, že už se pravděpodobně nedostanou na úroveň, na niž jsme byli dříve zvyklí, přesto by však měly dosáhnout hodnot, které budou pro širokou veřejnost mnohem snesitelnější než čísla, ve kterých se pohybujeme teď. Pro realitní trh by to mohlo znamenat větší rovnováhu mezi nabídkou a poptávkou a tím pádem i jeho celkovou lepší stabilitu.

O

Poslední z letošních půkulatých oslavenců



Před 15 lety se začala psát historie nejvýznamnější poradenské společnosti v zemědělském poradenství. Společnost Agroteam CZ v průběhu této doby postupně rostla a přizpůsobovala se měnícím se požadavkům klientů. Roční objem zpracovaných projektů i jejich úspěšnost se rok od roku zvyšovala. Cesta k těmto výsledkům se začala odvíjet 26. srpna 2009, kdy došlo k založení společnosti Ing. Zdeňkem Kučerou, Ph.D.

Tehdy vznikla relativně malá společnost, v té době s pěti zaměstnanci, s hlavním cílem poskytovat dotační, provozní a ekonomické poradenství pro zemědělce v České republice. Většina z těchto poradců však měla již poměrně velké zkušenosti se zemědělským poradenstvím a téměř všichni se opírali o zemědělské vzdělání a někteří i o zkušenosti z výrobní praxe. Společnost ve svých

počátcích také měla možnost čerpat ze zkušeností společnosti Agroteam GmbH, která v té době působila již řadu let v Berlíně pod vedením Dr. Franka Schädliche. Základem strategie byla poměrně úzká specializace poradenské práce. Společnost neměla za cíl poskytovat poradenství ve všech oblastech, které jsou zejména v zemědělství poměrně široké, ale zaměřila se na konkrétní klíčové body. Těmi



byly právě investiční dotace, ekonomické poradenství a poradenství v oblasti legislativních požadavků na provozní dokumentaci podniků, jako jsou havarijní plány či provozní řády.

S postupem času se Agroteam CZ dostával do podvědomí stále širší škále zemědělců. S tím samozřejmě rostly i požadavky ze strany klientů a nutnost společnost postupně rozšiřovat. Byl to také jasný signál, že cesta, kterou Zdeněk Kučera nastavil, je správná. Firma postupně zvyšovala svůj tržní podíl v oblasti projektových dotačních titulů a velká část zemědělců postupně zjišťovala, že nechat si napsat projekt u Agroteamu zvyšuje nejen šanci na úspěch, ale také významně šetří jejich čas, který je zejména v období sezónních prací velmi nedostatkovým zbožím.

Společnost od doby svého vzniku až do současnosti sídlí v Českých Budějovicích. Zde se zázemí postupně rozšiřovalo s ohledem na rostoucí počet zaměstnanců. Expanze však byla nutná i směrem do dalších regionů. Na řadu tak přišlo i budování pobočkové sítě. Za dobu téměř 15 let existence jich bylo vytvořeno hned několik. V současné době má společnost celkem pět poboček. „Tím jsme se dostali podstatně blíže zemědělcům pro případná osobní jednání,“ říká obchodní ředitel Michal Weber.

V dubnu roku 2015 nastal další klíčový moment. Jednalo se o vstup nového majitele a Agroteam CZ se tak stala součástí tehdy nově vznikajícího uskupení OK HOLDING. Tento moment s sebou pochopitelně nesl určitou dávku nervozity, která provází každou změnu. To nám historie ukázala u nespočtu firem. V tomto případě se však změna majitele projevila veskrze pozitivně. Agroteam CZ pod křídly OK HOLDING ještě více zvýšil své tempo růstu na trhu a významně rozšířil klientskou základnu. Současně začali také zvětšovat tým poradců a celková kapacita firmy tak skokově vzrostla. Společnost tak dále upevňovala svoji silnou pozici na trhu a nyní mohla rozšířit portfolio služeb i o sektor pojišťovnictví prostřednictvím specialistů z OK HOLDING. Tento krok tak měl velmi pozitivní dopad na další vývoj. Nešlo však jen o růst kvantity poskytovaných služeb, ale také zvýšení úrovně kvality prováděné práce. V roce 2022 se firma jako první poradenský subjekt v České republice certifikovala v systému řízení poradenské služby ADVIGREEN.

Rok 2023 se pak zapsal do historie společnosti zlatým písmem. Možná to bylo skutečně správnými manažerskými rozhodnutími, a možná to měl být nejlepší dárek k blížícím se narozeninám Agroteamu. Ať tak či tak, podařilo se pokořit hranici tisíce napsaných projektů v jednom dotačním kole. To se doposud nikomu v České republice nepodařilo a tímto úctyhodným výkonem dokázali, že v této oblasti patří mezi špičku.

Dalším významným klíčovým krokem byla digitalizace v oblasti poradenské činnosti, kdy se podařilo vyvinout systémy, které z velké části nahrazují stále se opakující rutinní činnosti poradců a eliminují prostor pro lidskou chybu. V neposlední řadě se pustili do vývoje informačního rozhraní pro obchodní partnery. V něm si snadno a rychle mohou vyhledat základní informace ke konkrétním dotačním titulům, nebo velmi operativně konzultovat digitální formou rovnou s našimi poradci. Tyto systémy byly spuštěny do ostrého provozu před několika týdny.

Za veškerým úspěchem firmy však samozřejmě nestojí systémy, ale konkrétní lidé, kterým patří velký dík! Obrovský díl práce odvedli všichni zaměstnanci společnosti, a to nejen ti, kteří se na budoucnosti společnosti podílejí nyní, ale i ti, kteří společností prošli a zanechali zde svoji stopu.

„Celá dosavadní historie společnosti Agroteam CZ má za sebou poměrně pestrý příběh. V průběhu těch 15 let jsme zažili velkou řadu úspěchů a někdy samozřejmě i zklamání. Zažili jsme mnoho výher, ale také jsme několikrát prohráli. Ze všech negativních zkušeností jsme se však poučili a přetavili je ve znalosti a zlepšení know-how. Je však zřejmé, že většina rozhodnutí, která jsme v průběhu oněch 15 let udělali, byla ve svém konečném důsledku správná. Jinak bychom zde neměli tak významný subjekt českého zemědělského poradenství, jakým Agroteam bezesporu je,“ dodal k výročí Michal Weber.





Ve Velkopavlovických vinohradech

Zemědělství má mnoho odvětví, ale tím nejkrásnějším, a zároveň nejnáročnějším, je pěstování vinné révy s následnou výrobou kvalitního vína. Proto jsme pro rozhovor vybrali jednoho z uznávaných vinařů, pana Bronislava Vajbara, který pěstuje hrozny v systému nadstavbové integrované produkce vinné révy a vyrábí z nich oblíbené víno pod značkou Vinařství Vajbar. Majitele jednoho z technologicky nejvyspělejších a zároveň tradičně hospodařících vinařství vyzpovídala Jiřina Pavelková, projektová manažerka Agroteam CZ.

Jak jste se dostal k vinaření? Byla to původně jen vášeň, kterou jste rozvinul do podnikání, nebo jste přebíral již rodinný podnik?

Vinařství jsem nezdědil ani nepřebíral. Založil jsem si ho v roce 1994 sám jako 18letý mladý kluk. Zkušenosti s vínem jsem měl základní jako každý kluk z Moravy.

Vyrábíte svá vína jen z hroznů z vlastních vinic či nakupujete surovinu i od jiných vinohradníků?

Je to tak 50 na 50. Hrozny nakupujeme od stálých dodavatelů, se kterými obchodujeme víc jak 20 let a téměř všichni jsou z Velkopavlovické vinařské podoblasti.

Kolik hektarů vinic nyní obhospodařujete?

Aktuálně se staráme o 84 hektarů.

Na svých vinicích hospodaříte klasicky konvenčně, nebo jste zapojeni do nějakého systému udržitelného hospodaření?

Na našich vinicích se snažíme hospodařit co nejvíce v souladu s přírodou, a proto jsme v nejvyšší nástavbě integrované produkce hroznů a vína.

Můžete nám srovnat vinařství s klasickým zemědělstvím? V čem se tyto dva směry zemědělství liší, popř. v čem jsou shodné?

Vinohradnictví má s klasickým zemědělstvím hodně společného. Obděláváme půdu, vytváříme reliéf krajiny, používáme podobnou zemědělskou techniku a jsme plně závislí na přírodě, sluníčku a srážkách. Odlišnost je ve velkém objemu v ručních pracích, které se musí na vinicích každoročně provádět, i když disponujeme veškerou moderní vinohradnickou technikou.



Jak vinařství, tak i vinohradnictví je na první pohled krásná činnost, která vyžaduje i v dnešní moderní době spoustu lidské práce, kolik pracovní síly je potřeba pro Vaše vinařství?

V našem vinařství a vinohradnictví je 35 stálých pracovníků. Na zelené sezónní práce zaměstnáváme 10 brigádníků.

Často se setkáváme v zemědělství s problémem s pracovní silou hlavně v sezóně, trápí Vás také úbytek lidí ochotných pracovat v zemědělství?

Já nevím, kam už bych to měl vykiččet, že pracovní síly všeobecně do zemědělství v dnešní době nejsou. Vlivem trendu moderní doby chce být každý youtuber a influencer a do zemědělství se nikdo nehrne. Připadá mi, že v dnešní době není populární pracovat v zemědělství, a že se dokonce lidi za tento druh práce stydí.

Není tomu tak dávno, co hodně našich klientů negativně ovlivnila celosvětová pandemie, kdy přišli o velkou část svých zákazníků hlavně v HORECA segmentu. Pociťil jste také úbytek zájmu o Vaše vína, popřípadě se Vaše vinařství dostalo v této nelehké době do nějakého problému?

Při první covidové vlně se prvních 14 dní prodej téměř zastavil. Díky již plně automatizovanému

a funkčnímu e-shopu Vinařství Vajbar jsme mohli ihned přejít na jinou distribuci našeho vína k našim zákazníkům. Nebylo moc možností, jak si víno koupit, a proto si na tento druh prodeje zákazník rychle navykl. Nyní můžeme říct, že i v tak těžké covidové době naše vinařství obstálo na výbornou, protože jsme nezaznamenali větší výkyv tržeb.

Jak ovlivňují dotace Váš podnik a je spolupráce s Agroteam CZ pro Vás přínosná?

Dotace do našeho vinařství jsou klíčové a důležité. Díky dotacím jsme se posunuli v technologii o několik let dopředu a můžeme vyrábět konkurenceschopné výrobky jako celá Evropa. Přínos spolupráce je obrovský a nedá se popsat v pár řádcích. Musíte přijet k nám do vinařství osobně a podívat se, co všechno máme za technologie díky dotacím a především napsaným projektům.

Máte nějaké plány do budoucna na další rozšíření vinařství?

Plánů je hodně, ale díky dotacím jsem si splnil velký sen. Nyní disponujeme veškerou technologií na výrobu sektů metodou charmat.



Která část procesu, ať už při výrobě vín či při pěstování révy vinné, Vás baví nejvíce?

V každém ročním období mě baví něco jiného. Leden–březen ochutnáváme nový ročník, duben–květen je pro mě jeden z nejhezčích okamžiků na vinici. Nejvíce mě baví celý výrobní proces vína ve sklepě a hledání nové technologie.

Jelikož vše prochází trendy, je tomu tak i u vína, nyní zažívají velký boom naturální vína jako je Pet Nat. Oslovil Vás také tento způsob výroby vína nebo dáváte stále přednost tradiční výrobě?

Asi jsem jeden z mála, ale tento proces výroby vína mě tak zcela neoslovil. Je to možná dáno tím, že se zabýváme perlivými víny už delší dobu a upřednostňuji tak raději naše lehké svěží Frizzante, které už vyrábíme v sedmi druzích. Zároveň vyrábíme sekty kvašené tradiční metodou v lahvi, a jak už jsem zmínil, díky dotacím v letošním roce budeme zakvášet náš první sekt metodou charmat. Tento veškerý typ bublinek mě velice baví.

Kdo podle Vás vyrábí nejlepší víno?

Vinař, který má nejen vinařství jako zaměstnání, ale i jako koníček.

Která odrůda vína je Vaším oblíbencem?


Pálava, protože je to ryze moravská odrůda a samozřejmě také Ryzlink vlašský, který máme z našich vinic na Mikulovsku v nejvyšší prémiové řadě Terroir Pálava.

Máte nějaký volný čas či jiné koníčky mimo vinařství?



Možná se zdá, že všechen čas trávím na vinařství, ale od dětství mě baví cyklistika. V dnešní době si můžu dovolit na kole daleko více odpočinout. V minulém roce jsem absolvoval cyklovýlet Praha–Paříž spolu se třemi kamarády, kde jsme za 14 dní zdolali víc jak 1 500 km. V roce 2022 jsme vyrazili do Florencie 1 100 km a v roce 2018 jsme absolvovali úžasný cyklotrip Praha–Atény 2 550 km. Můj první dálkový cyklovýlet byl v roce 2016 do Barcelony 2 658 km. A když si potřebuji úplně od všeho a všech odpočinout, tak sednu do mého ultralightu a proletím se nad vrcholky Pálavy a Novomlýnské nádrže.



Dotace na FVE v roce 2024



V úvodu posledního příspěvku zaměřeného na fotovoltaické elektrárny (dále jen FVE), jsme zmiňovali stoupající ceny elektřiny dosahující rekordní úrovně v celé Evropě, což vyvolalo extrémní nárůst instalovaných fotovoltaických výroben. Cena energie aktuálně klesá, ale rozvoj obnovitelných zdrojů energie v České republice rozhodně neusnul na vavřínech.



Od začátku roku 2022 bylo připojeno více než sto tisíc fotovoltaických elektráren. Celkový výkon připojených FVE v ČR tak vzrostl cca na 3,5 GW.

Vláda usiluje o udržení tohoto trendu především zjednodušením procesů povolování nových obnovitelných zdrojů, kdy nově si mohou firmy pořídit FVE bez nutnosti stavebního povolení a licence s až pětikrát větším výkonem než původně.

Dle novely energetického a stavebního zákona byla zvýšena hranice pro získání licence na výrobu elektřiny a zajištění stavebního povolení či jiného vyjádření stavebního úřadu z 10 kW na 50 kW.

V praxi to znamená, že u projektů do 50 kW nebude vyžadováno zapsání CZ NACE 35.11 – výroba elektřiny a nebude nutné dokládat vyjádření stavebního úřadu k instalaci FVE.

Obnovitelné zdroje do 100 kW byly zařazeny mezi jednoduché stavby, u kterých platí kratší povolenací lhůty ve stavebním řízení.

Solární elektrárny nad 5 MW byly zařazeny mezi vyhrazené stavby, které bude posuzovat speciální stavební úřad.

V případě záměru na instalaci FVE bývá pro zájemce příjemným benefitem také dostupná finanční podpora, která významně zkrátí dobu návratnosti investice.

Dotační výzva pro podnikatele podporující instalaci FVE vyhlášená zkráj března 2022 se těšila takové oblibě, že byly několikrát navýšeny alokační prostředky a příjem žádostí byl prodloužen o 5 měsíců. Na obdobnou dotační výzvu se hromadily poptávky hned od začátku roku 2023.

S klesající cenou energie se uklidňuje i způsobená řetězová reakce, kterou energetická inflace vyvolala.

V zápalu paniky a částečně také kvůli jednoduchým dotačním pravidlům předchozí výzvy bývala často ze strany žadatelů opomíjena předprojektová příprava.

Nebyl brán dostatečný zřetel na technicko-bezpečnostní rizika vztahující se k instalaci FVE a nebyl dostatečně vyhodnocen časový harmonogram pro kompletní potřebných podkladů a dokončení samotné realizace projektu. Nepřípravenost projektů vedla k častým změnám v řízení a způsobila vyšší administrativní zátěž pro schvalovatele projektů na straně MPO.

I vzhledem k výše uvedenému byla v závěru roku 2023 vyhlášena první výzva se specifickými podmínkami, které tyto zkušenosti reflektují.

TERMÍNY	příjem žádostí 1. 3.–31. 10. 2024 realizace nejpozději do 3 let od podpisu Rozhodnutí o poskytnutí dotace
DOTACE	30 % – 50 % ze způsobilých výdajů stanoveno individuálně dle obsahu a výkonu/kapacity komponent projektu dotace vyplácena zpětně
OBSAH	FVE od 50 kWp (od 10 kWp – Praha) do 5 MWp (lze i v kombinaci střešní a pozemní instalace) + bateriová akumulace/elektrolyzér
DŮLEŽITÉ	jedno předávací místo do DS/PS podmín- ka vlastní spotřeby min. 70 % požadavky na technické komponenty jednokolová nesoutěžní výzva
PŘÍLOHY	Smlouva o připojení Stavební povolení Odborný posudek

Pro výzvu je stanovena celková alokace 3 mld. Kč. Přednostně budou podpořeny projekty realizované na území Karlovarského, Moravskoslezského a Ústeckého kraje, pro které je do 30. 9. 2024 vyhrazena 1/6 alokace. Pravidla mají potenciální zájemce o FVE přimět k řádné přípravě a konzultaci záměru s odbornou firmou, která jim navrhne individuální řešení dle jejich potřeb. V rámci prokázání splnění podmínky vlastní spotřeby vyrobené elektřiny jsou specifickým kritériem přijatelnosti výzvy požadavky na obsah Smlouvy o připojení výroby do distribuční sítě/přenosové soustavy (dále jen DS/PS). V případě, že žadatel měl Smlouvu o připojení k dispozici ještě před vyhlášením výzvy a požadované informace v ní chybí, je třeba zajistit prostřednictvím Dodatku.

Rezervovaný výkon (Rv), uvedený ve smlouvě o připojení výroby do DS/PS činí maximálně 30 % instalovaného výkonu (Pinst) výroby v odběrném místě u FVE o instalovaném výkonu do 1 MWp (včetně) a maximálně 20 % instalovaného výkonu (Pinst) výroby v odběrném místě u FVE o instalovaném výkonu nad 1 MWp. Týká se pouze hodnoty rezervovaného výkonu pro novou FVE.

Na základě současných podmínek pro provozovatele FVE (např. výkupní cena přetoků) je důležitý výpočet

ekonomické návratnosti, který by měl řešit i otázku, zdali kromě vlastní FVE pořídit i baterii.

Komunikace s investory na toto téma je velmi důležitá z důvodu celkové kompatibility projektu se záměry a pochopení dalších benefitů investice i z dlouhodobého hlediska (např. soběstačnost, snížení uhlíkové stopy). Upozorňujeme, že zpětně již nelze v tomto ohledu obsah projektu upravovat, tzn. nelze dodatečně rozšířit o bateriovou akumulaci.

Návrh technického řešení FVE, pomoc při administraci či změně žádosti o připojení, potřebnou projektovou dokumentaci i odborný posudek jsme schopni zajistit prostřednictvím našich obchodních partnerů.

NÁŠ TIP

Při instalaci FVE o velikosti do 100 kWp s maximálním využitím vyrobené energie pro vlastní spotřebu se dostanete na nejkratší dobu návratnosti investice.

Očekávaná výše dotace na FVE 100 kWp cca 778 tis. Kč.

Aktuálně je pro podnikatele k dispozici také soutěžní výzva podporující sdružené projekty (tzn. více předávacích míst na jeden projekt), kdy vzhledem k typu hodnocení výzvy není k registraci žádosti nutné Stavební povolení.

Žádat mohou také malé obce do tří tisíc obyvatel při záměru instalace FVE na veřejných budovách, které mohou Smlouvu o připojení dodat až před podpisem Smlouvy o poskytnutí dotace společně s podklady výběrového řízení.

V průběhu druhého kvartálu roku by se měly zveřejnit očekávané informace o možnosti podpory podnikatelských záměrů instalace výroby do 50 kWp. Pro tento sektor by měla být vyhrazena alokace dalších 2 mld. Kč. Podpora může být poskytnuta také formou finančních nástrojů, např. zvýhodněné úvěry či záruky, kdy je podpora podmíněna financováním projektu prostřednictvím úvěru. V tomto případě by primárními žadateli byli podnikatelé, kteří si nemohou dovolit prvotní investici z vlastních zdrojů.

Předpokládáme, že na menší FVE bude možné získat dotaci i prostřednictvím realizace komplexního projektu (např. v kombinaci zateplení/výměna technologie + instalace FVE) v rámci výzvy Úspory energie, kterou rovněž očekáváme v druhém kvartále roku.

Společným cílem výzev je podpora realizace projektů vedoucích ke snížení emisí skleníkových plynů a zvýšení podílu obnovitelných zdrojů energie na konečné spotřebě energie.

A co vy? Už máte svou fotovoltaiku?



OK REAL ESTATE je vždy na straně svého klienta



V uplynulém měsíci také proběhla jedna z našich veřejných prodejních aukcí, díky které se nám podařilo pro majitele nemovitosti vyjednat mnohem výhodnější podmínky, než by dostal v běžné realitní kanceláři při klasickém prodeji.

Na naše makléře se obrátil klient s požadavkem na prodej dvoupokojového bytu v pražských Letňanech. Za byt o velikosti 45 m² požadoval 4 800 000 Kč. Uspořádali jsme však prodej bytu formou veřejné aukce a cenovka prodeje se nakonec zastavila na 4 930 000 Kč. Prodávající tak získal navíc 130 000 Kč se kterými na začátku nepočítal.

A co tento případ znamená pro vás? Že pokud doporučíte OK REAL ESTATE i svým známým, určitě nešlápnete vedle. Pokud tedy uvažujete o prodeji nemovitosti, nebo ve svém okolí máte někoho, kdo se k podobnému kroku chystá, rozhodně se nebojte na nás obrátit.

5 důvodů, proč jsme OK

1. BUDETE V RUKOU PROFESIONÁLŮ

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

2. UŠETŘÍTE ČAS

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

3. VŠE NA JEDNOM MÍSTĚ

Přivedeme pouze vážné zájemce. S dlužníky nejednáme a žadatele o úvěr ověřujeme.

4. FINANCE BEZ PROBLÉMŮ

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

5. PRÁVNÍ PODPORA

Naše služby zahrnují právní poradenství a zajištění smluvní dokumentace.



Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

O & V

OK BROKERS

OK ECONOMY

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ