

# Najdi si vášeň...

## ...Když zažiješ vyhoření

MIROSLAV SLOUKA

našel jednoduchou vášeň. Poznávání zeměkoule. Ale jinak než cestovatelé.

Býval, jak říká, *kancelářská myš*. Osud ho ze zaměstnání přivedl k podnikání, od úspěchu k pádu, ale také od zmatku a vyhoření k vyrovnanosti a naplnění. Co s tím má společného snímek, dokumentující jeden z jeho splněných snů – výlet na Glosclockner, nejvyšší horu Rakouska a ráj motorkářů? Uvidíte.

Psal se rok 1994, kdy se jistý pan Smilek vydal do Londýna na premiéru divadelní hry, kterou režirovala jeho žena, divadelní režisérka Oxana Smilková. Na slavnostním rautu po premiéře se panu Smilkovi zalíbilo jedno zvláštní víno. Jmenovalo se Kagor. Bylo velmi sladké s vysokým podílem alkoholu. To víno si britská královská rodina nechala dovážet až z Moldavska, bývalé součásti Sovětského svazu. Podle legendy se víno Kagor dostalo na východ ze západu – z Francie –

*Doba, po kterou se trápíme bolestí a naštváním, závisí do velké míry na tom, jak dlouho ve svém životě nevidíme nic přitažlivého. To, že nic nevidíme, neznamena, že nic takového neexistuje. Jen se musíme pořádně dívat dovnitř. Objevit dávnou či novou vášeň, která se může stát báječným palivem pro změnu našich emocí i předmětu našeho soustředění. Ukažme si náměty, které mohou pomoci.*



na přelomu 17. a 18. století, když přispělo k vyléčení Petra Velikého a ruský car si uzdravující recepturu odnesl domů... „O několik let později se pan Smilek,“ pokračuje ve vzpomínání Miroslav, „rozhodl, že líkérové víno Kagor začne dovážet do Česka. První kamion přijel v roce 1998. Pan Smilek musel vyvíjet značné úsilí, aby se neobvyklé a sladké víno dostalo do obchodů.“

*Uspěl nejprve ve speciálních prodejnách zdravé a alternativní výživy, až jej v roce 2002 prosadil poprvé do supermarketů.“* Miroslav, jehož manželkou byla právě dcera majitele Smilka, nastoupil do tchánovy firmy v roce 2004 na pozici administrativního pracovníka. „Seběhlo se to tak, že žena otěhotněla a toto místo se mi nabídlo samo. Pro mě to ale byla náročná výzva.“

*Předchozích deset let jsem totiž byl šedou myš v počítačové firmě. Navíc velký introvert, což byla v obchodě nevýhoda. Díky rychlé expanzi firmy jsem musel záhy zastávat i pozici pracovníka expedice a později také obchodního zástupce. Nicméně v tchánovi jsem měl dobrého kouče.“*

Aby ne, majiteli záleželo na prosazování Kagoru a poté i dalších moldavských vín, která dobývala trh.

V roce 2011 jeho společnost, zaměřená na dovoz a distribuci hlavně moldavských vín, sahala po magické hranici tři milionů prodaných lahví ročně...

„Bohužel, jak to bývá, když se něco může pokazit, tak se to pokazí,“ krčí rameny Miroslav. „Rok 2012 přinesl zdrcující vlnu reklamace vín. Způsobila ji technologická chyba výrobce, kterému se vymkly z kontroly nově pořízené moderní plnicí linky. Spolupráce s tímto dlouholetým dodavatelem musela okamžitě skončit.“

Miroslav, již v pozici zkušeného obchodníka, pečujícího o klíčové obchodní partnery, se s tchánem dohodl na osamostatnění. „Založil jsem si vlastní společnost Sollus s. r. o., našel jsem pro ni nového dodavatele vín a začal jsem podnikat...“

Právě tehdy se jeho cesta protнула s FirstClasssem. Nikoli přes úspěch, ale přes neúspěch.

„Počátky podnikání totiž byly složité. Nová společnost, nové role, nové úkoly, nové produkty a také nové konkurenční firmy – přibývaly jako houby po dešti.“

Bezespých nocí, kdy jsem si vyčítal, že jsem do toho vůbec skočil, bych nespočítal. Až se to podepsalo na mém psychickém stavu, potažmo manželství, které bylo rozvedeno – a následkem toho i na mém celkovém pocitu marnosti a nedokonalosti. Říkal jsem si, že jsem strašně neschopný, že jsem si vzal až příliš velké sousto, že jsem měl raději zůstat v kanceláři počítačové firmy...“ popiše Miroslav období vyhoření. Ale také období osobního rozvoje – oblasti, kterou díky tomu objevil.

„V největší krizi mi pomohl například Petr Casanova, jeho články, podcasty, také seriál ‚Myšlením na vrchol‘ Lukáše Edera. Vše změnilo jedno klíčové uvědomění: že práce s víny, která jsou oblíbená a vyhledávaná, je přece **NÁDHERNÁ – tak proč naříkám? Připomínání si tohoto slova a chápání podnikání předně jako radosti a poslání způsobily, že jsem začal pracovat více srdcem než hlavou, více se těšit a méně trápit.**“

A najednou se firmě začalo dařit. Znechucení nahradilo uvolnění, mysl se rozjasnila. Našel jsem si koničku, sedl na motorku jako za starých časů, prostě jsem se vrátil ke kořenům a začal být nejen úspěšný, ale i šťastný.“

Pamatujete?

**Emoce je základ VŠEHO. Proto hledejte VÁŠEŇ. Snažte se DĚLAT to, co máte RÁDI. A pokud to nejde, mějte RÁDI to, co DĚLÁTE...**

„Podzim 2020 se pro nás stal milníkem. Atakovali jsme hranici rekordního prodeje 1 600 000 lahví prodaných za rok. Tvrdou prací všech – od pracovníků na vinicích, přes technology výroby a majitele vinařství až po mé zaměstnance, kteří i v malém počtu dělají pro společnost maximum, jsme vytvořili vyhledávaný sortiment vín v Česku i na Slovensku. Přitom prakticky nejsme konkurencí tuzemským vinařům, naší doménou jsou polosladká a sladká vína, v Česku vyráběná jen jako speciály typu výběru z bobulí a ledových vín.“

Miroslav Slouka se po vzestupech a pádech zhoupl opět nahoru. Ale už neztrácí pokoru. Dobře ví, že život je neustálá změna.

Poznal to na vlastní kůži i v poslední době, kdy byl vinou koronaviru na dva týdny hospitalizován v nemocnici, z toho týden na jednotce intenzivní péče. „Byl to další z prospěšných korálků na šňůrku uvědomění. Definitivně jsem zjistil, že jsou důležitější hodnoty než hon za vyšším výkonem a rekordy, že je třeba hlavně být fit. Tedy že si musím hledat čas i na aktivní odpočinek, na sebe, což se mi pak vrátí v síle a vytrvalosti. Proto děkuji i za bolestnou zkušenost. Naučila mě.“ ☘



## ...Když slycháš stále NE

MARTIN ŠEBRLE byl od malička veden k přesvědčení, že k životnímu úspěchu je třeba vysoká škola, titul a teplé místo s dobrou výplatou. Od dětství tak nepřemýšlel, že by to mohlo být jinak. Dokončil ekonomické lyceum, nastoupil na vysokou školu, málem už se rozhlížel po nějaké velké korporaci, kde by prožil šťastný život, ale vtom se mu do ruky dostala kniha *Bohatý táta, chudý táta*. Díky Robertu Kiyosakimu si Martin uvědomil, že finanční nezávislosti může dosáhnout i jinak. A tak se dostal se k nábore do obchodní firmy, která se zabývala prodejem energií. „Byl to drsný door2door obchod. Firma nás navezla na sídliště, obcházeli jsme byty od zvonku ke zvonku a získávali nové klienty.“ Když se večer vrátil domů, povídal to mámě. Nesvůj, jestli toto chce dělat.

„Měl jsem pocit, že budu jenom otravovatel lidí. Ale máma mi vyrazila dech. Neřekla, ať se na to vykašlu a vrátím se na vysokou. Říkala, že možná je nějaký zvláštní důvod, proč jsem se vydal na tuhle cestu: ‚Třeba to pro Tebe bude to pravé. Běž to dělat. Zlepšuj se a budeš v tom dobrý.‘ To byl zlomový moment – díky němu jsem v obchodě vytrval a stal se úspěšným.“

Pokud jsem v tomto vydání hovořil o *bolesti a naštvání*, Martin prožíval obojí v pracovní oblasti s každým dalším odmítnutím. „Obchodník v terénu klepe pořád na dveře, každý den stokrát slyší NE. Přenést se přes to vyžaduje **nějak si nastavit mysl**. Netušil jsem jak, nicméně učil jsem se to. S každým dalším NE jsem se ujišťoval, že musím víc pochopit produkty, které nabízím, a stoprocentně jim důvěřovat. Že obchod nelze dělat jen jako zdroj obživy, jako zaměstnání. Že je nutné ho pojímat jako službu a pomoc, a **pokud se lidem naučím správně naslouchat, chápat jejich potřeby a zvyšovat kvalitu jejich života, objevím tak klíč k úspěchu.**“ ☘

„Každý úspěch, nejen obchodní, je o trpělivosti, vytrvalosti, odříkání. Obchodník má roli ještě ztíženou.

**Musí se učit všechna odmitnutí pozitivně vnímat, pozitivně s nimi pracovat.** Díky této dovednosti jsem mohl v jedné firmě, nabízející energie, vydržet sedm let a stát se manažerem, který má vlastní pobočku a školi začínající obchodníky.“

Právě to ho začalo nabíjet. Být obchodním ředitelem. Vést druhé stejným údolím sebezpochybnosti, nejistoty a frustrace, jakým si prošel on. „Když víte, že jste sami dovedli vyrůst, pohání Vás a dělá šťastnými, že stejně rostou i lidé okolo Vás, že i oni se stávají úspěšnými a plní si své sny. Učím je, aby se nikdy v práci nedali motivovat jen penězi, ale snahou dělat práci poctivě, podle zdravých hodnot, protože pak i lidé pod nimi uvidí ve své práci přínos. Pochopí, že to jde.“

Martin poznal, že všichni jsme jako magnet a přitahujeme k sobě lidi podobného nastavení a hodnot. Tak se jeho cesta jednoho dne zkrátila s Michalem Růckelem, spoluzakladatelem Finančního institutu, jehož posláním je objevování silných stránek a talentů především u dětí na základních školách skrze podrobné a propracované psychotesty. „Sám mám rodinu a vím, co dělá víra v člověka. Nezapomenu na mámu, která mi jednou větou vlila krev do žil a má fatální zásluhu na to, čeho jsem dosáhl. Když vidím tolik nešťastných obchodníků, kteří toto řemeslo vzdávají, připomínám si svoje náročné začátky v obchodě a chci jim tyto těžkosti co nejvíce usnadnit.“

Martin tak přijal Michalovu nabídku a ve Finančním institutu vede rozvoj poboček a nových obchodníků napříč celým Českem.

„Nejvíce obchodníků nejen ve finančním poradenství pohoří na slabé disciplíně a nedostatečné vytrvalosti, plynoucí z neznalosti svého vlastního PROC. Oni nevědí, proč to dělají i proč je pro ně důležité uspět. Noví poradci bývají zmateni i proto, že se ještě nemají o co opřít, sami nemají kontakty ani klienty, kteří by je doporučili dál. Nemají tak pořádně práci a je pro ně náročné vydělat si nějaké peníze, na rozdíl od klasického zaměstnání, po němž se logicky ohlížejí. My se jim snažíme pomoci například obstaráváním schůzek přes call centrum. To jim dodá dostatečnou klientelu, na niž se mohou svou práci učit a přijít si k prvním výdělkům daleko jistěji, než když se úporně snaží zobchodovat své kamarády nebo příbuzné, jejich jedině blízké kontakty. Náš tým analytiků v oblasti pojištění, investic a hypoték jim pomáhá zprostředkovat

kvalitní produktové znalosti a školení, díky nimž se i nováčci během krátké doby stávají skutečnými profesionály svého oboru.“

Martin Šebrle se na své náročné cestě naučil, jak moc je důležité rozvíjet nejen *hard skills* (dřít se odborné dovednosti), ale hlavně *soft skills* (kompetence v oblasti chování, patříci do emoční inteligence). Tedy **jak správně trénovat mozek, stanovovat si svá PROC, zabývat se hodnotami, myslet na vize, umět si dát správné cíle. Tím postupně pokládat jednotlivé milníky své motivaci a sebedisciplíně, faktorům, které pomáhají překonat dílčí neúspěchy.** Protože člověk pak ví, co chce. A když ho napadne se všim seknout a skončit, vzpomene si, proč začal. Tak jako Martin, kdykoli slyšel NE. „Protože jsem chtěl slyšet ANO.“

následek již vzniklého problému, nikoli příčinu. Měl ambici vytvářet produkty, které by předcházely vytvoření zdravotního problému, tedy řešily už samotnou příčinu.“

Doma u Novotných tak byla velkým tématem síla přírody a bylin a způsob, jak tuto sílu co nejvíce koncentrovat do výživových doplňků. „Táta nejprve zamýšlel zadat výrobu externím firmám a chtěl se věnovat jen obchodu. Pak zjistil, že aby si skutečně udržel dohled nad kvalitou a složením svých produktů, musí se o výrobu postarat sám.“

A tak jednoho dne Jiří prodal svou distribuční společnost jednomu z největších hráčů na evropském trhu s léčivými. Za utržené peníze koupil výrobní závod v České Skalici, založil rodinnou firmu Purus Meda a jeho syn Marek v ní dnes uskutečňuje tátův sen. „Jestli jsem váhal? Když denně vidíte, jakou energii Váš táta dostává už z toho, kolika lidem jeho produkt pomohl, pochopíte, jak ohromnou moc máte pomoci člověku. To je vášně, kterou jsem od táty převzal.“ Otec a syn Novotní stavějí produkty na přírodě. Jejich základní složkou je *propolis*. Tuto pryskyřičnou látku příjemné aromatické vůně uvolňují rostliny, které jsou opylovány. Propolis se pak stává stavebním materiálem včely medonosné ve včelstvu. V produktech je propolis doplněn o výtažky z bylin. „Táta sbíral informace o jednotlivých bylinách a jejich účincích z herbářů i vědeckých studií, které mu pomáhaly v přípravě správného složení doplňků.“ říká Marek. „Jen vývoj a výzkum základní látky, včelího propolisu, mu trval skoro deset let. Výsledkem je standardizovaný Propolis Moravia PM, tedy takový propolis, který obsahuje maximální množství flavonoidů a dalších účinných látek.“

**Flavonoidy**, organické chemické sloučeniny, které najdeme ve všech zelených potravinách, ovoci, zelenině či bylinkách, chrání zdraví prospěšné buňky před volnými radikály, brání růstu nádorových buněk, posilují imunitní systém a působí preventivně proti srdečním chorobám. Propolis je dobrý na akné, nachlazení, afty, onemocnění dásní i drobné ranky, které se díky němu pak hojí rychleji. Současně posiluje imunitu, dezinfikuje a hodí se na prevenci různých infekcí, chřipek a dalších onemocnění.

„Nepřišel jsem k hotovému.“ říká Marek. „Prošel jsem si celou strukturou firmy. Začínal jsem ve výrobě a pomocnými pracemi, pak jsem se vypracoval na vedoucího výroby. Ale hlavně jsem se snažil pronikat do podstaty zdravého životního stylu. Zaujala mě čínská medicína, která jde primárně po příčinách nemocí a zmiňuje unikátnost a sílu včelích produktů. Ty jsou nejen antibakteriální a antivirové, ale třeba mateří kašička a pyl jako jedny z mála podporují přirozenou a energeticky správnou funkčnost ledvin, centra životní energie, do něhož nám tak negativně vstupuje stres.“

Převzít tátovo dílo tak bylo pro Marka vlastně přirozené. A to proto, že i Jiří Novotný sledoval hlavně svou vášně – sen, který dá smysl jeho životu, pomůže zdraví lidí. Proč takový sen jednou nepředat i mému synovi? Copak by mohl být proti? směje se Marek.

## ...Když potřebuješ (zhodnotit) peníze



Zaujaly Vás některé tipy? Nebo máte jiné, vlastní? Ale prožíváte bolest nebo naštvání už proto, že Vám k jejich uskutečnění něco chybí – třeba peníze? Nebo naopak do žádných věcí a aktivit své peníze v této nevyzpytatelné době vkládat nechcete, jen byste je rádi neztratili? Máte volné prostředky a přáli byste si je zhodnotit? Nebo jsou přímo peníze Vaší vášní a rádi si s nimi „hrajete“? Pak pro Vás mám zvláštní námět. Potřebujete jen svůj mobilní telefon. A představivost.

Představte si totiž obchodování na finančním trhu. Představte si blikající obrazovky, měnící se grafy, nabízející se hodnoty – a Vy byste tomu měli rozumět. Měli byste okamžitě analyzovat, co se děje a jak by se toho dalo co nejlépe využít. Tak jako na fotografii.

Jenže co když takové know-how nemáte? Přáli byste si mít k ruce nějakého pomocníka, který by za Vás oddřel tuto „černou práci“? Nebo co ho dokonce nechat, aby za Vás na finančním trhu odvedl prakticky všechnu práci? Že takového pomocníka neznáte? To ovšem znamená, že jste ještě neslyšeli jméno **INDIGO**.

Je to název pozoruhodné robotické aplikace společnosti Patria Finance, jejímž cílem je umožnit, a hlavně usnadnit, investování také obyčejným lidem s malým objemem peněz na účtě. Tedy takovým, kteří buď nemohou, nebo nechtějí vkládat do investic vyšší částky. Takovým, kteří se rozhodnou pustit, řekněme, **jen stokorunu každý měsíc**. Chcete namítnout, že takoví lidé přece nemají přístup na finanční trhy? Ale ano. Právě přes Indigo. Jen to řada lidí neví.

## ...Když přebíráš tátův sen

Jedné z výzev, které čelí rodiny v Česku a na Slovensku, je mezigenerační výměna podnikatelů. Tátové, rozjíždějící svobodné podnikání v 90. letech, dnes často předávají svá životní díla dětem. Ne vždy se to obejde bez zklamání. Práce, které odcházející zakladatelé obětovali desítky let, se nemusí shodovat se životní ambicí jejich potomků. Ne všechny děti mají vřelý vztah k dědictvím svých otců. A ne všichni otcové snesou rozdílné názory dětí na další směřování společností, které sami vybudovali. Střetává se „stará dobrá škola“, filozofie rodičů, s moderními inovativními přístupy dětí. A kde narazí kosa na kámen, tam se někdy nejen firmy, ale i rodinné vztahy na dobro rozpadnou.

**MAREK NOVOTNÝ** patří k těm, kdo takový závazek převzali. Musel se ale naučit pochopit nejen firmu, ale také životní sen svého táty. A nezklamat ho. Zklamal by sebe.

Markův otec Jiří založil v roce 1992 společnost orientovanou na distribuci léčiv v Česku. Do roku 2000 vybudoval holding s miliardovým obrátem. Životním snem Jiřího Novotného bylo vyrábět své vlastní produkty, a to na čistě přírodní bázi. „Táta jako úspěšný obchodník měl blízko jak k zákazníkům a znal jejich potřeby, tak k výrobcům produktů, kteří tyto potřeby pomáhali uspokojit. Vadilo mu však to, že léčiva často řeší



Ostatně, statistiky to vyjadřují jasně: Více než 35 % lidí si myslí, že investování je záležitostí *výhradně velmi bohatých lidí*. Další 25 % dotázaných respondentů se domnívá, že aby mohli začít investovat, musejí na to mít odpovídající vzdělání. Přes 20 % osob je přesvědčeno, že obchodování na finančních trzích zabere příliš mnoho času. No a zbytek (v průměru každý pátý) má z investování prostě strach. A protože spousta lidí je těmito domněnkami a nejistotami ovlivněna, většina populace nechává své volné finanční prostředky ležet ladem na běžných či spořicíh účtech, kde případné úroky bohužel často nepokryjí ani inflaci. A těžce vydělané peníze tak snadno a soustavně ztrácejí na hodnotě.

Ve skutečnosti přitom investování na finančních trzích **nemusí být záležitost bohatých a profesionálů z oboru**. Dnes už doslova každý obyčejný člověk může být úspěšným investorem a zhodnocovat své finance, byť pomalu. Aplikace společnosti Patria Finance pomáhá primárně těm, kteří s investováním nemají **prakticky žádné zkušenosti nebo je svět čísel příliš nebaví**, ale zároveň si uvědomují, že je rozumné myslet na finanční zajištění. Ostatně, podobné digitální aplikace se rychle stávají trendem všude ve světě, protože jsou jednoduché na ovládání a nenáročné na správu majetku.

Všechno náročné totiž za uživatele řídí složitý algoritmus. Navenek se chová jako *robotický broker*, který přerozděluje Váš svěřený finanční majetek do jednotlivých fondů a portfolií, a to přesně podle Vašeho vstupního zadání a nastavení (více o tom dále). Nemusíte tedy ustavičně kontrolovat své investiční portfolio a sledovat vývoj na světových trzích a burzách, jako to musejí dělat mnozí standardní investoři, ustaraní u obrazovky.

Samozřejmě, Indigo není kouzelný džin. Nedokáže zázraky. Ve věci vývoje finančních trhů nemá většinou kouli. Jeho algoritmus je založen hlavně na tom, že tyto trhy a jejich trendy dlouhodobě sleduje, reaguje na ně a svěřenou investici spravuje absolutně podle hodnot a přání zadavatele. Zajímá Vás, jak konkrétně to funguje?

Poté, co si Indigo stáhnete do svého mobilního telefonu nebo se k němu přihlásíte přes webové rozhraní počítače, vyřídíte si jednoduchou on-line registraci a zodpovíte několik důležitých otázek. Proč? Jednou ze základních zásad správného investora je totiž důkladně si uvěžit **svůj investiční horizont, investiční cíle a míru rizika**, jaké je ochoten podstoupit. Indigo pak myslí na tyto nastavené zásady v rámci celého průběhu investování. Je to vstupní zadání, které potřebuje.

Proto hned na začátku vyžaduje, abyste mu sdělili, zda je Vaším investičním cílem například **spořit si na důchod, nebo jen na horší časy, nebo na nějakou vysněnou věc, vzdělávání, dovolenou, nebo prostě nechcete nechat své úspory jen tak chřadnout na účtě**.

Mimochodem, investoři mají oblíbené pořekadlo: „*Peníze jsou oběživo, a tak je třeba, aby obíhaly, tedy hýbaly se, protože co se nehýbe, to ani neroste.*“

Nastavení osobního investičního cíle, investičního horizontu a míry rizika je v Indigu snadné a hravé. Zabere to pár minut, ale už při zadávání je dobré mít na paměti, že Indigo je vhodný pomocník především **na dlouhodobé investování**. Nepracuje s rychlými zázraky a cíl typu „*Chci mít za měsíc při minimálním vkladu a nízkém riziku milion!*“ ještě neznamená, že za Vás robot najde cestu. Jeho sekundární misí je totiž učit Vás, jak být dobrým investorem. Růst rozumně.

Průběžně vést a korigovat Vás ve svých představách mohou i predikce vývoje investic, jež můžete sledovat přímo v aplikaci. Indigo nabízí několik scénářů, pozitivnější i méně pozitivní varianty. Ve výsledku však samozřejmě záleží na reálném dění na trzích. Hlavní službou, kterou robot provádí pro Vás a za Vás, je dlouhodobý monitoring trhů a jejich vývoje.

A pojďme k penězům. Indigo za Vámi vložené finance nakupuje ETF (burzovní obchodovatelné fondy) na eurových trzích, tedy v měně euro. Vaše vklady a celá správa majetku přitom probíhají v českých korunách, a to proto, aby ovládání aplikace bylo pro českého uživatele co nejsnazší. Vedle tržních a úrokových rizik tak nesmíme zapomenout na měnové riziko. Obří předností je možnost **investovat pravidelně už od malých částek**. Pravidelně posílat lze být jen stokrát měsíčně, tak si je možné alespoň aplikaci otestovat.

Co se týče poplatků a nákladů spojených se správou Vašeho investičního majetku, Patria si strhne jedno procento z celkového objemu Vašich investic za jeden rok. Na druhou stranu, pro povzbuzení začínajících investorů nabízí okamžitou úvodní odměnu **500 Kč, pokud zájemce začne investovat prostřednictvím Indiga do konce kalendářního roku 2020**.

Nervozitu začátečníka by měl setřást už ten fakt, že aplikace patří právě společnosti Patria Finance, která je součástí velké skupiny ČSOB. U opatrnějších investorů by tak měla odpadnout obava, že jde o nahodilý fintechnový start-up a investor své zasláné peníze už neuvidí. Nuže, využijte příjemný bonus na uvítanou při své nové vášni, vstupu do robotického investování? ☺

## ...Když miluješ teplo a elegantní oblékání

Chlad a větrné poryvy, až zima zalézá za nehty. Máte jedinou touhu – vyhnout si límeček svrchníku co nejvýš a schovat se. Móda? Zakuckáte se smíchy. To je vážně poslední Vaše myšlenka. A já se přesto zeptám: PROČ? Co si vyjít do zimy jen tak ve svetru? Máte mě za sílence? Neumíte si představit za takových okolností úsměv?

Pak dovolte, ať Vás přenesu šest tisíc kilometrů jihovýchodním směrem. Nepál. Střecha světa. Himálajské náhorní plošiny. Čtyři tisíce metrů nad mořem. Drsné podnebí, teploty klesající až pod minus čtyřicet stupňů. Už je Vám v našem klimatu tepleji? Takový nehostinný mráz tam přitom trvá šest měsíců v roce. A všude pobíhají živí tvorové – **kašmířské kozy s vlnou utkanou z jemných a hustých vláken**.

Střih v čase a prostoru. Jsme zpátky doma, teď a tady. Dotýkáte se zvláštního svetru – vnímáte jeho hebkost. Aby ne, když to *vlákno králů*, jak jej nazývali už za Napoleona, je **patnáctkrát tenčí než lidský vlas**. Když k němu přivoníte, cítíte historii. Už Marco Polo ve třináctém století objevil v mongolských jeskyních malby pastevců kašmířských koz. Napoleonova druhá žena Joséphine se chlubila sbírkou sedmnácti pašmín z kašmiru a to ona vynalezla metodu, jak lehce rozeznat originální kašmír od padělku. Pravá pašmína je tak jemná, že ji celou provléknete úzkým dámským prstenem!

Když se přiblížíte pohledem, spatříte ruční mistrovství nepálských tkalců, ale také si uvědomíte tu exkluzivitu. Ročně se totiž vyčese jenom patnáct tisíc tun surového kašmiru pro celý svět. (A to se z něj tkají také koberce.) A když ho oblečete, pochopíte, proč je ho tak málo.

Na jeden běžný svetr se musí vyčesat srst tří až pěti koz. Z jedné kozy se vybírá jenom nejlepších 150 gramů vlny. Proto už u běžného kašmírového svetru cítíte, že je mnohonásobně hřejivější než svetr stejných parametrů třeba z ovčí vlny. A to se z kašmiru pletou čepice, rukavice, šály, šátky, župany, zkrátka vše, do čeho se můžete zachumlat, když potřebujete – nejen schovat se před zimou, ale prostě se cítit hýčkání. A když mluvíme o běžném kašmiru, vysvětleme si rozdíl.



Vyjadřuje ho zvláštní slovo. *Ply*. To je údaj vyjadřující počet nití v kašmírové přízi. Čím více je vrstev, tím je svetr hrubší a teplejší. Svetr s dvanácti ply ochraňuje před mrazem natolik důsledně, že si na něj už ani nemusíte brát bundu či kabát. A ta pohodlná údržba! Nevytahá se, nevybledne, nezmění tvar. Dokud se nezašpiníte, platí: *Dnes ho mám na sobě, zítra ho nechám odpočívat a pozítří bude svetr zase připraven – díky svému provětrávání*. Jednou za čas sice

potřebuje vyprat (stačí ručně, nebo v režimu praní vlny), ale nemusí se žehlit. Na sluničku by se ani sušit neměl.

„*My navíc provádíme to, že když si zákazník vlastní vinou svetr od nás poškodí, roztrhne, může nám ho poslat na bezplatnou opravu. My ho necháme opravit přímo v Nepálu, v manufaktuře buddhistické rodiny, s níž spolupracujeme, a asi za osm týdnů se svetr vrací zpět jako nový – zákazník za to neplatí ani korunu.*“ říká **PETER GREŠA**, který v Nepálu a kašmiru vůbec nalezl zalíbení. Ve svém e-shopu **Felipe.cz** nabízí až dámské i pánské produkty v organické kvalitě a velikostech XS až XXXL. „*Máme stylistu, který nám vytváří vlastní fashion trendové modely. Byla to nutnost – museli jsme reagovat na vysoké nároky klientů z trhů, kde kašmír zbožňují a jen tak něco neakceptují. Treba ve Skandinávii milují i v zimě eleganci. Klienty už máme dokonce z Afriky,*“ usmívá se. ☺