



Vážení přátelé,

dokončili jsme forecast 8+4. Osm plus čtyřka bývá obvykle první reálnou předzvěstí toho, jak skončí celý rok, neboť osm měsíců je za námi a příchozí vlivy do konce roku jsou také více méně známy a do celoročního výhledu jsou zahrnuty.

Ve srovnání s rozpočtem pro rok 2022 jsme v květnu z důvodu poklesu výroby u dvou majoritních zákazníků a několika menších přišli o 20 % obratu. Jestliže se počet zákazníků nemění, ale objem tržeb jde dolů takovým skokem, je nasnadě, že hospodářský výsledek utrpí závažné trhliny. Na tuto nemilou a nenadálou situaci bylo třeba reagovat razantními, úspornými, ale také rozvojovými opatřeními. Díky těmto akcím zůstává naše firma navzdory růstu cen energií, zdražování vstupních materiálů a dalších externích vlivů i nadále ziskovou společností (ziskovost je pouze o 1,4 % níže než rozpočtovaná při plném obratu).

Na všem zlém se vždy dá najít něco dobré. Některá z realizovaných opatření jsme

ve světle naší vize chtěli tak jako tak dělat, ovšem tlak z vnějšího světa nás donutil tempo výrazně zrychlit. Když je období konjunktury, tedy společnosti se daří, je běžné, že ve firmách roste šlendrián. Recese nebo krize nás nutí se radikálně zamyslet nad tím, co již doma tolerovat nelze. Je třeba otevřít okna a „vyvětrat“.

Uvědomuji si, že úspory v období, kdy se vše zdražuje, nikomu radost neudělaly. Pro dlouhodobou prosperitu společnosti jsou však nezbytné. Děkuji všem zaměstnancům za jejich práci a nasazení v tomto nelehkém období. A přestože média nás nečastují zrovna pozitivními zprávami, my víme, co udělat pro světlejší zítřky Colognie. :)

Miroslav Galuška, ředitel společnosti

Nedostatek materiálů a rostoucí inflace akceleroje změny v souladu s vizí Colognie z roku 2021



Nové prostory, efektivnější práce založená na procesním řízení a automatizaci a rozvoj kompetencí zaměstnanců. I tak by se dala shrnout nová vize naší společnosti na nadcházející roky.

V průběhu minulého roku definoval management se souhlasem majitelů společnosti novou vizi firmy do roku 2028. Dovolte nám nyní ve zkratce představit náplň našeho nového směřování.

Co nás čeká v tomto roce?

Hlavním projektem roku 2022 je **implementace ERP systému** Helios Nephrite, který nám umožní efektivněji pracovat a plánovat. V tomto roce se soustředíme také na **zkrácení průběžné doby zakázek a stabilizaci termínů dodávek**.

Na co se chystáme průběžně?

- Dosavadní způsob práce založený na kompetencích několika klíčových lidí budeme postupně doplňovat procesním řízením a automatizací.
- Vytvoříme **softwarově řízený procesní model** pro zvýšení produktivity organizace, čímž položíme základy automatizace.
- Tím nastavujeme nové **tiskové standardy, produktové portfolio, dodací lhůty a ceny**. Tento balíček by měl přinést jasné a viditelné benefity pro naše zákazníky.

- Postavíme **nový závod na nově zakoupeném pozemku** v průmyslové zóně na okraji Kolína. Přesun firmy předběžně plánujeme na počátek roku 2025.

Logickou návazností na nové směřování je mimo jiné i potřeba **rozvoje měkkých a tvrdých kompetencí** všech našich zaměstnanců. Zároveň hodnoty, které vycházejí z toho, jaká byla společnost po celou dobu své existence, si chceme ponechat.

Stavíme novou Colognii

Již delší dobu jsou nám stávající prostory malé a v našem okolí už není, kam bychom se mohli dál rozrůstat. Nastal proto ten správný čas, abychom se posunuli o kousek vedle.

Vzhledem k tomu, že stávající budovy a prostory na adrese Havlíčkova a K Dílnám již nejsou pro Colognii dostatečně velké (nejsou větší než 7 000 m²) a brání dalšímu rozvoji společnosti, pověřili majitelé správní radu pořízením pozemků o celkové rozloze 150 000 m² v průmyslové zóně Kolín-Ovčáry a vybudováním nového výrobního závodu.

Jsme ve fázi příprav

Zadání klade důraz na vytvoření **pěkného místa pro práci i život, udržitelnost**

a možnost dalšího rozvoje

Colognie. Toto společně s vizí směřující k semi-automatizované hybridní tiskárně s krátkou dobou realizace zakázek odstartovalo řadu setkání s potenciálními parťáky z oboru industriálního developmentu.

Aktuálně je v užším výběru několik investorů, developerů. Z nich bude během podzimu 2022 vybrán jeden, který bude Colognii v následujícím období doprovázet při tvorbě detailního layoutu na

základě interních workshopů a externích konzultací.

Všichni máme možnost přispět

Již teď se těšíme na podněty ze strany našich kolegů, jak by měly vypadat kanceláře, meetingovky, kuchyňky, zázemí pro zaměstnance i okolí fabriky. Součástí plánu je workoutové hřiště, jídelna s vlastní kuchyní, výrobní a skladové prostory zohledňující standard BRC.

- Jaroslav Urban, personální ředitel

Nasazujeme nový informační systém

Jednou z největších letošních změn v Colognii bude bezesporu také změna interního informačního systému.



Stávající systémy Colis a Colis NOVA se s námi po cca 14leté službě letos rozloučí a odeberou se na zasloužený odpočinek. Nahrazovat je bude systém Helios, a to konkrétně ve verzi Nephrite (dříve Green). Tato verze se řadí ke špičce informačních systému ve střední Evropě. Je primárně určena pro střední a velké firmy (výrobní i jiné), holdingové struktury, či korporátní sféru, a v prostředí Colognie tak svým rozsahem zcela nahradí nejen systémy Colis, ale také všechny ostatní programy, které dnes s Colisem jakkoliv kooperují (s výjimkou systému Plantyst a specializovaných softwarových řešení).

Vybrali jsme nejlepšího z nejlepších

Verze Nephrite je v praxi nasazována všude tam, kde je zapotřebí maximální flexibility, a kde je zároveň předpoklad širokých zákaznických úprav. Posledních několik let je tento systém také pravidelným vítězem ankety „Informační systém roku pro ČR a SR“.

Systém Helios, avšak v menší verzi s názvem iNuvio (dříve Orange), používáme již dlouhodobě, a to na úrovni účetního a personálního oddělení a zpracování mezd. I tento systém bude od začátku nového roku nahrazen verzí Nephrite.

Důvodů pro změnu je celá řada, zmiňme si tedy alespoň pár hlavních:

- Zavedení účetní metody „A“ pro efektivní finanční řízení v celé vertikále firemních procesů
- Propojení ekonomiky a výroby pro lepší plánování a kalkulace
- Systémová podpora procesního řízení
- Sjednocení všech stávajících používaných softwarových řešení do jednoho systému
- Standardizovaný a podporovaný systém (technologická a legislativní podpora třetí strany)

Přínosy pocítíme všichni

Profitovat z této změny bude nejen odběratelsko-dodavatelský řetězec, se kterým bude Colognia moci například komunikovat pomocí modulu EDI (Electronic Data Interchange – výměna elektronických dokladů) rychleji a s minimální chybovostí, ale také samotní uživatelé. Ti dostanou pro výkon své denní agendy moderní, podporované a rozvíjené řešení, které je možné doslova a do písmene nastavit pro každého uživatele zcela dle jeho přání a preferencí. Běžnou praxí tak bude situace, kdy např. obchodní zástupci budou pracovat každý v naprosto jiných obrazovkách, ale vždy se stejnými daty a při stejných systémových pravidlech.

Další nespornou výhodou z pohledu uživatelů i vedení společnosti je pak možnost systém upravovat dle nových, aktuálních požadavků pomocí velmi efektivních správcovských nástrojů a značně tak zrychlit zpracování požadovaných vývojů a funkcionalit jak pro odběratelsko-dodavatelský řetězec, tak pro

uživatelé samotné. Úpravy uživatelských obrazovek, přidávání či odebírání sloupečků, úprava formulářů či tiskových výstupů se tak stávají záležitostmi v rozsahu několika desítek minut.

„Nový systém nás zase posune o kousek blíže k lepší efektivitě i produktivitě naší práce.“

Myslíme i do budoucna

Pro fázi po zavedení systému máme také již vypracován budoucí rozvojový plán, kde se počítá například s řízením skladů online, nasazení specializovaného modulu Facility managementu, využívání principů strojového

učení, vývoj nativní mobilní aplikace či tvorba „Konfiguratoru“ (jakési „informační křižovatky“, která bude v budoucnu pro Colognii zcela zásadní.

Finálním stavem je tak Colognia se systémem, který dokáže být efektivní a intuitivní pro uživatele, je základním stavebním kamenem budoucího rozvoje firmy a zároveň poskytuje vedení společnosti online aktuální a relevantní informace potřebné pro finanční a procesní řízení společnosti. Bez nadsázky lze také říci, že systém tohoto rozsahu již Colognii nebude v budoucnu nikdy „malým“, a to ať už z pohledu budoucího růstu, případné expanze, či akvizice.

- Lubomír Snášel, vedoucí IT

Představujeme nového obchodního ředitele

Od začátku září nastoupil na pozici obchodního ředitele Vladislav Hofman. Jakou má za sebou profesní kariéru, jak tráví svůj volný čas i jakou radu by dal sám sobě ve svých profesních začátcích? To vše i mnoho dalšího se dozvíte v rozhovoru.

Můžete nám v jedné větě představit, kdo je Vladislav Hofman?

Snažím se být odpovědným rodičem a v práci odpovědným profesionálem.

Jakou za sebou máte předchozí kariéru?



Již při studiu na VŠE jsem začal pracovat v Čechofrachtu, a. s., jako referent na „sběrné službě“ UK/Francie. Poté jsem ve stejné firmě dostal příležitost budovat obchodní tým pro Prahu a Střední Čechy. Po odchodu z Prahy jsem pokračoval v mezinárodním obchodu ve

společnosti Technistone, a. s., kde jsem posléze dostal už i větší manažerskou příležitost. Následovaly firmy Medin, a. s., Servisbal a OTK GROUP, a. s., spojené s obalařinou, ve které nyní v Colonia press pokračuji.

Pamatujete si nějaký výrazný zlom ve Vaší kariéře, který Vás nasměroval tam, kde jste teď?

Ano. Byla to nabídka stát se obchodním ředitelem a členem představenstva Technistone, a. s., s osobním cílem přispět ke kladnému provoznímu hospodaření společnosti a strategické změně v její majetkové struktuře.

Proč právě Colonia press? Čím vás zaujala?

Zaujala mě přístupem CEO a majitelů k řízení firmy společně se základní vizí. Zároveň jsem chtěl dál pokračovat v oboru, který mám rád. To, že se budu u zákazníků potkávat se stejnými lidmi jako doposud, je pro mě také plus.

Máte nějaké hodnoty, přes které nikdy nejede vlak?

Nelhat. Pokud se mi něco nelíbí nebo je tzv. „proti srsti“, tak to říct. Pozor na sliby, jejichž plnění nezáleží jen na mně.

Je něco, co nemůžete vystát, a naopak co upřímně obdivujete, na svých kolezích?

Na přímé otázky chci přímé odpovědi. Nemám rád „zbytečné okecávání, flink a lenost“. Obdivuji vždy technicky zdatnější kolegy a ty, od kterých se mohu cokoliv naučit.

Máte nějakého mentora či konkrétní vzor?

Vždy jsem se inspiroval u prarodičů a hlavně od rodičů, kteří nám předávali své základní postoje a životní zkušenosti. V práci se můžete inspirovat ode všech, ale jen inspirace od některých vám bude pro další profesní vývoj užitečná :-)

Jak nejraději trávíte svůj volný čas?

Aktivní odpočinek trávím s rodinou, na zahradě a sportem. Konkrétně turistikou, lyžováním, fotbalem/futsalem, péčí o okrasné dřeviny/květiny na zahradě a péčí o malý obecní lesoparcík se sousedy, dále čtením a hraním spojeným se vzděláváním sebe i syna.

Pasivní odpočinek potom předáváním „moudra a zkušeností“ na syna a pozorováním jeho rozvoje. Snažíme se také chodit do divadla, i když nám doba v posledních 2 letech nepřála. Myslím si, že dovolené máme akční hodně. O víkendech se snažíme, mimo práci na zahradě, také využít pěkné počasí k výletům a účasti na různých obecních a kulturních akcích.

Máte za sebou nějakou zajímavou dráhu i v jiných oblastech?

Za zmínku stojí asi to, že jsem do 18 let závodně lyžoval i hrál fotbal na nejvyšší úrovni.

Máte nějaké radu, kterou byste dnes dal svému 18letému já?

Snad jen to, že jsem měl makat ještě víc než tehdy.



Ing. Vladislav Hofman

Je absolventem Fakulty podnikohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze. Svou kariéru odstartoval již při studiích. Od té doby prošel vedoucími pozicemi několika firem. Naposledy pracoval jako vedoucí prodeje v Obchodních tiskárnách Kolín.

Odpovědnost, seberozvoj a rodina patří mezi jeho životní hodnoty. Aktivně odpočívá při turistice nebo sportu, kterému se věnoval dokonce na nejvyšší úrovni. Kromě zvelebování vlastní zahrady pečuje společně se sousedy také o malý obecní lesoparcík.

Tiskové služby posouváme s Gallus Labelfire zase o kus výš

Povedlo se! Nový tiskový stroj je tu a s ním přichází i nová éra našich tiskových služeb. Nebavíme se o ničem menším než o novém hybridním tiskovém stroji Gallus Labelfire 340.



Gallus Labelfire je určený pro **tisk samolepicích etiket**. Kombinuje nejnovější technologii digitálního tisku s výhodami konvenčního tisku. Odtud označení „hybridní“. To přináší celou řadu výhod, jako je zrychlení výroby, efektivita i zcela nové možnosti tisku.

Kromě klasických flexotiskových jednotek jsou součástí stroje také další agregáty, které nám umožňují aplikovat různá zušlechtění i dokončovací procesy, a to v jedné výrobní operaci.

Kombinuje výhody obou světů

Stroj propojuje **bezkonkurenční kvalitu maximálně efektivního digitálního UV tisku s produktivitou a rychlostí flexotisku**. Kombinace digitální bílé, CMYK, oranžové, fialové a zelené znamená, že můžeme pokrýt značnou část barevné škály PANTONE vzorníku.

Pracuje efektivně a flexibilně

Klíčovou vlastností stroje je jeho efektivita a flexibilita. Etikety dokážeme vyrobit **kompletně v jediné výrobní operaci** – od nepotištěné

role až po finální vyseknutí produkt zbavený odpadové mřížky. Etikety můžeme lakovat, laminovat, dekorovat studenou ražbou i vysekávat, a to vše bez přerušení výroby a bez ohledu na složitost etikety.

Digitální tisková jednotka pak dokonce umožňuje nákladově efektivní výrobu sérií s **variabilními daty** a verzování. Oproti klasickému digitálnímu tisku se s Gallus Labelfire navíc dostáváme na vyšší rychlost zpracování. Tento stroj může tisknout rychlostí až 70 bm/min. To

je zhruba 2x tolik co klasický digitální stroj.

Jak vypadá přímo náš stroj?

Gallus Labelfire máme konfigurovaný na **krátké a středně dlouhé zakázky**. Stroj má na začátku 2 flexotiskové jednotky, z čehož jednu můžete využít například pro nános ražební fólie. Následuje digitální injektová tisková jednotka a za ní opět 2 flexotiskové agregáty, mezi kterými je speciální DEU agregát. To vše je zakončeno semirotáčným výsekem, případně možností kombinace s offline laserovým výsekem.

Nahrazuje sítotisk i pro krátké série

DEU agregát je určen pro digitální nános reliéfního laku do výšky až 100 mikronů. Jedná se tedy o **alternativu ke klasickému sítotisku**. Jeho výhodou je, že nemusíte platit náklady za síto. Je tedy cenově dostupný i pro krátké série.

Reliéfní lak se nanáší pomocí inkjetových hlav a je precizní i v jemných detailech. Mimoto na něj můžeme aplikovat studenou ražbu a docílit tak efektu metalického (kovového) reliéfu, tzv. mettalic doming.

Šetří životní prostředí

Gallus Labelfire je první stroj v naší stáji, který u flexotiskových jednotek

využívá **LED systém pro sušení barev**. Mezi výhody oproti klasické UV technologii patří:

- Výrazně nižší energetická spotřeba
- Nižší emise CO₂, zcela bez rtuti a bez ozonu
- Vyšší životnost
- Nižší potřeba údržby
- Okamžité zasychání barev nebo například
- Minimální čas na zahřátí/ ochlazování celého systému

laky, laminace, tisk do lepidla, 3D lak či studená ražba či simulace sítotisku. Stroj disponuje digitální jednotkou, která využívá až 8 barev, 4 flexotiskových agregátů a jednotky DEU, díky které dokážeme alternativně vytvořit sítotisk. Skutečnost, že co se vytiskne, to se rovnou na stroji i vyseká, ušetří další operaci oproti klasické výrobě.

I krátké série dnes můžou mít výsledky jako na velkém



Díky tomu je stroj maximálně produktivní, oproti klasické UV technologii šetří životní prostředí a dosahuje značných úspor energií.

Shrňme si to

Tato technologie je určena pro **tisk samolepicích etiket**. Vyznačuje se vysokou kvalitou tisku (1200 DPI), odolností barev a celou řadou možných zušlechťení, jako jsou speciální

konvenčním stroji. A naopak i dlouhé série mohou využívat možnosti unikátních designů bez nutnosti přestavby stroje. Možnosti digitální jednotky v kombinaci s flexotiskovými agregáty dávají obrovskou volnost a prostor pro kreativitu.

Trh s materiály zůstává nejistý

Dlouhodobé problémy s materiálem, neustálé zdražování a jeho nedostupnost. To jsou již delší dobu aktuální zprávy z trhu.



Vypuknutí celosvětové pandemie koronaviru před téměř třemi lety způsobilo řetězení efektů, které narušilo dodavatelsko-odběratelské řetězce v mnoha oborech. Hlavním důvodem narušení byla nucená omezení ve výrobě komponentů a zdrojových surovin. Narostla spotřeba polymerů (základ pro všechny folie). V „době covidové“ totiž vznikl nový trh – dezinfekce, testy, očkovací materiály, roušky, jednorázové ochranné obaly apod., s kterým předtím nikdo nepočítal. To vyústilo v dlouhodobý nedostatek folií. Současně se začaly objevovat, z důvodu předem zmíněného, obavy trhů, které způsobily dramatický nárůst poptávky po všech materiálech (papír i folie). Ta byla ve vybraných obdobích až trojnásobná.

Svět je vystaven hned několika krizím

Bohužel celosvětová pandemie nebyla jedinou příčinou komplikací v našem i ostatních oborech. Namátkou bych zmínila zimní bouři v Texasu, blokadu Suezského průplavu, nedostatek kontejnerů pro lodní dopravu, nedostatek řidičů pro kamionovou dopravu,

stávku odborů v korporaci UPM (finský výrobce papíru) a v neposlední řadě současný válečný konflikt mezi Ruskem a Ukrajinou.

Vzhledem k neustále narůstajícím cenám vstupních surovin a přímých i nepřímých nákladů u našich dodavatelů jsme také byli nuceni velmi často upravovat ceny našich produktů. Ceny materiálů totiž rostly raketovým tempem – v závislosti na surovině se cena pohybovala na škále nárůstu o 50 až 100 %).

„Situaci na trhu s materiály neovlivníme. Děláme ale vše, co je v našich silách, abychom dopady krize zmírnili.“

Dopady se snažíme ze všech sil zmírnit

Abychom zmírnili dopady těchto efektů v naší výrobě a u našich zákazníků, hledali jsme a stále hledáme, společně s našimi dodavateli, různá řešení a zavádíme nová opatření. Mezi ně patří především:

- Alternativy produktů a nedostatkových komponentů, a to u nás i u dodavatele
- Rozšiřování kapacit prioritizovaných segmentů (potravin, farmacie) u dodavatelů
- Omezení prodejů do výše 100 % historických objemů pro stávající partnery u dodavatelů (aby se nikdo nemohl abnormálně zásobovat materiálem na úkor druhých)
- Rozšiřování výrobních kapacit u dodavatelů
- Hledání nových dodavatelů substrátů u dodavatelů

I přes všechna implementovaná opatření na obou stranách docházelo a stále v některých případech dochází k prodloužení dodacích termínů našich produktů. V srpnu jsme obdrželi zprávu od našich dodavatelů, že oproti dřívějším očekáváním opět začaly růst ceny buničiny a její dostupnost je velmi ohrožena.

Do hry vstupují ceny energií

Bohužel je mnohem obtížnější odhadnout, jaká bude situace na podzim a v zimě, neboť situace na trhu s energiemi se na konci srpna výrazně

zhoršila. Již nyní nám některé papírny hlásí další zdražování materiálů. Některé továrny dokonce dočasně uzavírají celé své provozy nebo případně některé ze svých divizí.

Z výše uvedených důvodů nám aktuálně žádný z dodavatelů negarantuje množství materiálu, který u něj budeme mít do konce roku 2022 k dispozici, a ani cenu za něj. Pro výhledy na první čtvrtletí roku 2023 platí totéž.

- Jana Hanková, ředitelka nákupu a logistiky

Spořit na slivovici přestává být atraktivní

Inflace je slovo hýbající současným světem, alespoň světem mediálním, který má stále větší ambice nahrazovat v našich hlavách svět skutečný.



Lidé, kteří slovo inflace používají, se přitom v jeho obsahu často neshodnou: právě v médiích se inflací

obvykle nazývá růst cen, který všichni mohou vidět kolem sebe. Většina ekonomů spojuje ovšem inflaci především

s penězi – jedna ze skupin, pro mne nejbližší, pak inflaci spojuje s přebytkem peněz – ve vztahu k množství zboží, které se vyrobilo, aby tyto peníze mohly být za něco utraceny.

Úroda švestek ovlivňuje trh s jablky

Pokud se urodí více švestek, než se použije do knedlíků a kompotů, případně do déle upotřebitelné slivovice, cena švestek na trhu klesá. Je-li ve stejném roce málo jablek, možná se kilo jablek prodává draž, než deset kilo švestek.

V době koronaviru omezily podniky produkci – protože ztratily možnost prodat (díky zavřeným obchodům) nebo vyrobit (díky zaměstnancům sedícím doma). **Málo zboží a hodně peněz mezi lidmi** – politici je rozdávali bez ohledu na budoucí důsledky (uškodí totiž až jejich nástupcům po volbách) – potom vytvořilo z peněz přebytečné švestky. Roli jablek získalo všechno, co za peníze můžete koupit. K tomu přece byly peníze stvořeny – aby usnadňovaly směnu. Slouží k získání věcí, které chcete nebo potřebujete, a to i tehdy, když jejich majitel nemá zájem o nic z toho, co máte vy – kromě vašich peněz.

Když není co získávat a své peníze neuložíte k budoucímu využití, tedy do úspor (které zde plní funkci švestkové pálenky), ztrácí svou hodnotu tak, jak mizí možnost jejich uplatnění. A hodnotou peněz je jejich hodnota při směně: co bylo za deset korun, stojí najednou patnáct, právě tak jako výše zmíněné kilo jablek.

Je libo švestku čerstvou, nebo vypálenou?

Ke směně peněz, situace, kdy ceny rostou, zároveň omezuje trvanlivost oné druhé části, uložené pro dlouhodobou spotřebu. Švestka ve slivovici přináší požitek stejný a někomu i větší, než švestka právě utržená ze stromu. Uspořených deset tisíc, za které byste letos dojeli až k moři, bude při rostoucích cenách stačit příští rok tak akorát na výlet k jihočeskému rybníku – jakoby z uložené láhve vyprchala polovina alkoholu. Možnost „vypálit do zásoby“ se stává méně atraktivní.

Ano – lidé (ti šťastnější, a bylo jich dost) v době pandemie peníze uspořili, ale jakmile uslyšeli o růstu cen, začali tyto přebytky konzumovat – jinými slovy, začali hledat, jak své úspory rychle a beze ztráty uplatnit. Proto začaly ceny podstatným způsobem růst nikoli v době lock-downu, kdy se inflace zrodila, ale až na jeho konci (dřív jste se na nákup ani

nedostali). Ke vši směle: ve stejné době přišly i další důvody k utrácení – válka na dohled, hrozící nedostatek energie a další.

Zubní pastu zpět do tuby nenatlačíme

Co dává penězům užitek, je zároveň jejich Achillovou patou. **Na rozdíl od švestek na stromě je množství peněz důsledkem našeho konání**, což vzbuzuje dojem, že našim konáním jsme schopni vytvořené množství také snížit. Právě to bychom nyní potřebovali: když nemůže být více jablek, setřást včas ze stromu polovinu ještě nezralých švestek. Majitelé švestkových sadů by přišli o část úrody – ale zachránili cenu, která jinak pravděpodobně klesne někde k nule.

Znáte však někoho, kdo by peníze dobrovolně odevzdal? Trefné přirovnání říká, že je to jako natlačit zubní pastu zpět do tuby. Možná ještě horší – zkuste dostat pastu do tuby, když se mnoho jiných právě snaží vytlačit co největší množství pasty ven.

Vysoké úročení je spásou, ne prokletím

Řešení našťastí existuje: **nakupujeme totiž nejen za vlastní peníze, ale také za peníze cizí**, tedy úvěrové. Zájem o pomyslná jablka lze proto redukovat i jinak: snížením dostupnosti úvěrů. Vlastního příjmu se nezřeknete. Tam, kde vlastní zdroje nestačí, však nastupuje půjčka nebo úvěr – a když vám banka nepůjčí, nebo úvěr podmíní nesmyslně vysokým úrokem, což je totéž – na dovolenou nepojedete, a to ani do Jižních Čech.

Proto teď **centrální banky států zvyšují úrokové sazby** bankám komerčním a ty zase zdražují úvěry podnikům a domácnostem. Nedělají to příliš, ale naopak málo. Bude-li totiž stát auto za tři roky, kdy si na něj konečně vyděláte, dvojnásobek, zůstane i vysoce úročený úvěr atraktivním řešením, pokud

při jeho splácení neutratíte více, než kolik díky němu ušetříte nákupem auta za dnešní, nižší cenu.

Úrokové sazby by tedy měly být nad mírou inflace, nikoli o deset procent pod ní, jak tomu je v Česku – i za takto nízkou úroveň je ovšem Česká národní banka kritizována.

Počkajme si na odloženou odměnu

Proč? Úvěrové peníze, na rozdíl od peněz vydělaných, sice může stát regulovat (= odebírat), ale negativním důsledkům tohoto kroku nezabrání. Rozdávání peněz během pandemie zvýšilo politikům volební preference. Nebylo to zadarmo – problém, který vyvolal, tedy růst cen, ovšem ležel až daleko za volebním horizontem. V odebírání peněz už politici tolik snaživí nejsou. Funguje totiž přesně opačně – snížení preferencí nastává hned a pozitivní efekt sklízí až ti, kteří je nahradí po volbách.

Otálet je špatné: odebráním peněz vzniknou domácnostem i podnikům dočasné problémy, ale počet švestek a jablek se postupně vyrovná, **ceny stabilizují a spořit se opět bude vyplácet**. Odkládání nepříjemných rozhodnutí je dokonce dvakrát škodlivé – podruhé proto, že se po každé krizi znovu rozdávají karty a příležitost dostanou ti, kteří budou včas připraveni.

Blýská se na lepší časy

Co říci závěrem? Pokud nás neohrozí válka nebo mnohem horší epidemie, než jakou byl COVID-19, **lepších časů se do pár let zase dočkáme**. Umět se rychle přizpůsobit, přijmout nepopulární rozhodnutí včas, je přitom zásadní.

To, co jsme udělali v Colognii, udělají naši a evropští politici určitě také, bohužel jen pod tlakem situace, postupně, pomaleji, tak nějak napůl, aby jim voliči zachovali svou přízeň – výměnou za kus lepší budoucnosti Česka a Evropy někde, kam ještě není příliš vidět.

Znáte ten bonmot o poloprázdné lahvi? Pesimisté želí vypité části – optimisté se radují, že polovina ještě zbývá.

- Tomáš Nekvapil, externí konzultant

Medailonek

V závěru každého newsletteru představujeme některé naše nové kolegy. Tentokrát je jím Štěpán Petr, vedoucí údržby strojů a budov.



Štěpán Petr

Pocházím z Boskovic – malebného městečka v cípu Jižní Moravy, kde jsem také odmaturoval na studijním oboru Mechanik Elektronik se zaměřením na výpočetní techniku. Moje pracovní zkušenosti jsou různorodé – od technika výrobní linky, přes vedoucího technologie až po procesního inženýra. Do Colognie mě přivedl Mirek Galuška, se kterým se znám z předchozí práce. Nikdy by mě nenapadlo, že obaly, se kterými se denně setkávám, budu jednou pomáhat tvořit.

Moji životní vášní jsou auta. S tím se pojí i modelářství a sběratelství, kterému se věnuji již od svých 10 let. Moje sbírka dnes čítá stovky modelů. Když zrovna netvořím nějaký model, rád navštěvuji hrady a hradní zříceniny. I proto se zajímám o literaturu a historii. Rád si taky poslechnu kvalitní hudbu a zhlédnu film. Okrajově mám rád fitness, kterým se snažím pravidelně udržovat.