Proč ženy potřebují něco svého

Je rozdíl mezi „mít rád" a „milovat". Říká se: Kdo má rád květiny, ten je trhá. Kdo květiny miluje, ten je zalévá. Ve vztahu to funguje podobně. Úspěšný muž buď může utnout pracovní život ženy a nabídnout jí pohodlí, které dosud nezažila. Nebo ji, tak jako květinu, bude dále zalévat, podporovat v tom, co se rozhodla dělat, ačkoli se její seberealizace může zdát pošetilá, nadbytečná a nepotřebná. **Anna Brandejs** se před lety rozhodla podnikat, ačkoli její manžel **Antonín** už byl zajištěný podnikatel. Navenek neměla důvod pracovat. Ale uvnitř byl – a silný. Mužskému egu někdy ženská soběstačnost vadí. Tito muži nemají rádi ženy, jež by je mohly převýšit. Tito muži žárlí na úspěch žen. Připadají si vedle úspěšných partnerek nedostateční, selhávající. Proto ženské *„chci si vybudovat něco svého"* je často prověrkou vztahu a zralosti muže. Jak vlastně vypadá opravdová láska zajištěných mužů? Proč nepotřebují ženy vlastnit? A kam může dospět vztah, kde muž podporuje partnerku i ve chvíli, kdy ona sama by svůj sen už dávno vzdala?

Kde se v ženě zajištěného muže bere potřeba podnikat?

Anna: Tony se mi taky divil... *(úsměv)* Ale já chtěla mít něco vlastního. Více než chtěla – já jsem to potřebovala. Myslím, že pro většinu žen je to důležité. Jsem totiž toho názoru, že jen dva nezávislí lidé na sobě mohou být vzájemně závislí. Jinak je jeden ve slabší pozici, kdy se musí doprošovat. A já nechtěla žebrat o kapesné. Chtěla jsem se stat nezávislou.

Antonín: Doba se mění. Dnes je důležité, aby seberealizace fungovala více než jen na jedné straně.

Anna: Neumíte si představit, jak jsem byla pyšná, když jsem Tonyho poprvé pozvala na večeři do luxusní restaurace.

Antonín: Byla to první žena v životě, která za mě platila...

Jak jste to dokázala? Využila jste k rozjezdu svého podnikání alespoň manželovy peníze?

Anna: Právě to jsem nechtěla. Přála jsem si od základů vybudovat něco svého. Začínala jsem jako one-woman show. Na základě zkušeností, jež jsem nabyla v manažerských pozicích u mezinárodních farmaceutických firem, jsem svedla vypracovat dobrý marketingový plán pro svou vlastní začínající firmu. Učila jsem se přesvědčovat výrobce, aby právě mně svěřili zastoupení svých výrobků v Česku a abych nemusela za zboží platit předem, ale až po prodeji. Sama jsem zpočátku své výrobky i prodávala. Určitou materiální pomocí od manžela bylo třeba to, že jsem si mohla půjčit pick-up z jeho hotelu Paříž a dojet si pro své první zboží na letiště.

Jak se cítí úspěšný podnikatel, když vidí manželku prát se s úplnými začátky? Neměl jste nutkání jí to vymluvit, že se nemusí snažit, že rozpočet rodiny to nepotřebuje?

Antonín: Neměl. A hlavně jsem věřil, že může uspět. To, co předtím dělala pro velkou firmu, se rozhodla dělat pro sebe. Měla odpovídající vzdělání i zkušenosti ze zaměstnání. Rozhodla se dodávat špičkové technologie lékařům a klinikám.

Pohybovala se v oboru, který byl blízký i mé rodině – věděl jsem, že se v něm dá uspět. Brandejsovi byli tři sta let buď lékaři, nebo obchodníci. Dědeček zakládal sanatoria v Beskydech, středočeském Třebotově. I táta byl lékař, takže Aniččin směr mi imponoval. Ale konkrétně estetické medicíně, laserům a produktům pro diabetiky jsem detailně nerozuměl.

Takže manžel vám výrazněji nepomáhal?

Anna: Ale ano. První rok jsem ještě nevykázala zásadní zisk, potřebovala jsem do určité míry finanční i duševní podporu. Měla jsem kde bydlet, nemusela jsem ani jinak strádat.

To je snad samozřejmé, že jste mohla bydlet u manžela.

Anna: To není vůbec samozřejmé. Před Tonym jsem zažila několik vztahů, kde muži nejednali jako on. Tony mě hlavně nedusil, nechal mě, ať si podnikání zkusím. On to doporučuje každému jako výbornou školu, jak si pak třeba i vážit svého zaměstnavatele v případě neúspěchu ve vlastním podnikání. Ale bylo to i o tom, že jsem si nemusela pronajímat žádnou kancelář a mohla jsem pracovat z domova, ze zimní zahrady, kterou jsem na dva roky proměnila ve sklad a home office. A také Tony rozuměl tomu, když jsem se omlouvala, že dnes s ním být nemohu. Že musím pracovat, že přijdou zaměstnanci na školení, že musím do Bratislavy otevírat pobočku... Dal mi zkrátka prostor, čas a volnost, abych se pokusila o to, co bylo mým životním snem. V tomto byl prostě velkorysý.

Měl sklon radit vám, když jste dělala začátečnické chyby?

Anna: Nenazvala bych to radou, spíše šlo o podporu. Řadu večerů se mnou trpělivě třeba i tři hodiny seděl a nechal mě mluvit. O lidech, kteří mi ztěžují cestu, o mém maličkém začínajícím byznysu. Zprvu mi to nešlo, začala jsem s produktem, který se na trhu nechytil tak, jak jsem očekávala. A byl to Tony, kdo mi dodával odvahu buď změnit cestu, když jsem došla na konec slepé ulice, nebo změnit pohled na věci, které jsem nemohla ovlivnit. Zbavoval mě vnitřního trápení. Stál při mně, když jsem se prokousávala nejtěžším obdobím.

Antonín: Anička měla základ úspěchu. Byla zapálená a snažila se nic nešidit. Potřebovala jen tři věci: dávku osobnosti, trpělivost a být si jista, že to, co dělá, může opravdu uspět.

Anna: Potřebovala jsem sebevědomí a víru v sebe. A Tony mi to dával. Měsíc povídání s ním vydal za čtyři roky na Harvardu. *(usmívá se)*

V čem například?

Anna: Když jsem se ocitla v potížích, říkal mi, že absolutně každá firma na světě se někdy v průběhu svého vývoje dostala do krize. *„Jestli ti někdo říká opak, tak ti lže,"* opakoval. A když mě trápilo, že mi něco zpočátku nejde dokonale, objal mě a povídá: *„Nežijeme v dokonalém světě. Věci nejdou vždycky podle plánu."* A tím mi vléval sebedůvěru.

Antonín: Anička se například těžko sžívala s neplatiči. Jednou nemohla nalézt smlouvu, kterou by neplatiče popohnala k soudu. Vysvětlil jsem jí, že když se někdo rozhodne nezaplatit, tak s tím bohužel prostě nic moc nenadělá. I kdyby měla dokonalou smlouvu, vymahatelnost práva v této zemi je velmi komplikovaná.

Anna: Učil mě povznášet se nad ty věci, které nebylo v mé moci ovlivnit. Učil mě se zbytečně nestresovat a nestrachovat, nerýpat se v tom, co nejde změnit, raději zaměřit pozornost na to, co jde změnit nebo vytvořit. Nikdy se mi neposmíval: *„Došlo na moje slova"*. A když jsem něco nemohla vydýchat, dával mi čas a oporu, abych se srovnala s každou tvrdou zkušeností, byznysovou lekcí.

Antonín: Neumím si představit, že by to ve vztahu mohlo fungovat jinak. Nemůžete přece partnera výčitkami zavřít do svěrací kazajky a pak očekávat, že se rozletí jako pták... Něco takového prostě není možné.

«« Ranní pozornost od manžela pro příjemný pracovní den na klinice. Antonínův hotel Paříž je hned přes ulici, manželé dodržují společné obědy nebo večeře. Mají alespoň více času na komunikaci, na které si zakládají.

Ale co kdyby podnikání vaší manželky nevyšlo?
Antonín: No tak by nevyšlo! Věci vždycky nemusejí vyjít. To je život. Podnikatel musí cítit, že jeho nápad má potenciál, ale také musí počítat s tím, že stát se může cokoli. Právě to je na životě krásné. Právě to je ta *challenge* – výzva. Kdykoli může přijít neočekávané překvapení. A tím spíše partneři musejí držet při sobě – když jednomu to překvapení podrazí nohy, aby ho druhý zachytil. Nejdůležitější je být připraven. Jakmile nastane problém, ihned ho řešit. Nejhorší je čekat, že to nějak vyhnije. Proto jsou v páru dvě hlavy. Když jednu zatemní negativní emoce, druhá si zachová pozitivní rozum.

Upřímně – vy jste měli rozum, když jste se rozhodli z pouhého dodavatele technologií a služeb klinikám upgradovat přímo do kliniky estetické medicíny, a to ještě ve švýcarském stylu? Víte, dokážu pochopit, že vás napadne přinést švýcarskou kvalitu do České republiky, jestliže vedle Prahy žijete i ve Švýcarském Luganu. Nicméně fascinuje mě, že vás nenapadlo, že Češi švýcarskou kvalitu prostě nemusejí pochopit, natož aby ji chtěli zaplatit.
Antonín: Upřímnost za upřímnost. Že to byla velká výzva, to jsme poznali. A taky přiznám, že jsme to podcenili.

Co konkrétně?
Antonín: Naším záměrem, který je podnikatelsky v pořádku, bylo vytvořit v Česku něco, co tu dosud nebylo. Rozhodli jsme se tedy přinést prvotřídní službu, o níž jsme byli přesvědčeni, že lidem pomůže. Nedomysleli jsme, že kvalita v Česku všeobecně není ohodnocená tak, jak by měla být. Je to prostě o penězích. Kvalita má svou cenu a nedá se ošidit kompromisy, snižovanou cenou. A co si budeme namlouvat, podvědomí lacinosti v Česku je. Nikde na světě jsem neviděl tolik výprodejů. Přitom tím slovem se klamou lidi. Se snížením ceny se totiž v Česku snižuje kvalita. To není žádný výprodej. Celá země je plná laciných lákadel, reklam s celebritami. Někdo tu učí lidi orientovat se na laciné symboly a vnímání kvality je potom stále ještě oříšek.

Budiž. Když toto ale vezmeme jako fakt, tím více je z podnikatelského pohledu nelogické, že jste se nepřizpůsobili českému prostředí. Proč jste raději koupili nejkvalitnější přístroje na trhu v hodnotě Ferrari, než abyste si pořídili levné přístroje a rozdíl nainvestovali do řvavé reklamy?
Antonín: To bych v Česku raději nedělal nic a zůstal ve Švýcarsku. Pověst mám jenom jednu.

Anna: Zaměstnali jsme dermatologickou specialistku, která předtím působila na jiné klinice. Prozradila mi, že na předchozím pracovišti stálo ošetření celulitidy třikrát méně než u nás. Protože bylo levné, klientky na něj přišly třeba třicetkrát. Žádný výsledek sice neviděly, ale měly dobrý pocit, že ušetřily. A nato mi dermatoložka řekla: *„Ani nevíte, jak jsem ráda, že tady máte technologie, které skutečně fungují..."*
Antonín: Jedním z hlavních problémů je, že lidé v Česku jsou zvyklí, že je druzí v mnoha případech ošidí. A tak jim samotným zase nevadí někdy ošidit ty druhé. Když to dělá většina, tak proč bych to taky nezkusil...? říkají si. Jenže toto je cesta do pekel, bumerang, který se lidem vrátí. *(viz dále v rozhovoru o nízkých platech)* Nám se sázka na kvalitu necelé dva roky od otevření kliniky začíná vyplácet. To nejtěžší máme za sebou a nyní sklízíme úspěchy právě proto, že jsme nikdy nedělali žádné kompromisy kolem bezpečnosti pacientů, jejich zdraví a očekávaných výsledků ošetření.
Anna: Mým hlavním motivem, proč jsem šla do podnikání, bylo a stále je moci být na sebe hrdá. Chci být prostě ta, která prodává nejvyšší možnou kvalitu. Tady, na Praze 1, nás zná tolik lidí, že bych nemohla vyjít na ulici, kdybych prodávala péči na nízké kvalitativní úrovni. Hanbou bych se propadla.

Jak si vysvětlujete, že vám klienti uvěřili, že je neošidíte, a i s vědomím vyšší ceny přišli na vaši kliniku?
Anna: *(usmívá se)* Nezapomenu na úplně první den. Seděli jsme na klinice a mysleli si, že nikdo nepřijde. Přišlo 7 lidí. Hned mě napadlo, že to bude šťastné číslo. →

3x jak uspět pomocí druhých

1. Najít si kvalitní polovičku
Antonín Brandejs: *„Neexistují dva stejní lidé. Ovšem mezi partnery by rozdíl měl být takový, aby se jejich protiklady vzájemně doplňovaly, ne odpuzovaly. Například nás s Aničkou spojují zájmy. Nejen podnikání, ale i sport a objevování nových věcí. Konkrétně mě Anička doplňuje svou bezednou kreativitou. Nebýt jí, jsem doslova poloviční."*

2. Obklopovat se snaživými a moudrými lidmi
Anna Brandejs: *„Od chytrých lidí se vždycky něco nového naučíte. Proto jsem v životě i intuitivně vyhledávala lidi, kteří mě doplňovali. Nikdy jsem se nebála mít kolegy, zaměstnance ani přátele, kteří byli v něčem silnější a schopnější než já. Někdo se možná cítí dobře jako nejsilnější ryba mezi slabými, ale pak zakrní a nemá motivaci k růstu."*

3. Vyhledávat šikovnější zaměstnance, než jsem sám
Antonín Brandejs: *„Vysledoval jsem, že v podnikání ztroskotávají především ti, kteří hledají pouze submisivní podřízené. Možná je pro tyto lidi působivé být na poradách TEN KRÁL a poslouchat nekonečné lichotky, nicméně pak tito lidé vláčejí celou firmu sami na zádech."*

Odkud se vzali, když jste neměli reklamu?
Anna: To je právě důsledek toho, že nás v Praze 1 lidi znají. Hlavně znají Tonyho postoj ke kvalitě. Znali hotel Paříž, klinika je přes ulici. Prvními pacienty tedy byli naši známí, měli k nám důvěru. Postupně se to nabalovalo. V našem byznysu je nejlepší reklamou spokojený pacient, který doporučí dál. My jsme o dobrém doporučení nepochybovali. Pořídili jsme nejlepší technologické vybavení, některé lasery máme jako jediní v zemi. Také čekací doba na některá laserová ošetření je již dva až tři týdny. To je u tak mladé kliniky nebývalé.
Antonín: Ke kvalitě mě vedl dědeček. Když jsem byl malý, pamatuji si, jak jsme za ním jezdili do Poděbrad. Patřil k zakladatelům lázeňských kolonád a pořád opakoval: *„Toníčku, nikdo není tak bohatý, aby kupoval laciné věci."*
Anna: Myslím, že přibývá lidí schopných ocenit kvalitu. Naší klinice samozřejmě pomáhá to, že kdo se trochu orientuje v evropských cenách plastické chirurgie, ví, že bychom mohli být klidně o dvě stě procent dražší a pořád bychom byli na úroveň své technologie levní. Třeba prsa děláme za 3000 až 3500 eur. Ve Švýcarsku stojí prsa stejnou metodou 10 000 až 15 000 eur. A není to jenom o ceně. Navštívila mě lékařka z Düsseldorfu a rozplývala se, že tak krásnou kliniku nemají nikde v Německu. Už nám také do Prahy posílá klienty.

Cizince pochopím. Ale jak jste získali Čechy, které s ohledem na horší mzdové ohodnocení tolik nezajímají evropské ceny a srovnávají vás jen s jinými českými klinikami, které ale na rozdíl od vás staví spíše na ceně než kvalitě?
Antonín: Podívejte se, v každém byznysu je nakonec na zvážení klienta, do jaké míry hodlá dělat kompromisy. My jsme zakládali kliniku, aby lidé už nemuseli dělat kompromisy se zdravím, kvalitou očekávaného výsledku a nabízenou péčí.
Anna: Je pravda, že nejdeme cestou nejnižších cen v Praze, ale zatím nejsme ani dražší než nejznámější kliniky v Praze. Nicméně postupem času budeme některé ceny zvyšovat, například tam, kde máme čekací doby. Samozřejmě někdy musím klientům vysvětlit, že potřebuji zaplatit technologii nebo lékaře a že kvalita má svou cenu. Ale když mi připomenou levnější konkurenci, nezlobím se. Klienti nemají tušení, že je u nás například uspává mimořádný specialista, který působil v týmu lékařů okolo bývalého prezidenta Václava Havla, když měl problémy s plícemi.
Antonín: Náš anesteziolog viděl, čím se uspává v některých státních nemocnicích. Říkal, že se z toho... no... zpotil.
Anna: Důležité bylo, aby si lidé u nás udělali první osobní zkušenost. Ti, kteří ji dosud získali, se většinou stali našimi stálými klienty a přivádějí i své přátele. Ale bylo nutné vydržet to počáteční období, kdy lidé váhali, zda poprvé vstoupit.

Podnikatelé často trpělivost nemají. Chápu, že paní Anna ji vzala od pana Antonína. Ale kde ji vzal pan Antonín?
Antonín: *(usmívá se)* Mě naučil trpělivosti a vytrvalosti sám život. Když jsem byl ještě hodně malý, naší rodině komunisté všechno znárodnili. Nezbylo nám vůbec nic. Když říkám „nic", myslím tím, že jsme neměli ani žádnou budoucnost. Ve škole jsem sice měl výborné známky, přesto mi řekli, že mohu jít maximálně na slévače nebo na horníka. Nikam výš. To mi bylo čtrnáct let. Tak si to představte. Nakonec jsem byl šťastný, že mě vzali alespoň na průmyslovku do Kopřivnice.

Jak jste se dostal do zahraničí?
V roce 1968, emigroval jsem do Německa. Byl jsem tam bez rodičů a bez peněz. Zvedal jsem se z naprosté nuly a za klíčový bod považuji to, že jsem se dostal na dobrou školu.

Antonín Brandejs

71 let, manžel Anny Brandejs
Po znárodnění celého majetku rodiny měl od komunistů na výběr: být slévačem, nebo horníkem. Po emigraci do Německa vystudoval ekonomii.
Jako zástupce zájmů velkých firem strávil 15 let na Středním východě. Na pozici Residence Engineer pracoval například pro firmu Brown Boveri v oblasti elektrifikace, výroby a přenosu energie.
V Kanadě jako majitel Store Ficture Company zajišťoval vybavování restauračních a obchodních prostor včetně hotelového zařízení. Se svým obchodním partnerem se například podíleli na vybavení celého jednoho patra Bloomingdales, dodnes nejznámějšího obchodního centra v New Yorku.
Ve Švýcarsku, kde má vedle Prahy svůj druhý domov, průběžně investuje do nemovitostí a umění.

V Mannheimu jsem směl vystudovat ekonomii. Potom jsem zažil stáž na Princetonské univerzitě v New Jersey, což bylo důležité pro budoucí profesní kariéru. Když v roce 1991 zažádala rodina o navrácení hotelu Paříž, který patřil mému dědečkovi, nebylo to jednoduché. Hotel jsme získali na základě privatizačního projektu a po zaplacení sto milionů korun za takzvané „opravy". Ve skutečnosti mě všechny hrůzy stály ještě dalších skoro pět set milionů korun, aby hotel Paříž dostal zpátky někdejší slávu a nynější podobu.

Dnešní studenti žádnou politickou šikanu ani zákazy vycestovat neznají. Mají to podle vás o to snazší?
Antonín: Dnes to už není o době, ale jen o člověku. Otevřené hranice skýtají příležitosti jak ke studiu, tak k získávání cenných zkušeností. Bohužel je mladí dostatečně nevyužívají. Je to jejich škoda, protože naše školství nepatří k nejlepším. Podíl na tom mají některé soukromé vysoké školy, kde k získání titulu stačí mít jenom dostatečné množství financí.

Máte zkušenost s absolventy takových škol?
Ano, setkal jsem se s nimi při přijímacích pohovorech, uchá-

zeli se o zaměstnání v hotelu. Někteří neuměli vypočítat ani celkem jednoduché matematické řešení, například procentuální rovnice, a to měli inženýrský titul z ekonomické školy! Hájili se, že na škole neměli moc matematiky. Skutečně mi není jasné, jak se dá studovat ekonomie bez matematiky...

Je český problém hlavně ve školství?
Obecně je tu problém, že se těžko hledají kvalitní lidé. Řada profesí není finančně dostatečně ohodnocena. Třeba zrovna učitelé nejsou náležitě motivováni a potom ztrácejí pozitivní přístup k práci. Samozřejmě lidi brzdí i určitá pohodlnost.

Anna Brandejs

49 let, manželka Antonína Brandejse

Majitelka prvotřídní kliniky estetické medicíny. Kromě plastické chirurgie nabízí Brandeis Clinic péči v oblastech zubního lékařství či korektivní a laserové dermatologie. Sídlí naproti secesnímu hotelu Paříž, který v roce 1904 založil strýc manželova dědečka. Děd, také Antonín Brandejs, převzal hotel v ro d 1923 (Josef Abrhám ho ztvárnil ve filmu *Obsluhoval jsem anglického krále*) a zušlechtil ho podle francouzských trendů.

Narodila se malorolníkům ve vysokohorské slovenské vesničce. Byla jedním ze čtyř dětí, v 6 letech přišla o otce. Vystudovala veterinární lékařství a 10 let byla zaměstnaná ve farmacii. Jako podnikatelka začínala od nuly vybudováním firmy Medaprex, jež lékařům, lékárnám i klinikám dodává špičkové technologie a produkty pro zvyšování kvality standardů ošetření v estetické medicíně.

Ta se projevuje v tom, že takový člověk ustoupí od první překážky. Jde cestou nejmenšího odporu. Kolikrát tu máme zájemce o práci poslané z úřadu práce. A když jim tedy práci nabídnu, řeknou: *„My vlastně chceme jen razítko, že jsme tu byli. Dostáváme podporu, ta nám vyhovuje."*

Anna: V poslední době často slýchám, že všechno, co člověk potřebuje, je „být šťastný". Ano, to je pravda. Ale k dosažení štěstí vede mnoho cest. Mně nejvíce dává smysl tato definice: Štěstí je překonávání překážek na cestě k cíli. Ano, překonávání překážek – schopnost postarat se o sebe a pomoci tím přinejmenším lidem kolem sebe. Nejbližším, rodině.

Antonín: Lidé potřebují více pozitivních příkladů, aby měli vůli a odvahu. Bohužel, média fungují opačně.

Anna: To je pravda. Když se dnešních mladých zeptáte, jak si chtějí vydělat na život, řeknou vám: *„Půjdu do X-Factoru a vyzpívám si pět milionů korun."* Nejsem proti zpívání, ale podle statistik jenom jeden z deseti milionů lidí uspěje jako skutečná celebrita, jeden z milionu jako špičkový sportovec a jeden z tisíce jako úspěšný podnikatel. Tedy pravděpodobnost stát se úspěšným podnikatelem je řádově vyšší než být špičkovým sportovcem nebo hvězdou šoubyznysu.

Co podle vás lidé potřebují, aby více zkoušeli podnikat?
Antonín: Hlavně stát by měl více podporovat malé a střední podnikání. „Small business" je v Americe posvátný. Mladí podnikatelé tam mají právní podporu, bankovní programy. Vláda ví, že oni jsou motorem ekonomiky, že jen z malého podnikání může vyrůst velké, které zaměstná masy lidí.

Čím je pro vás podnikání dnes?
Antonín: Posláním a vášní. Činí mě šťastným. Každý den mi přináší něco nového. Radosti i problémy, které musím řešit. Cizina mě naučila přemýšlet pozitivně a hledat na všechny problémy řešení. Netvrdit hned: Ono to nejde. A samozřejmě úspěch v podnikání přináší pracovní místa pro další lidi. Pomáháte i těm, kteří nechtějí být zaměstnaní a chtějí podnikat – těm můžete jít příkladem. Měl jsem možnost potkat řadu úspěšných a zajímavých osobností. V Torontu jsem se seznámil s Tomášem Baťou, v mém hotelu s Otou Habsburským. Ani pro jednoho nebyly hlavní motivací peníze, nýbrž to, že jim život naplněný aktivitou a podnikáním dává zpět energii a ještě něco – víte co vůbec nejpodstatnějšího?

Svobodu?
Antonín: Přesně. Kdo je užitečný a úspěšný, je svobodný. Peníze nejsou nejdůležitější, ale dávají svobodu. Dnes nemusím přemýšlet, co si mohu nebo nemohu dovolit. Mám ten luxus, že mohu cestovat kamkoli jen proto, že to chci vidět.

Bude vám 72 let. Umíte si představit sebe v důchodu?
Antonín: Tak to opravdu ne. Pláž, jachta, denně golf a nic jiného či nového nedělat, nebýt aktivní ve svém oboru, to by mi přineslo velký duševní úpadek a prázdnotu. Já čerpám ze své aktivity. Z toho, že pořád něco vytvářím. I s Aničkou. ■