

NEWSLETTER BŘEZEN 2023



# MORAVSKÝ KRAS<sup>®</sup>

regionální  
produkt



NOVINKY --- ROZHOVORY --- CO CHYSTÁME

## NOVINKY

Jak jistě víte, značení je určeno jak návštěvníkům regionů, kterým dovoluje objevovat region a užívat si jeho atmosféru novým netradičním způsobem, tak i místním obyvatelům, kteří mohou nákupem značených výrobků podporovat „své“ místní výrobce. Výrobci a provozovatelé služeb a zážitků získají díky značce různé výhody, zejména jednotnou propagaci své produkce, nové kontakty a možnost nových forem spolupráce.

Nově se budou držitelé značky prezentovat na akci Květný pátek ve Sloupu. Poutníci a návštěvníci budou mít možnost zakoupit certifikované výrobky a podpořit tak místní region.

Další akcí, kde bude možné si zakoupit regionální produkty, je 32. JARNÍ JEDOVNICKÝ JARMARK. Uskuteční se v sobotu 1. dubna od 8 do 16 hodin v kulturním domě v Jedovnicích.

Nově je možné podpořit prezentaci regionálních produktů prostřednictvím turistických fotonálepek. MAS nechala vyrobit fotonálepky Moravský kras regionální produkt, které mohou naši producenti v menším množství "na zkoušku" využít.

Turistické fotonálepky si turisté lepí do svých turistických deníků, případně je zakládají do svých sbírek.



MORAVSKÝ KRAS REGIONÁLNÍ PRODUKT®

NA KVĚTNÉM PÁTKU SE LETOS PŘEDSTAVÍ  
**CERTIFIKOVANÉ REGIONÁLNÍ PRODUKTY**

Hlavní pouť u Panny Marie Boslestné  
| 31.3.2023 od rána



MAS Moravský kras



**MORAVSKÝ KRAS regionální produkt®**

Pozoruhodná krásavá oblast s unikátní živé i neživé přírodou nabízí četné archeologické, paleontologické i kulturní památky.

Mimoriádné bohatství podzemních jeskyní vás ohromí, zdejší fauna i flóra vás vezmou za srdce a krása zámků a barokních kostelů vás uchvátí.

To vše se odráží v práci zdejších lidí a výrobcích, které zasluhují naši pozornost.

www.wander-book.com  
www.regionální-znacky.cz/moravsky-kras  
www.mas-moravsky-kras.cz

ASOCIACE REGIONÁLNÍCH ZNAČEK 0244 / 24  
NÁZEV FOTONÁLEPKY  
PÁDEK PRO JEDEN DÍLEK

Pokračujeme v sérii minirozhovorů s držiteli značky. Niže Vám je představujeme:

# Na práci mě nejvíc naplňuje ten klid

Karolín je krásné místo. Vidíte odtud rájecký zámek i podstatnou část údolí Svitavy. Na pastvinách u rybníka se tu prohánějí koně i zemědělská zvířata. A cítíte až božský klid. Právě ten má na práci v zemědělství ráda také Lenka Škvařilová, která tu společně s manželem Pavlem provozuje společnost AGRO LEMI, s.r.o., pod logem Farma Škvařilovi. Nedodávají do řetězců a snaží se, aby zákazníci z regionu sami ocenili kvalitu poctivého chovu.



Co vlastně všechno děláte?

Chováme hovězí skot – býky na výkrm. Oběhala jsem si instituce a udělala jsem si faremní minibourárnu. V podzimních a zimních měsících děláme balíčky s hovězím masem. To máme na statku v Rájci, kde bydlíme. Přes letní měsíce pak děláme výkrm kuřat. Máme mobilní kurník, který každý den nebo každý druhý den traktorem posuneme, aby byly kuřata pořád na trávě. Krmivo pro zvířata si děláme sami, máme necelých 70 hektarů půdy, na orné půdě máme pšenici, ječmen, oves, dále pak pěstujeme hořčici a svazenu a na senáži pro dobytek máme vojtěšku a jetelinu. Nemusíme pro slepice de facto nic kupovat, odvezu naše obilí, ze kterého mi udělají krmení. Díky bohu za to, že jsme takto soběstační, protože ty vstupy do farmy jsou v současné době úplně šílené, je to o 300 až 400 procent více. Dále máme nějakých 300 slepic – nosnice na vajíčka. Plodiny z polí, které přebývají, dáváme do výkupu, hlavně pšenici.

Jak jste se k tomu typu podnikání vy osobně dostala?

Máme to v kořenech. Moje prarodiče bydleli na statku v Rájci v tzv. Selské ulici, tam teď bydlím já s rodinou. Naši předkové pracovali jako rolníci pod zámkem a z rodu na rod se pak ta rolnická činnost předávala. Akorát tam byla přetržka kvůli komunistům, kdy rodině ze statku odvedli zvířata. Můj otec, když vystudoval učiliště, začal dědovi pomáhat a k zemědělství jsme se vrátili. Já jsem si udělala střední veterinární školu a potom jsem vystudovala magistru na veterinární a farmaceutické univerzitě, se zaměřením na bezpečnost a kvalitu potravin. Práci jsem ale tenkrát nesehnala, takže jsem se chvíli živila jako prodavačka a pak jsem se přidala k tátovi na farmu. Více jsem se začala orientovat na živočišnou výrobu, koupila jsem pár telátek. Teď jich tu máme 21 a pět jaloviček mám na pastvině, že si udělám vlastní stádo.



Co Vás na práci na statku nejvíce naplňuje?

Ten klid. Protože jsem si prošla tím, že jsem byla zaměstnaná a ta komunikace s lidmi byla občas otrěsná. Ke zvířatům mám od mala vztah, když člověk vidí, že se těm zvířatům daří, že si může dělat na svém, že to prosperuje, zvířata jsou spokojená, zdravá, to mě hodně nakopne. Taky zpětná vazba od zákazníků, někteří kupují hovězí maso jenom od nás, protože ví, jak se ke zvířatům chováme. Zákazníci se sem mohou přijet i podívat, vidí, že jalovice se pasou, koně jsou venku. Mohou vidět i bourárnu, vidí farmu i produkt.

Dodáváte tedy jen konečným zákazníkům nebo se pouštíte i do větších obchodů?

Nene, jen konečnému spotřebiteli. Chci, aby to zůstalo v regionu. Když mám farmu, říkám si, proč to nedodat lidem z okolí. Když to dám do supermarketu, převáží se to kdoví jak dlouho. Máme tu pronajatou půdu od lidí, co tu žijí. Těmto lidem chci nabízet naše produkty – je podle mě fajn to využívat touto regionální cestou. Další věc je cena a podmínky, které si větší řetězce diktují. To ne.

Kde si mohou lidé Vaše maso koupit?

Naši zákazníci jsou už naučení, že se s příchodem podzimu sami ozvou. Na facebooku dávám info, že se blíží termín porážky a lidé si tam mohou objednat pěti i desetikilové balíčky. Snažím se, aby v balíčku bylo obsaženo všechno. Někdo tam nedává roštěnou a takové ty dražší partie, já tam dávám od každého kousek, aby měl zákazník v podstatě všechno. Tím, že zajišťuji bourárnu i řezníka a jako studentka jsem chodila na praxi na porážku, kde neecháváme porážet dobytek, ty chlapy znám a vím, jak se k těm zvířatům chovají. Jsem u celého procesu, a proto se můžu zaručit za kvalitu masa. Víím, že si odvezu maso, které je skutečně moje, což je velká výhoda.

Jaké jsou Vaše vize do budoucna?

Chci mít vlastní stádo. Chci zvětšit ohrady, aby jalovičky měli více místa a zároveň zvětšit prostor na pasení koním. Spolupracuji s okolními firmami, telátka беру z kravína ze Šošůvky a hodně na to dbám – víím, že telátka jsou zdravá, lidé se tam o ně opravdu perfektně starají a že se k nim chovají se skvělým přístupem. Chci tu mít matky a pod nimi telátka – aby tele bylo alespoň 6 měsíců pod mámou. Co nejdříve to půjde. To tele je pak podle mě spokojenější.

## Tovaryš je naše srdcovka, říká mladý sládek

Ačkoliv covidová krize značně zpomalila boom minipivovarnictví, malé pivovary mají na tuzemském trhu stále své místo. Není tajemstvím, že v České republice je největší spotřeba piva na světě. Pivo je významnou součástí naší historie, tekuté zlato se v Čechách a na Moravě vaří přes 1000 let. A protože i my máme rádi pivo, popovídali jsme si s panem Viktorem Flekem, spolujeditelem restaurace Lhotecký mlýn a sládkem Piva Lhoteckého, který v našem regionu nabízí chuťově vyladěné řemeslné pivko.



Jak jste se dostal k pivovarnictví?

Prvotní myšlenka byla nakopnout nebo ozvláštnit restauraci, která v té době fungovala. Po delší době jsme se dostali k objektu přilehlé malé vodní elektrárny, takže jsme chtěli vše propojit. A protože máme všichni rádi pivo, přišla myšlenka, že založíme minipivovar, já se o něj budu starat a pomůže to i restauraci. Taková byla myšlenka, v roce 2019 na podzim. Koupili jsme kompletní pivovar od pivovaru ZLOSIN – oni se zvětšovali a kupovali novou technologii, my jsme tedy od nich koupili tuhle menší. Tak to vše začalo, jenže na jaře 2020 přišel covid, hospoda se zavřela a od té doby se pořádně neotevřela. Měli jsme ji v provozu minulý rok v létě, asi na tři nebo čtyři měsíce, ale v podstatě jsme nedokázali sehnat personál a zase se zavíralo. Ačkoliv jsme to tedy dělali hlavně kvůli restauraci, teď momentálně funguje pivovar bez restaurace.

Vy jste sládek nebo máte na vaření piva někoho jiného?

Jsem sládek, podsládek. Mám ještě kolegu, který mi pomáhá – zkušeného sládky, který mě stále učí. Teď už se střídáme, jednou vařím já, jednou on. Ovládám už sám všechny procesy, ale stále je co se učit, to je možná na celý život.

A jak to dlouho trvá, uvařit pivo? Myslím jeden druh.

Máme varnu o objemu 500 litrů, ta jedna várka se vaří zhruba 7-8 hodin. Potom pivo týden kvasí a leží, zhruba tři týdny, měsíc nebo i dýl. Záleží na druhu a stupňovitosti piva. Poté je možné stočit do sudů a prodávat. V létě jsme vařili na maximum naší kapacity, teď asi 2 várky týdně. Kolem 1000 litrů piva týdně je dobré uvařit a zároveň i prodat. V zimě je to samozřejmě horší.

Kde si mohou zákazníci vaše pivo koupit?

Buď přímo u nás v pivovaru, jakože sudové pivo (máme i malé soudky) anebo v lahvích v Blansku v pivotéce, Crhákovic krámku na blanenském nádraží, v Petrovicích U Hraběnky.

Dodáváte i do restaurací?

Také. Do Sklípku v Blansku, U Kaštánka v Horní Lhotě, občas je možné jej ochutnat U Hraběnky. Dále jej dodáváme do Bowling baru 100ka v Rájci, bořitovské Skolovny a Surfbar Jedovnice. Víceméně regionálně.

S touto velikostí pivovaru ani nikam dál expandovat neplánujeme. Celé se to snažím dělat sám, takže už si nemohu více práce ani přidávat. Kdybychom dodávali dál, potřebovali bychom dalšího sládky a někoho kdo bude vařit s ním, ale to by musel být člověk, kterému člověk věří naplno, což je problém.

Na které pivo z vaší produkce jste nejvíce pyšný?

Těžko říct, každé je svým způsobem jedinečné. Ta jedenáctka Tovaryš, se kterou jsme začali, to je taková naše srdcovka. Teď máme dvě nová piva, medový a vídeňský ležák – oba dva jsou výborné. Nejvíce pitelná mi přijde desítka – Mládek.

Nabízeli jste i nějaký vánoční speciál?

Loni jsme vánoční nevařili, řekl bych, že u nás jsou zákazníci více konzervativní, takže do speciálů se moc nepouštím. Mám obavu, že bych to tady v regionu neprodal. Tady je největší poptávka v hospodách po jedenáctce, to je největší klasika.

Jakou máte představu do budoucna? Jak by to mělo fungovat dál?

Vedle elektrárny je ještě prostor, který bychom chtěli dostavět. Tam bych rád přesunul ležácké tanky, abych měl větší kapacitu. Rádi bychom si lépe poradili s prostorem, chtěli bychom tam přesunout myčku na sudy, potřebovali bychom větší stáčecí zařízení. Rozšíření by nám hodně pomohlo. Rozhodně je naší vizí udržet kvalitu a mít hodně spokojených zákazníků.

# Opravdu moc nás tahle práce baví

Dobří lidé jsou. Sympatický pár původem ze Slavkova u Brna bydlí v Kuliřově už osmým rokem. Líbí se jim nádherná příroda a lidé, kteří jsou daleko víc srdeční, než je tomu ve městě. Když se chce, všechno jde, říká neustále usměvavá majitelka Apartmánu u Rossniček Michaela Rossi a dodává, jak je důležité podporovat náš region a lokální produkty.



Jak jste se k tomuto podnikání dostala? To děláte sama nebo s manželem?

Za to může možná moje škola. Studovala jsem v Praze gastro, hotelnictví a turismus. S manželem všechno děláme společně. Koupili jsme dům, hrozně se nám líbil, ale byl v šiléném stavu. S pomocí kamarádů jsme to tak nějak opravili a udělali jsme ubytování. Zatím tady i bydlíme, ale už jen dočasně. Hosty nerušíme, je to všechno jen pro ně, zahrada i místnost, kde si mohou dát pivo nebo limču. Ráno tady podáváme snídaně, takže to mají vyložené pro sebe.

Máte to tady opravdu krásné, je vidět, že to děláte od srdce a že vás to baví. I co se týče propagace.

Opravdu moc nás tahle práce baví. Apartmán celou dobu vybavujeme tak, aby měli hosté vše, co potřebují k dovolené. Co se boudy týče, vždy jsem si přála, aby po otevření dveří měli lidé pocit, že jsou najednou v jiném světě. No a moje přání je dle zpětné vazby vyslyšeno. Propagace je nedílná součást každého podnikání. Já se věnuji celkovému marketingu, manžel tvoří webové stránky a grafiku, a to ve všech našich odvětvích. Se vším mi ale pomáhá i moje maminka. Bez ní by nám to tak skvěle nešlo.

Máte teda každý svoji práci a ubytování je spíš pro radost?

Ano, každý máme svou práci. Manžel pracuje jako IT Technik ve své vlastní firmě IT servis Rossi. Aby těch Rossi nebylo málo, já mám firmu Catering Rossi. Celkově je vše propojené i s ubytováním. Jsem za to moc ráda. To ubytování by samo nešlo. Teď je mrtvé období, to bude ještě určitě do půlky února, až pak to zase začne.

Myslíte i kvůli covidu?

Asi ano. První rok to bylo zavřené úplně, báli jsme se kohokoliv ubytovávat. Pak k nám začali jezdit státní zaměstnanci, policisté a další. Což jsme preferovali, protože oni to měli potvrzené, nebáli jsme se je ubytovávat. A potom už jsme to nastavili tak, že kdo chce, ať přijede. Nedělali jsme rozdíly mezi očkovanými a neočkovanými. Stejně ti lidi jsou tady sami, s nikým nepřichází do kontaktu, takže je to tak nějak jedno. Minulý rok to byl masakr, to bylo ubytování opravdu „natřískané“ až do listopadu. Od té doby to skončilo a je prázdné, vzhledem k tomu, jaká je inflace a ke zdražování, se není čemu divit.

Co myslíte, že je pro turisty největší lákadlo?

Samozřejmě je to krásné, ale pak se to púlí, padesát na padesát s pejskaři, kteří mají užší výběr dovolených, protože ne každý pejska ubytuje, a s lidmi, kteří chtějí odpočívat. Jsou to lidé z měst. Ti jsou pak celý týden jen tady, nikam nechodí, užívají si zahrady a pohodu.

Co Vás osobně na tom podnikání nejvíce baví?

Víte co? Třeba, než přijedou hosté, tak mě baví jim chystat různé dárečky. Oni jsou pak překvapení z toho, co všechno mají na stole. Nejvíce se mi však líbí, že k nám jezdí usměvaví lidé, ještě aby ne, když jedou na dovolenou.

Lidé se k Vám vrací nebo jezdí pořád noví?

Už je to v takovém modelu, jak je to třetím rokem, že máme své stálé zákazníky. Letos už jsou to čtyři rodiny, což je super. Do budoucna si myslím, že jich bude víc. Oni už vědí, co od toho čekat, jací jsme my. Často jsme si třeba sedli i lidsky. Je to super, každá práce musí bavit.

Vy jste teď navázali spolupráci s farmou Šilerových, kteří vyrábí výborné mléčné produkty. Myslíte, že to lidé ocení, když jim nabídnete regionální snídaně?

Sto procentně. Opravdu se ptají, kde jsou tady farmáři, jaké jsou zde výrobky. Nadšení jsou už jenom z Mlékárny Otinoves nebo se jim líbí Kozí sýry Šošůvka nebo keramika Lucie. My tam turisty posíláme standardně a ta zpětná vazba je úžasná. Všichni jsou nadšení – je to domácí, ten přístup podnikatelů je jiný, absolutně srdečný. Jsem moc nadšená ze spolupráce s paní Šilerovou. Nejen že je Peťa moc milá a hodná, ale zároveň mají výborné produkty. Jejich máslo? Bože, já už nic jiného nechci sníst. Proto jsem se rozhodla navázat spolupráci v první řadě přes catering, poté mě ihned napadlo, že snídaně budou s jejich výrobky mnohem chutnější a luxusnější.

Máte i nějakou vizi do budoucna? Je tady ještě co zlepšovat?

Ano, budoucnost bude jistě zajímavá. Máme v plánu rozsáhlejší rekonstrukci a zvětšení na celkově tři apartmány, které budou disponovat třem rodinám. Nebudu se tajit tím, že tu neustále něco vymýšlíme. Prostě a jednoduše pracujeme s nadšením.

Ještě se musím zeptat na Vaše jméno – Rossi. Jak vznikly Rossničky?

Manželova praprababička je Italka. Tak jsme nějak vymysleli jméno apartmánu. Ale co byl paradox, tak rok na to, nám tady v létě začaly úplně šíleně kuňkat žáby. Máme nahoře jedno jezírko a na dvoře druhé, a to byl úplný orchestr. My jsme si říkali, co to tady je, no a jeden večer přišel známý a opravdu vytáhl zelenou rosníčku. Měli jsme jich tady asi dvanáct. Teď postupně cestují po Kuliřově, ale každý rok se vrací, takže nám to tady tak nějak pokřtily.

## Mydlidědek z Lažánek. Aneb včelí vosk namísto matematiky

Nedaleko Blanska v dlouhém údolí Lažáneckého žlebu najdete malou rodinnou firmu s chráněnou dílnou. Když jsem přišla dovnitř, přivítala mě příjemná vůně včelího vosku. A i když byla zrovna doba vrcholící inventury, paní Koplová mi při šálku čaje ochotně a s úsměvem poskytla krátký rozhovor.



Jak jste tohle všechno vybudovali? Byl to nějaký dětský sen nebo to byla aktuální myšlenka?

To bylo tak, že jsem potkala svého partnera, který už od dětství včelařil. Potom vystudoval včelařství, zemědělství, a dokonce učil včelařství na vysoké. Jednou ho kamarádi pozvali, aby jim dělal křoví v nějaké šermiřské show a aby prodával svíčky ze včelího vosku. Za ten víkend vydělal víc než za měsíc na vysoké, tak si řekl, že to možná bude cesta. No a já, protože neustále potřebuji něco dělat a vidět za sebou výrobek, tak jsem začínala s hedvábím. Když jsme se potkali, já si vzala ty rámy na hedvábí a přistehovala jsem se sem. Spolu jsme potom začali dělat mýdla.

Vy jste mi říkala, že jste původní profesí učitelka. Ten svůj obor jste tedy úplně opustila a vydala se tímto směrem?

Ten směr jsem opustila, byť jsem vystudovala matematiku a fyziku, a těch matikářů je pořád málo. Když mám občas depku, říkám si, že se asi budu muset vrátit do školství. Jednu takovou jsem měla v srpnu, že už jsem si opravdu vyhlídla místočko a zavolala tam. Ale naštěstí tím, že to byl srpen, tak to tam nikdo nezvedl. Důvod, proč jsem odešla ze školství je ten, že nejsem dlouhodobě zvyklá poslouchat hloupé příkazy. Nevidím to tedy už nějak reálně, ale když bude nejhuř, tak to udělám, děti byly vždycky super.

Vy tady máte těch výrobků celkem široké spektrum. Po čem je největší poptávka?

Je to sezónní. Před Vánocemi se nejvíce prodávají svíčky ze včelího vosku. Ale v loňském roce mě to překvapilo, že se prodávaly relativně celoročně. Včelí vosk je v dnešní době už ale hodně drahá záležitost, proto zákazníci sáhnou i po mýdélku, které je různé velikosti a zákazník si může vybrat, jestli dá za dárek 50 nebo 200 Kč.

Mýdla máte sto procentně přírodní?

Všechna naše mýdla mají atest Státního zdravotního ústavu, bez toho nejde prodávat. Když někdo přijde a zeptá se, jestli jsou produkty 100% přírodní – každý od toho pojmu očekává něco jiného. Někdo řekne, aby to bylo úplně bez chemie. To nejde. Prostě i ty oleje se musí nějakým způsobem zmýdelnit a zmýdelnit se tím, že se tam přidá chemikálie, která spustí proces zmýdelňování. Když někdo chce něco ze sta procent přírodního, posílám ho, aby si natrhal mydlíci lékařskou, ta obsahuje saponiny a tu mydlíci funkci částečně nahradí. Co můžeme zaručit je, že po zmýdelnění přidáváme 100% esenciály, zastudena lisované oleje, sušené bylinky. A to jsou ty ingredience, které tam zůstávají a které ošetřují pokožku tak, jak my si představujeme. Potom už si každý vybere, jestli chce olivový olej, makadamiový olej nebo to, co jemu dělá dobře.



Když teď tak mluvíte o tom složení, je možné, aby si zákazník objednal výrobek přímo na míru – když má třeba nějaké ekzémy nebo jiné problémy?

Máme už speciální řady, které jsou pro alergiky. Ve složení je za studena lisovaný avokádový olej. Máme mýdlo se sírou na lupénku. Ale aby si zákazník sám vymyslel složení mýdla, to nejde, protože můžeme prodávat jen to, na co máme atest. Ten atest na jednotlivé mýdlo se nevyplácí dělat pro jednoho zákazníka.

A je nějaký takový signál na základě požadavků zákazníků? Že byste se vrhli na návrh nové řady produktů?

Spiš je to otázka firemních zákazníků, děláme například pro sírné lázně speciální mýdlo. Dodávají si vlastní sírnou vodu a v tom případě jsme samozřejmě nechali udělat atest. Jinak momentálně neplánujeme rozšiřování výroby, naopak se v současné době snažíme zúžit sortiment. Bohužel, vždycky ta krize s sebou nese nějaké zužování sortimentu. My se snažíme inovovat tvary a balení, aby měl zákazník stále něco nového, aby to dobře vypadalo. V této době ale není reálně investovat do dalších produktů.

Slyšela jsem, že máte nový eshop – jak Vám to funguje? Úplně úžasně, jsem s tím strašně spokojená. Máme to teď nově na šabloně od Shoptetu, dobře se s tím pracuje. Ano, člověk platí měsíčně nějakou částku, ale má tam ten servis. Musím poděkovat dceři, že se do toho vrhla a vlastně mi ten eshop předělala ze starého na nový.

A zákazníci si zvykli? Jsou už ochotní nakupovat online? Určitě ano, dnes už zákazník hledá komfort. Je tam jednoduchá platba i vyhledávání, je to kompatibilní s mobilem, je to pohodlnější.

Jaké chystáte akce pro veřejnost?

25.3. budeme mít velikonoční akci. Kdo přijde, může si sám vyrobit mýdlo nebo svíčku. Rozšířili jsme dílničky, takže děti si u nás už mohou běžně vyrobit i sůl do kornoutku nebo si pomalovat taštičku.

## CO CHYSTÁME

Chystáme další zasedání certifikační komise. Pokud tedy máte ve svém okolí někoho, kdo vyrábí originální produkty nebo zajišťuje jedinečnou službu či zážitek v regionu, dejte nám vědět.

Veškeré informace k tomu, jak získat regionální značku, jsou k dispozici na našem webu, případně přímo na stránkách regionálních značek:



<https://www.regionalni-znacky.cz/moravsky-kras/>

---

Držitelé regionální značky se mohou těšit na:

- exkurzi do jiného regionu. Smyslem je získání nových kontaktů, sdílení dobré praxe a inspirace.
- o termínu exkurze budeme informovat na webových stránkách MAS a facebooku.



Těšíme se na další spolupráci!

# Místní akční skupina Moravský kras

