Madam® BUSINESS

PROSPERITA

leden 2023

Mám chuť vonět stále stejně

Eva Brixi

Mám chuť vonět stále stejně
A netvářit se unuděně
Zbortit tvoji náruč
Potřebuji
Já tvoje statečná
I bojovnice netečná
Jsem divoženka
Ztracená peněženka
S kreditkami
Jež partičku na lavičce magicky
A noblesně si rozdávají
Jsem žena
Co si ráda hraje
I když neříká to zkraje
Jsem výzva
Která zraje
Jsem číslo
Vysypané z ráje
Kamínek
Který se neztrácí
Já nejsem atrakcí
Jež se čas od času
Do tvého srdce navrací

Má duše ale právě strádá
Má paměť laskavé dávno
I další léta rozverná
Do šťastných dnů přivolává

Martina Kyselková

Být optimistou se skoro rovná být bláznem

rozhovor na stranách 10–12

INZERCE

SiMyCo®

„NEBOJUJTE S KONKURENTY, STAŇTE SE NA TRHU VÝJIMEČNÍ A JEDINEČNÍ“

Pečujte o rozvoj Vašich zaměstnanců

“Rise to the challenge to improve“

Pomáháme Vám se vzděláváním Vašich zaměstnanců, s jejich dlouhodobým růstem i jejich profesním rozvojem.

We help you to educate your employees, support and improve their long-term growth and professional development.

www.simyco.cz / www.elitegrowthacademy.eu

V podnikání si s manželem do zelí nelezeme

V podnikání to platí jako v celém životě: za úspěchem, spokojeností a dobrou perspektivou stojí hodně práce, víra v sebe a spolupracovníky, a rovněž optimistické myšlení. JVS Service s.r.o. stejně jako její spolumajitelka Ing. Jaroslava Smutná jsou toho nejlepším příkladem. Ale ne každému se povede vést prosperující firmu, starat se o velkou rodinu, a přitom ještě vystudovat vysokou školu. Chtěli jsme se proto dozvědět víc a požádali vítězku loňského ročníku soutěže Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Malá firma o rozhovor:

Ing. Jaroslava Smutná s manželem a dětmi

Kdy jste se rozhodla, že začnete podnikat? Co bylo tím hlavním impulzem a čím je pro vás vaše práce dnes, kdy máte za sebou dvě desetiletí činnosti JVS Service? Nezapochybovala jste někdy o svém rozhodnutí?

Podnikat jsme se s manželem rozhodli hned na začátku našeho vztahu v roce 1997, a to z důvodu mé potřeby nezávislosti. Cesta za těch 25 let to byla opravdu náročná, jen naši blízcí vědí, že my vlastně nikdy nemáme úplně volno, neustále musíme být v pozoru. Ale pracujeme tak, aby to co nejméně ovlivňovalo chod naší rodiny, už jsme si také hodně zvykli, a tak nám to vyhovuje.

Stalo se pro vás vítězství v 15. ročníku zmíněné soutěže zaslouženou odměnou, potvrzením, že jdete správnou cestou?

Vítězství bylo opravdu velkým překvapením, vzhledem k mým aktivitám jsem se poprvé podívala, o co jde, až po „vítězném“ telefonátu Heleny Kohoutové, zakladatelky soutěže. Vnímám to velmi pozitivně, uvědomili jsme si až na předání cen, že je za čím se ohlédnout, že jsme firmu vybudovali opravdu vlastními silami a že jsme překonali i spoustu překážek a výzev, které podnikání s sebou nese, a to si zaslouží ocenit. Velmi nás také překvapily pozitivní reakce od našich známých a kamarádů – to nás potěšilo ještě víc. Bohužel byly i ty negativní, ale těch bylo jen pár. Co na mě pak udělalo největší dojem, tak to byl pocit a uvědomění si, že jsem našla „spřízněné“ duše, které mi rozumí a že já rozumím jim. A Ocenění Českých Podnikatelek je celý velký fantastický projekt s různými akcemi; pevně věřím, že teď po Vánocích budeme mít chvilku se s nimi více seznámit a že nám to otevře další možnosti v růstu.

Mezi naše klienty patří i velké společnosti, a jak jsem již uvedla, ve 100 % jsme práci získali na doporučení, žádných velkých výběrových řízení se už neúčastníme, protože jsme nebyli úspěšní.

Ve firmě působíte spolu s manželem. Je to výhoda, má to svá specifika (kdo je v podniku a doma „šéfem“?) a jak vám funguje rodina?

Ano, podnikat společně s manželem byla a je velká výzva, a určitě to bude platit i dál. I když je to častý zdroj našich rozepří. Zpětně nevím, zda bych se pro to znovu rozhodla. Na druhou stranu, naše nastavení nutně neznamená, že bychom byli spolu 24 hodin denně. Já se starám o finance, účetnictví, mzdy a smlouvy a manžel má na starosti operativu, a tím pádem si opravdu do zelí nelezeme. Tím, že jsme za dobu fungování firmy řešili mnoho jiného, jako byla vysokoškolská studia, bydlení, rodina, a já jsem v posledních pěti letech přijala nabídku ještě v jiné firmě, tak se to vlastně tak nějak vždy rozmělnilo. Máme tři sportovně založené děti ve věku 11–17 let, všichni spoustu aktivit, snažíme se hodně cestovat, máme rádi společnost a máme spoustu přátel, a to je tím hlavním důvodem, že to funguje. Zkrátka to moc neřešíme a makáme!

Na jakých principech jste stavěli a rozvíjeli svou firmu? Díky čemu je konkurenceschopná?

Začali jsme krůček po krůčku a naším hlavním principem byla vždy všestranná spokoje-

nost – zákazníka, naše a našich zaměstnanců. Nikdy jsme se nepřetahovali o ceny s velkými nadnárodními úklidovými společnostmi, které kvalitu nahrazovaly kvantitou. Šli jsme opravdu přesně opačně – kvalita není zadarmo a rozhodují reference a určité souznění se zákazníkem. Velmi si vážíme toho, že máme většinu zákazníků věrných a stejně tak zaměstnanců. Je pravda, že někdy je nutné říci dost, ale i to se člověk po nějakých letech podnikání naučí. Velkým skokem v obratu firmy bylo založení chráněné dílny a zaměstnávání osob zdravotně postižených, v našem případě hlavně neslyšících, a druhým velkým skokem byla orientace z kancelářských budov na výrobní podniky s nabídkou služeb nejrůznějšího charakteru, které se neustále rozšiřují. Takže vlastně kvalita, šíře služeb a zkušenosti jsou asi tím nejdůležitějším. A neméně důležitý je tým lidí, kteří vědí, co dělat. Za náš dosavadní úspěch je třeba poděkovat všem našim zaměstnancům, bez kterých bychom nedokázali vůbec nic.

Myslíte si, že podnikat na venkově bývá snazší než ve městech? A jak se vám podařilo proniknout mezi velké hráče, získat reference například do zastoupení Hyundai?

Začali jsme podnikat výhradně v Praze a teprve po přesunu na „venkov" jsme se postupně rozšiřovali v okolí Třemošnice, ale stále je objem prací zhruba vyrovnaný tady a v Praze. Mezi naše klienty patří i velké společnosti a jak jsem již uvedla, ve 100 % jsme práci získali na doporučení, žádných velkých výběrových řízení se už neúčastníme, protože jsme nebyli úspěšní. Naše cesta se nám osvědčila více.

Jaké máte další podnikatelské plány, co vás brzdí, a co naopak podporuje váš rozvoj?

Aktivity stále rozšiřujeme a rozšiřovali bychom i dále, ale narážíme na jeden a stále stejný problém, a to jsou lidské zdroje. Úklid není nijak atraktivním povoláním, a i přesto, že se snažíme lidi odměňovat nad rámec zvyklostí, tak je stále těžší zodpovědné lidi najít. Paradoxně ale nedostatek zaměstnanců také našemu růstu pomáhá, protože si firmy stále více najímají naše služby, je to pro ně jednodušší právě proto, že na tyto činnosti nemají svoje pracovníky. Velmi optimisticky také věřím, že podnikání zase získá tu patřičnou hodnotu pro představitele našeho státu, protože podnikat je čím dál složitější a splnit všechna nařízení, předpisy a pravidla v našem byrokratickém prostředí je velmi unavující.

Vidíte nastávající rok 2023 spíš optimisticky, když teď lidé i firmy procházejí těžkým obdobím?

Mojí velkou výhodou, za kterou velmi děkuji svým genům, je to, že bývám většinu času velmi optimistická a vždy věřím v to lepší. A pevně doufám, že toto období nás všechny mělo něco naučit, že jsme si měli něco uvědomit a že to do budoucna přinese to lepší, co zatím asi nevidíme. Každopádně je to velká zkouška pro všechny a musíme to zvládnout, nic jiného nám stejně nezbývá.

ptal se Pavel Kačer

Společnost JVS SERVICE s.r.o.

Komplexní úklidové práce poskytuje od roku 1998, avšak zkušenosti a znalosti čerpala od lidí, kteří se v oboru pohybovali už v osmdesátých letech minulého století. Rozsah úklidových prací je prováděn dle požadavků jednotlivých zákazníků od jednorázových úklidů až po pravidelný denní úklid. Jde o širokou škálu čisticích a úklidových služeb od úklidu kanceláří, administrativních budov přes trvalý úklid nemovitostí a bytových domů, mytí oken, úklid po malování a stěhování, čištění koberců a čalouněného nábytku kvalitními profesionálními stroji až po úklid domácností. Mezi další služby patří tlakové mytí, parní čištění a strojní mytí podlah různými čisticími stroji. Kromě úklidových prací zabezpečuje JVS SERVICE také drobné údržbářské práce, údržbu zahrad, úklid sněhu, malování, pomocné stěhovací služby se zajištěním autodopravy a mytí automobilů a výkopové práce s minibagrem.

Kamarádství mezi kolegy funguje

Vztahy na pracovišti nás ovlivňují víc, než si připouštíme. Budování dobrého pracovního prostředí je zároveň jedním z úkolů šéfů a manažerů. Musí se na tom ale neustále pracovat. Pohoda v jednotlivých odděleních pomáhá zvyšovat pracovní výkon, ovlivňuje směřování firmy a prospívá zdraví kolegů. Důležité je nastavení hranic, které se nevyplácí překračovat.

Dobré vztahy na pracovišti u lidí vytvářejí dobré emoce, a ty mají vliv na vše. „Pokud jsou zaměstnanci emočně dobře naladěni, vykazují lepší výsledky, práce je baví, a cítí i větší loajalitu vůči firmě," řekla Irena Vrbová, zakladatelka konzultační společnosti Porto, která se zabývá vzděláváním a rozvojem majitelů a manažerů menších a středních firem.
Mezilidské vztahy v jednotlivých firmách lze podle ní budovat buď v pracovním prostředí založeném na pracovní realitě, nebo na kamarádské realitě. Pracovní realita souvisí s tím, že zaměstnance zajímá vize dané firmy, její směřování, proč firma existuje. Pracovník má jasné cíle a jejich plnění ho baví. „Kamarádská realita je ale jiná. Práce sice zaměstnance baví, ale víc ho zajímá, jak si rozumí v soukromých

Irena Vrbová

vztazích. Znamená to pro něj víc než to, kam firma směřuje. V pracovní době si raději povídá o soukromí než o práci. A to má mimo jiné vliv na jeho efektivitu. Snad kromě společného oběda nebo kávy v kuchyňce by měla mít prioritu práce samotná," vysvětlila rozdíl Irena Vrbová.
Kamarádské vztahy jsou do jisté míry v každé firmě, častěji jsou ale patrné v malých podnicích. Některé si na rodinném prostředí dokonce zakládají. I to ale může být občas na škodu. Kamarádovi obvykle neřeknete stejnou kritiku jako kolegovi. Kamarád vám také nevyčte to, co by vyčetl kolegovi. Nastavit hranice musí mnohdy až šéf nebo manažer. Dochází k tomu ve chvíli, pokud v týmu vzniká tenze, výkonnost klesá a vztahy skřípou.
Problémy se mohou také objevit, pokud firma prochází krizí, v době, kdy se hůře prosazují změny, nebo vedení dokonce propouští. „Pokud firma prochází nelehkým obdobím, tak při prioritě kamarádských vztahů je nemožné situaci v klidu překlenout. Je jednodušší dát výpověď kolegovi než své kamarádce. Je ale kamarádka kvalitnějším pracovníkem, a proto zůstává? Nebo se bojíte emocí člověka, se kterým jezdíte na dovolenou a vídáte se v soukromí? Manažeři mají před sebou obrovskou výzvu toto ustát," upřesnila Irena Vrbová.
Důležité je o jednotlivých rolích ve firmě mluvit a nastavovat jasná pravidla, která budou předcházet nedorozuměním. Ta totiž mohou rozbít jak fungování firmy, tak kamarádství. „Pokud vám kamarádka a zároveň vaše zaměstnankyně přijde oznámit těhotenství, dostanete se automaticky do vnitřního konfliktu. Jako šéfová řešíte, jak její místo nahradit, jako kamarádka jí narození potomka přejete.
Z různých důvodů často převáží role šéfovská, a to pak způsobuje trápení a rozkoly," uzavřela Irena Vrbová. **(tz)**

Jaký si přát rok?

V prosinci jsme mluvili o zdraví a optimizmu více než jindy. Uvědomili jsme si, jaké životní hodnoty jsou důležité. Že není nutné vrhat se bezbřeze do role spotřebitelů ledačehos, že přemíra komfortu nenahradí zdravý rozum, že člověk nemusí mít všechno, aby byl spokojený. Možná je tahle úvaha proti zákonitostem businessu, proti nadmíře výroby věcí planetu zatěžujících. Pravidla podnikání, které tíhne stále více k udržitelnosti, zdají se být opodstatněná, pokud nemanipulujeme jen s fakty vytrženými z klubka argumentů. Zdraví a optimizmus o udržitelnosti jsou stejně tak o naději a pohádkovém dobru. Přeji vám, aby rok 2023 přinesl radost a užitek. **Eva Brixi, šéfredaktorka**

Tip Grady

Od nápadu k úspěchu
Jak nadchnout lidi pro své myšlenky

Tamsen Webster

Jestliže máte nápad tak dobrý, že by dokázal změnit něčí život, trh, nebo dokonce celý svět, ale ostatní si ho pořád ještě nějak nevšimli, pak je tato kniha přesně pro vás! Je pro lidi, kteří chtějí, stejně jako vy, aby jejich myšlenka něco ovlivnila. Je to kniha pro ty, kterým se nedaří vyjádřit, jak neodolatelný jejich nápad je...

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:

partneři:

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 17, leden 2023
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:
PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: brixi@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:
Martin Šimek, e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Grafický design: Michal Schneidewind, **Korektury:** Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.
Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Nenechte si ujít novinky na blogu **intuitivediary.com** naší redaktorky Kateřiny Šimkové.

Přemýšlíte nad změnou vizuální identity nebo marketingové strategie? S Martinem Šimkem a **mediaknow.net** najdete správný směr.

Máte náladu a čas číst si večer před spaním?

Ing. Irena Vlčková
Pražská mezinárodní manažerská škola
tajemnice

Na tuto otázku nemám jednoznačnou odpověď, protože náladu na čtení bych měla, ale bohužel jakmile večer otevřu v posteli knížku, tak nad ní většinou usnu. Pokud si chci přečíst a opravdu užít nějakou zajímavou publikaci, tak raději volím období dovolené či nějakého volna. Večer v posteli většinou ještě zkouknu internet či e-maily a jsem schopná maximálně prolistovat nějaký časopis. Je to bohužel škoda, ale na kvalitní zážitek potřebuji více času.

Měla by i zaneprázdněná žena z businessu umět vařit a péct?

David Kubla
Česká společnost pro jakost
ředitel úseku spolkových činností
a propagace

Je to výzva, které by se vytížené ženy z businessu určitě neměly bát. Vaření vyžaduje dodržování určitých postupů, trpělivost a nápaditost, tedy může být jenom přínosem. V rámci zachování rovnováhy mezi businessovým a osobním životem to každá manažerka nebo podnikatelka ocení i v okamžiku, kdy „láska prochází žaludkem"... Jsem přesvědčen, že každý by měl umět trochu vařit, aby byl soběstačný.

Informace do kabelky

Poskládejte si svůj koupelnový Tetris

Odolný vysokotlaký laminát s umyvadlem stojícím na desce, ale umyvadlová deska to není, můj pane... Co je to? No přece koupelnová skříňka Module kombinující praktický úložný prostor umyvadlových skříněk s odolností a moderním designem desek pod umyvadlo! „Koupelnová nábytková řada Module vyniká především svou lehkostí, rozmanitostí a také odolností. Vyrábíme ji totiž i ve variantě s horní odkládací deskou z vysokotlakého laminátu, tzv. HPL, který desce zajišťuje vyšší odolnost proti mechanickému a chemickému poškození a také vůči působení vzdušné vlhkosti," vysvětlil Ing. Petr Blažek, ředitel společnosti Dřevojas, tradičního českého výrobce koupelnového nábytku, který dále pokračoval: „Rozmanitost pak zajišťuje široký výběr možností zásuvek, a to jak různých šířek a výšek, tak i možnost jejich sestavení. Lze tedy mít pod umyvadlem jednu zásuvku, ale třeba i tři ve dvou řadách." Na horní desku pak můžete postavit jedno či dvě elegantní tenkostěnná umyvadla Glance nebo zaoblená umyvadla Joy 3. Tomu, jak svůj koupelnový Tetris složíte, se meze nekladou. **(tz)**

Poctivým řemeslníkům musíte ustlat na růžích

TRUSTAV s.r.o. vznikl jako tisíce jemu podobných firem. S nadšením, ale bez kapitálu a zkušeností. Nicméně „matka zakladatelka", vystudovaná ekonomka Ing. Jana Nováková, měla šťastnou ruku. Na zvolený obor – historická okna a fortelné dveře – i na ten správný kolektiv lidí, který dělá čest tradici českého řemesla. Víc než čtvrtstoletí firma prosperuje a se zdravým sebevědomím i v této těžké době hledí do budoucnosti. V našem rozhovoru Jana Nováková naznačila, co se za úspěchy skrývá.

Ing. Jana Nováková

Jaký osud vás přivedl k podnikání? Měla jste už dříve vztah k truhlařině, dřevovýrobě, nebo o zvoleném oboru rozhodla spíše náhoda?

U mne je to vždy o náhodě, nikdy mne nenapadlo, že bych mohla nebo chtěla podnikat, musela jsem se ale rozhodnout, co bude dál, a i ten „osud" mně asi připravil tu cestu podnikání... mám vystudovaný obor organizace průmyslu, a vlastně to dělám... že je to truhlařina, možná tedy osud, náhoda... můj děda byl hajný, ale zemřel 26 let před mým narozením, takže asi náhoda...

Může i malá nebo středně velká firma konkurovat velkým značkám, které dominují na domácím trhu? Čím může být úspěšná?

My nejsme „značka", my jsme české poctivé řemeslo, a to může konkurovat vždy a kdekoliv. Takže poctivá práce a služby a můžete konkurovat...

> **Mně bude v únoru 63 let, dokázala jsem víc, než jsem si vždy představovala... Chtěla bych, aby ta firma (i beze mne) byla stále poctivou českou firmou, a pro to dělám maximum.**

O tom, že se vám daří, svědčí nejen obrovská vytíženost vašeho podniku. Váš úspěch se zrcadlí také ve 2. místě v kategorii Střední společnost v soutěži Ocenění Českých Podnikatelek za rok 2022. Jak jste ho přijala?

Cenu jsem přijala s obrovskou pokorou, ale zároveň s vědomím, že sama bych ji nikdy neobdržela – nejsem talentovaná umělkyně, sportovec nebo vědec, mám jen štěstí na úžasné lidi okolo sebe.

Vyhovuje vám řídit převážně mužský pracovní tým?

Asi ano, já je moc neřídím, já je hodně chápu, jsem vdaná už 40 let a mám syna, takže mužský svět je mi blízký...

Poctivé řemeslo v dnešní době nemá na růžích ustláno, jak se říká. Čím dokážete získat, udržet a motivovat své spolupracovníky?

Poctivé řemeslo naopak na růžích ustláno má, a abyste udrželi poctivé řemeslníky, musíte jim umět „růžemi" ustlat.

Když se ohlédnete za léty podnikání, jaké z toho máte dojmy, co vám dělá radost a kam byste ještě chtěla firmu dovést?

Mně bude v únoru 63 let, dokázala jsem víc, než jsem si vždy představovala... Chtěla bych, aby ta firma (i beze mne) byla stále poctivou českou firmou, a pro to dělám maximum. Můj dojem z podnikání? Obrovská dřina, super lidi, nesuper lidi, prostě život. Podnikání mi dalo svobodu a peníze, a zároveň mi podnikání vzalo svobodu a hodně peněz. Ale to je cena té svobody!

Bude pro vás rok 2023 výzvou, další úspěšně dosaženou metou? Víte, jak si poradit s drahými vstupy, nedostatkem kvalifikovaných odborníků, ztíženým postavením investorů, vyššími nároky na stavby...?

Já osobně mety nemám, mám jen malé lidské cíle. Jsem pyšná, že jsem svým zaměstnancům na vánočním setkání mohla říci, že naše firma je ekonomicky zdravá a že se nemusí ničeho bát. Co se týče zdražování a nedostatku vstupů, jsem člověk, který pracoval v „totalitě" – jsme maximálně předzásobení a energie řešíme smysluplnými úsporami – ne že necháme lidi umrznout.

aby optimizmus vydržel, popřál Pavel Kačer

Propojení manažerek z odlišných profesí

Renáta a Kristýna. Dvě ženy, které pracují srdcem. A je to vidět! Byť by se mohlo zdát, že jejich obory jsou od sebe diametrálně vzdálené, je to právě naopak. První z nich, Renáta Chlebková Benešová, je CSR specialistkou humanitární organizace ADRA. Pomáhat je pro ni posláním. Druhá, Kristýna Copková, je marketingovou manažerkou logistické firmy Geis. I ona má srdce na pravém místě. A rozhodně se nebojí žádné výzvy. Ale co je vlastně spojuje? Není lehké najít v jejich kalendářích volné políčko, abychom to zjistili. Obě ženy si ale nakonec čas opravdu našly a popovídaly i trošku jinak, než pracovně a za běhu.

Kristýna Copková

Renáta Chlebková Benešová

Jak tedy došlo k tomu, že vy dvě pracujete a pomáháte spolu?

Kristýna Copková: Naše spolupráce začala online. S Renátou jsme se propojily prostřednictvím sociální sítě LinkedIn. Reagovala jsem na příspěvek Renáty a komunikace se rozjela. Z prvního offline setkání jsme ale ještě neodcházely s vidinou navázání spolupráce. Až po dalších rozhovorech jsme zjistily, v čem může být logistická společnost s tak širokým záběrem a nabídkou služeb, jako je Geis, nápomocná. Renáta se překvapeně ptala: I skladování? Opravdu máte i skladové plochy? Krabice? Obalový materiál? Palety? Myslím si, že zde důležitou roli sehrála otevřenost, upřímnost a hledání možností – spojovat i nespojitelné. Dvojnásobně, když chcete a můžete pomáhat.

Renáta Benešová Chlebková: Ano, je tomu tak. LinkedIn zpráva rozjela veliké věci. ADRA hledala dlouhodobého partnera pro skladování. Říkáte si, na co ADRA potřebujete sklad? Skladovací prostory využíváme pro uložení materiálu, který potřebujeme při mimořádných událostech, například vysoušeče po povodních. Zapůjčujeme je také jiným evropským pobočkám ADRA, například do Belgie při velkých povodních.

A pak se přirozeně rozvíjelo propojení i v oblasti logistiky a přepravy. Kristýna a lidé z Geis byli spolupráci otevřeni, a to je základ. Při našem prvním osobním rozhovoru jsme ani zdaleka netušily, co je před námi. Hlavně kvůli událostem, které přišly... Tornádo, Ukrajina...

Kdy vaše spolupráce začala, co jste od ní očekávala, a jak to nakonec vlastně ve skutečnosti probíhá?

Kristýna Copková: Kdy? Pár let už to bude. Očekávala jsem, že naše služby a mnohaleté zkušenosti kolegů v logistice můžou pomoci dobré věci. A to se stalo, naplnilo a naplňuje. Je pro nás důležité vědět, že podpora a pomoc je cílená, a právě to nám ADRA umí zaručit. Proto spolupracujeme i v dalších zemích našeho regionu – na Slovensku a v Polsku.

A co válka na Ukrajině? Také jste spojily síly k podpoře lidí zasažených konfliktem?

Renáta Benešová Chlebková: Asi každý z nás bude mít v sobě hluboko uložené, jak reagoval na 24. únor v osobní i pracovní rovině. ADRA Česká republika na Ukrajině pomáhala již několik let ve východní oblasti s obnovou infrastruktury. A tak bylo samozřejmostí, že se zapojíme do pomoci lidem přímo na Ukrajině, ale i těm, kteří hledali bezpečí v naší zemi. ADRA je zvyklá reagovat na mimořádné události, jako je tornádo nebo povodně, velice rychle, je třeba jednat opravdu z minuty na minutu. Bylo neskutečné, že se Geis do pomoci začlenil také bleskově. Opět bylo stěžejní, že pro Geis bylo samozřejmostí se zapojit, a až pak se hledalo, jakým způsobem. Jak nejlépe využít profesní zaměření Geis při pomoci lidem, které významně ovlivnil válečný konflikt. Bylo skvělé, že vztahy s Geis a Kristýnou byly spojené s důvěrou, ochotou a odhodlaností, že to prostě od února „frčelo". Neskutečně si vážím toho, že Kristýna zvedala telefony i o víkendu či v pozdních hodinách, dokonce i na dovolené. Díky lvímu nasazení Kristýny je za námi obrovský kus společné práce.

Kristýna Copková: Přesně jak zmiňuje Renáta. A já děkuji, Renáto – máte na tom i vy velikou zásluhu. Co dodat – zasáhlo to všechny, všude. Přiznám se, že jsme vše zvládli i díky nasazení našich českých, slovenských a polských ředitelů, na které jsem se mohla kdykoli obrátit. Poradili, pomohli, anebo i vymýšleli a sami navrhovali, jak by šlo co zlepšit. Nehledali důvody, proč ne, ale naopak způsoby, jak vše zrealizovat.

Dá se rozměr takové spolupráce vůbec vyčíslit?

Renáta Benešová Chlebková: V přepravě určitě ano. Geis společně s námi přepravil pětinu pomoci, kterou jsme expedovali na Ukrajinu. V číslech je to 397 palet, 204 702 kg. Za čísly je ale ještě hromada administrace, komunikace a mnohem více, co se čísly vyjádřit nedá.

Kristýna Copková: I kdybychom to vše vyčíslili... Řeknou ta čísla někomu něco? Vybraly se milióny, převezly se statisíce kilogramů, ujelo se tisíce kilometrů, nachodilo stovky kilometrů, protelefonovali jsme desítky hodin. Jde hlavně o to, že výsledky všech těchto aktivit jsou opravdové, dlouhodobé, mají smysl, když budeme mluvit o situaci na Ukrajině.

Chápu to tedy tak, že Geis s nadací ADRA již spolupracuje jak nárazově při aktuálních humanitárních krizích, tak i na dlouhodobých projektech? Jak se akutní pomoc liší od té dlouhodobě nastavené? A jak konkrétně vypadá ta klidnější a delší forma kooperace?

Renáta Benešová Chlebková: ADRA má v České republice téměř tři desítky charitativních obchodů. Ty v rámci udržitelnosti pomá-

hají s novým využitím oblečení a potřeb do domácnosti, které jsou pro někoho již nepotřebné. Tyto obchody jsou ale hlavně velkou pomocí lidem, kterým nákup levných oděvů a obuvi pomáhá při zvládání napjatého domácího rozpočtu. Lidé v sociální nouzi či osoby bez přístřeší jsou vybaveni potřebami pro všední život zdarma. Právě Geis je nám neskutečnou pomocí při přepravě zboží do charitativních obchodů. Jde o 30 palet měsíčně. Jsme takto schopni společně pomoci lidem, kterých nyní i kvůli inflaci významně přibývá, aby se jim lépe žilo. A nemohu nezmínit ještě jednu oblast, ve které je Geis partnerem prostřednictvím přepravy. ADRA loni oslavila 30 let a při příležitosti tohoto výročí připravila výstavu, která putovala po 15 městech České republiky. O přesuny se staral právě náš milý Geis. Je toho opravdu hodně, kde je nám velikou pomocí a partnerem. Navíc je to vše propojeno na vlně skvělé lidské spolupráce. Co více si můžeme přát. Za šesti písmeny děkuji se skrývá totiž mnohem více.

Předpokládám, že k takovému množství pomoci bylo potřeba i dalších lidí...

Renáta Benešová Chlebková: Aby pomoc byla dobře, efektivně a cíleně realizována, je třeba mít tým lidí, kteří nejenže svoji práci milují, ale jsou profesionálové ve své oblasti. Při mimořádných událostech je to „náš“ Jožka, který koordinuje celou akci. Při tornádu a pomoci na Ukrajině bylo třeba významně kolektiv posílit o logistický tým, který se staral o zajištění materiální pomoci. Jsme rádi, že se do pomoci vždy zapojuje velké množství lidí z řad našich dobrovolníků, které je třeba koordinovat, pojistit... A také je to ekonomické, PR oddělení a mnoho dalších báječných lidí, kteří připojují své síly, abychom pomohli co nejrychleji a nejefektivněji i z pohledu dlouhodobého. Všem patří veliký dík!

Kristýna Copková: Za pomocí se skrývá opravdu hodně lidí, i když nejsou vidět. Na naší straně – z pohledu logistiky – je důležitá každá pozice od skladníků, dispečerů, řidičů, ředitele poboček, ale i samotné vedení společnosti. Děkuji všem, že společně můžeme pomáhat.

A jak takové nasazení zvládáte spolu s dalšími činnostmi, které máte ve firmě na starosti?

Kristýna Copková: To zní jako lehká otázka, ale přiznám se, že se mi na to opravdu těžce odpovídá. Někdy sama nevím. Je to například na úkor toho, že se nezvládám zapojovat do konverzací s kolegy, jak jsem zabraná do práce, řešení, plánování. Žene vás vpřed to, že vám osud lidí není lhostejný, když víte, že jim můžete pomoci. Věřím, že v tu chvíli umíme každý z nás zapnout a být tím supermanem. Jak se události rychle seběhly, tak se i více otevřely dveře spolupráci s ADRA v ostatních zemích – hlavně na Slovensku a v Polsku. Tam se partnerství Geis – ADRA vzhledem k situaci rozvinulo velmi rychle. Navíc mě těší, že díky široké spolupráci s humanitární organizací mají naši zaměstnanci možnost nejen setkat se s lidmi, kteří jsou krizovým situacím vystaveni, ale i převzít od nich cenné rady a zkušenosti o tom, jak se chovat v krizových situacích. Školení od pana Koláčka z ADRA nám nastínilo, že v těchto chvílích je důležité myslet i na sebe. Už jen uvědomit si to je nesmírně důležité. Jelikož se asi každý z nás v takové chvíli trošku vnitřně bojí a nechce si třeba krizovou situaci připustit, je důležité přiznat si, že nastala. Protože i takové okamžiky k životu patří, nejde před nimi do nekonečna zavírat oči nebo se jim vyhýbat.

Povězte nám ke školení více. O co šlo?

Renáta Benešová Chlebková: Školení má na starost Josef Koláček, vedoucí mimořádných událostí a odborník s letitými zkušenostmi. Má za cíl zvýšit povědomí o tematice krizové připravenosti a reakce na krize v pracovním, ale i běžném životě. Vhodnější by byl model tréninku, ale kvůli časovým kapacitám jde většinou o školení. Je vhodné pro management, který má zodpovědnost za rozhodovací procesy a také správnou reakci při krizové události. Nejen covidová pandemie, ale třeba i energetická krize jsou významná období, u kterých záleží, jak v rámci týmu reagujeme, směřujeme sebe a celý tým. Mohou to být ale i události spojené s pracovními úrazy či úmrtím v rámci společnosti. Pokud vím, jak se stres projevuje (díky znalosti symptomatiky a fyziologických reakcí), jak na stres reaguji já i můj tým, pak mohu své reakce na stres lépe vyhodnotit pro své jednání i jednání s členy týmu.

Jak vnímáte zapojení zaměstnanců Geis do dobročinných/charitativních aktivit a jeho vliv na sounáležitost s firmou?

Kristýna Copková: Od zaměstnanců cítím neskutečnou sílu. Sílu v tom, že když máme společný cíl, nebo naopak problém, tak jsme opravdu a doslova jedna rodina. V tom vidím potenciál naší společnosti. Že i přes svou velikost si stále zakládáme na tradičních hodnotách a udržujeme rodinný přístup. Rodina se podporuje, drží spolu, posouvá se, a to jak v časech horších, tak lepších. Proto, když je jakákoli další možnost podpory – ať už aktivní, nebo pasivní – rozhodnutí je jasné a jde to, chceme být u toho. Důkazem je třeba to, jak aktivně naši zaměstnanci podporují charitativní běhy organizované ADRou. Navíc již přes 15 let organizujeme zaměstnaneckou iniciativu, sbírku, jejíž výtěžek pomáhá při nákupu a výcviku vodicích psů pro nevidomé. Podporujeme také AVON pochod, a když bylo potřeba, plno našich zaměstnanců poskytlo ubytování ukrajinským rodinám. A tím výčet aktivit, ve kterých jsou naši kolegové zapojeni, rozhodně nekončí.

Neodpustím si i jednu otázku trošku mimo téma, čemu se věnujete, když zrovna nesedíte za počítačem nebo se aktivně nezabýváte pomocí lidem, kteří to akutně potřebují?

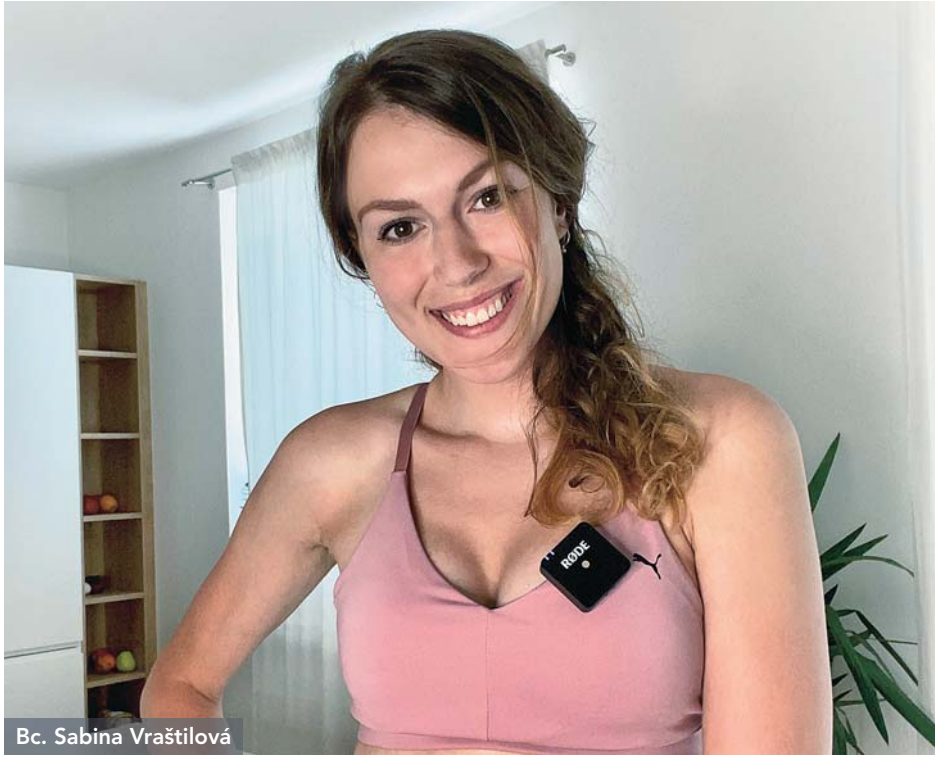
Renáta Benešová Chlebková: Mám moc ráda čas v přírodě, ať na procházce, na kole, či při sbírání bylinek. Takové ty obyčejnosti a všednosti jsou často nejvzácnější. A když zrovna moc nefouká, neprší a je trošku klidnější období, tak ráda i peču dobroty pro svoji rodinu. Nejsou to veliké věci, ale život se často skládá z maličkostí, které pak tvoří tu krásnou barevnou mozaiku.

Kristýna Copková: Věnuji se hlavně rodině. Upřesním, že výjimečně ne Geis rodině. Sportuji, trávím čas s přáteli a dětmi, čtu si nebo si prostě dovolím vypnout a odpočívám. Přesně jak zmiňuje Renáta, užívám si drobností, maličkostí a možností, co mi život nabízí.

za rozhovor poděkoval Jan Kamenický

Podnikání, které je nápovědou pro maminky...

Mít dobrého fyzioterapeuta, který porozumí vašemu tělu, je poklad. A když vás ještě naučí nenáročné, ale účinné cviky, jež vám pomohou vylepšit kondici, pomůže dobrou radou, a třeba si vás občas i vyslechne, potřebujete-li ulevit duši, co si přát víc? Že existují také fyzioterapeutická cvičení pro nastávající maminky nebo ženy po porodu, ne každý ví. Jak na to, s tím seznamuje Bc. Sabina Vraštilová. Vystudovala obor fyzioterapie a nedávno v něm začala v roli novopečené maminky podnikat. Její projekt se jmenuje FyzioFitmáma. Klientkám nabízí cvičební plán, předvádí a komentuje soubory cviků, které jim pomohou zvládnout období před narozením miminka i poté. Její rady najdete na www.fyziofitmama.cz a na sociálních sítích, tedy na Instagramu a Facebooku. Že to má smysl, dokazují rostoucí počty žen, které se připojily a cvičí, stoupá i její sledovanost. To proto, že je takový program jedinečný a užitečný. Jak to ale všechno vlastně vzniklo?



Bc. Sabina Vraštilová

Proč jste zvolila obor fyzioterapeuta? Čím vás oslovil?

S oborem fyzioterapie jsem se poprvé setkala už jako malá. Od osmi do dvaceti let jsem hrála basketbal, a to se neobešlo bez zranění, a tedy i následné rehabilitace. A už jako malou mě tento obor fascinoval a říkala jsem, že by se mi líbilo jednou fyzioterapeutkou být a pomáhat lidem cítit se fyzicky, a tedy i psychicky lépe.

Myslíte si, že většina z nás opravdu špatně chodí, sedí, dýchá? Co děláme podvědomě špatně?

To je dobrá otázka. Z mého pohledu je „správně“ pro každého něco jiného. Pro každé tělo je přirozené jiné držení těla, a i když na první pohled nemusí toto držení vypadat „ideálně“, člověku to nemusí způsobovat bolesti nebo jiné nepříjemnosti. To se však může v jeden moment změnit. Může to totiž být jako pověstná kapka vody dopadající na beton a problém se může ukázat až po delší době. Co děláme podvědomě špatně, je velmi obtížné posoudit. Kdybych ale měla něco vypíchnout, pak to, že nám schází pestrost pohybu. Například pokud máme sedavé zaměstnání, je vhodné zařadit během dne krátké přestávky, protáhnout se, prokrvit tělo. Nebo pokud máme jednostranné zatížení, je vhodné tuto zátěž kompenzovat. Zkrátka dát tělu nové podněty, a rozbít tak stereotyp (ne)pohybu.

V souvislosti s vaším prvním těhotenstvím jste se začala věnovat speciálnímu cvičení pro maminky před porodem. K čemu taková průprava pomůže?

Těhotenství klade na tělo nastávající maminky obrovskou zátěž. Během relativně krátké doby dochází k mnohým fyziologickým změnám, které výrazně ovlivňují pohybový aparát a mohou s sebou přinášet různé nepříjemnosti a bolesti, jako jsou například bolesti zad, diastáza či inkontinence. Všem těmto nepříjemnostem se ale dá předcházet, případně je zmírnit vhodným cvičením. Proto jsem vytvořila těhotenský cvičební program. Ten nastávajícím maminkám pomáhá předejít výše zmíněným problémům a zároveň je udrží v kondici, která může být k porodu důležitá.

Zřídila jste jednoduchý web, zpoplatnila služby, vydala se na dráhu podnikání. Co bylo na tomto rozhodnutí a cestě nejsložitější?

Když jsem otěhotněla, chtěla jsem zůstat aktivní a pravidelně cvičit. Na internetu jsem ale nenašla žádné cvičení, které by splňovalo moje požadavky, a proto jsem se rozhodla, že takové sama pro sebe vytvořím a nabídnu možnost zdravého cvičení i dalším „těhulkám“. V tu dobu jsem pracovala na ambulanci a začala se rozjíždět další vlna covidu. Rozhodla jsem se proto s prací skončit a začít se plně věnovat natáčení tréninků a budování podnikání. Hodně mi pomáhal manžel. Společně jsme se učili, jak funguje svět vlastního podnikání. Učili jsme se, jak vytvořit texty na web a také jak vytvořit reklamy. Manžel mi rovněž pomáhal s natáčením tréninků do cvičebního programu. Nejdůležitější však byla jeho podpora, když jsem se „hroutila“, že to nezvládnu a že už to nechci dělat... Když jsem například natočila celý trénink a pak zjistila, že jsem neměla zapnutý mikrofon. To jsem s tím vším chtěla skončit. Nakonec jsem ale vše dotáhla a programy spustila.
Na začátku jsem si říkala, že když cvičení pomůže alespoň pár maminkám, bude to mít smysl. Nyní programy pomáhají už téměř 3000 nastávajících a novopečených maminek, a to jsem moc ráda.

Na začátku jsem si říkala, že když cvičení pomůže alespoň pár maminkám, bude to mít smysl. Nyní programy pomáhají už téměř 3000 nastávajících a novopečených maminek, a to jsem moc ráda.

Mnoho žen má problémy hlavně poté, co přivedou svou ratolest na svět. Svalstvo je zpravidla ochablé, kůže je v určitých partiích více, než je potřeba, většina maminek netouží po ničem jiném než se pořádně vyspat nebo doslova ukrást malou chvilku jen pro sebe. A vy nabízíte na svém webu videa, jak vhodnými cviky uvést postavu do optimálního stavu. Jak ale ženy přimět k tomu, aby našly sílu a chviličku cvičily?

Ano, po porodu jsem vytvořila další cvičební program – poporodní. Tréninky jsem sestavila tak, aby netrvaly více než 30 minut, aby je maminky dokázaly začlenit do svého denního režimu. Tím, že je cvičení online z pohodlí domova a mohou cvičit kdykoli potřebují, tak se to dá zvládnout. Ideálně třeba když miminko spinká nebo když vyveze partner mimčo na procházku. Motivace už je ale pak na každé z nás.

Z mého pohledu nám schází informace, jak se o sebe správně starat – jak se správně hýbat, co jíst a nejíst a také jak kvalitně spát. Ideální je se tyto věci učit už od malička a myslím, že nějaká „zdravá výchova" by mohl být hezký předmět už na základních školách.

Počty zájemkyň o vaše cvičební programy se ale zvyšují, a to je dobrý signál i pro vaše aktivity. Jak byste chtěla nabídku rozšířit a co dalšího byste ráda maminkám nabídla? Budete za čas organizovat například nějaké kurzy, provádět speciální masáže, učit správně dýchat?

Ráda bych začala spolupracovat s dalšími odborníky, jako je například výživový poradce nebo porodní asistentka. Chtěla bych maminkám nabídnout ucelené informace a dát tipy, jak se lépe připravit na porod nebo jak se ideálně stravovat během těhotenství a po porodu. Také bych ráda vytvořila ještě další navazující programy, aby maminky měly možnost pokračovat se cvičením dále.

O osobních lekcích přemýšlím a láká mě to, nyní jsem ale znovu v očekávání, tak uvidíme, jak to půjde s dvěma dětmi a časem.

Co byste doporučila těm ženám, které pro samou práci nedokážou vypnout a stres se zabydlel v jejich životě nad únosnou hranicí, čekají miminko, potřebují relaxovat, ale nevědí, jak na to?

Měly by si najít během dne alespoň pár minut jen samy pro sebe. Zařadit aktivity/činnosti, které je baví, dělají je šťastné. Může to být cvičení, ale třeba i malování, tvoření něčeho pěkného pro miminko, procházka s partnerem... Cokoli, u čeho na chvíli zpomalí a „vypnou" hlavu. Dobré mohou být také různé dechové techniky.

Fyzioterapeut by měl být náš pomocník při napravování hříchů, které až nevědomky pácháme na našem organizmu. Jak může prospět i naší psychice, když všechno souvisí se vším?

Už na škole nám říkali, že každý fyzioterapeut je částečně i psycholog. Samozřejmě trochu s nadsázkou. Nevěřili byste ale, kolik informací i osobních věcí vám někteří pacienti poví už během první terapie. Jen proto, že máte na sobě bílé oblečení! Někteří se chodí na fyzioterapii vyloženě vypovídat, ale i to je v pořádku. Je to jejich čas, a pokud jim to pomůže...
Fyzický stav má velký vliv na psychiku. Když nás trápí bolesti, je přirozené, že nejsme tak veselí. Je to ale i naopak. Dlouhodobé vystavování stresu se může projevit bolestmi pohybového aparátu např. bolestmi zad, hlavy a podobně. Jak říkáte, vše souvisí se vším, a proto je v terapii vhodné brát v potaz i celkový životní styl člověka a řešit problém komplexně.

Přesto ke specialistovi přicházíme zpravidla až tehdy, když cítíme nějaký diskomfort, když nás bolí záda, nohy... Neměli bychom tuto službu chápat spíš jako prevenci?

To by samozřejmě bylo ideální. Příkladem mohou být profesionální sportovci, kteří v drtivé většině případů s fyzioterapeuty spolupracují a snaží se pomocí vhodného cvičení a uvolňování udržet ve fyzické pohodě a předcházet různým obtížím. Ostatní lidé na to mnohdy nemají čas, nebo si, jak už bylo zmíněno, neuvědomují, že by jim mohlo cvičení nebo terapie pomoci. Mnohdy však stačí, když se udržují v pohybu, kvalitně spí a snaží se jíst s rozumem.
Možná to je tak už v našich povahách, že hledáme pomoc, až když se vyskytne nějaký zdravotní problém. Mnohdy k nám přicházejí různá varování ještě dřív, než se stane něco vážného. Těchto signálů si však v dnešní uspěchané době nemusíme všimnout nebo je bereme na lehkou váhu. Z mého pohledu nám schází informace, jak se o sebe správně starat – jak se správně hýbat, co jíst a nejíst a také jak kvalitně spát. Ideální je se tyto věci učit už od malička a myslím, že nějaká „zdravá výchova" by mohl být hezký předmět už na základních školách.

A neporadíte nám nějaký cvik pro dobrou náladu?

Jakýkoliv pohyb vám zlepší náladu, protože se vám v těle vyplaví tzv. hormony štěstí. Pro každého to může být něco jiného. Mě vždy pobaví si zacvičit sestavu „hlava, ramena, kolena, palce" a stále rychleji opakovat. Můžete také začít dělat gesta, která děláte, když máte radost: skákat, juchat... to určitě pozitivně ovlivní vaši náladu. Zkuste to!

za odpovědi poděkovala Eva Brixi
www.fyziofitmama.cz

Být optimistou se skoro rovná být bláznem

Ing. Martina Kyselková

foto Eliška Sky

Odpovědi na otázky, které jsem Ing. Martině Kyselkové těsně před koncem roku 2022 poslala, jsem několikrát za sebou četla jedním dechem. Ač jsem v její firmě zatím nikdy nebyla, vybavovalo se mi dění tam jako na filmovém plátně. Její slova se mi promítala do vlastních myšlenek o tom, co je vlastně podnikání, proč někteří lidé do takového rizika jdou, a naopak co je na těch kotrmelcích života v businessu tak úchvatné, inspirující, ba omamné a proč stojí za to pokoušet vlastní osud právě tímto způsobem. Snažila jsem se porozumět tomu nádhernému adrenalinu podnikání, o němž je tato žena přesvědčena, že má stále ještě smysl. Že má cenu vítězit sama nad sebou, povznášet se nad maléry, které číhají na svou příležitost, dorovnávat váhy „má dáti, dal" vlastní intuicí, přesvědčením, rozhodováním. Že je proč to všechno dál zkoušet, nést svou kůži na trh a věřit v dobro. Rodinné podnikání firmy Kv.Řezáč, s.r.o., které bylo již několikrát ohodnoceno, naposledy loni v soutěži Ocenění Českých Podnikatelek prvním místem v kategorii Střední společnost, vepisuje své stopy do historie české ekonomiky:

Vaše firma se věnuje velmi neobvyklému oboru. Jaké byly začátky vašeho podnikání a proč jste navázali na prvorepublikové základy v této specializaci?

Textilní firmu v Tišnově založil můj pradědeček, a protože se stal po roce 1918 na čtyři volební období starostou města, převzal výrobu šátků, šál a vlněných látek můj dědeček. Po druhé světové válce přepsal firmu na moji babičku Květu Řezáčovou – od té doby nese firma název Kv.Řezáč. Firmu se podařilo vyvést z dluhů a jako prosperující a zisková byla v roce 1948 znárodněna. Státní podnik změnil zaměření firmy v 60. letech minulého století, kdy bylo potřeba vyrábět maskovací sítě pro armádu. Textilní stroje nahradily síťovací stroje, změnila se technologie výroby. Maminka a její dvě sestry vždy vzpomínaly, jak vyrůstaly v Tišnově, v bytě, který patřil k továrně, a jak musely tento byt opustit. V roce 1992 se všechny tři rozhodly, za pomoci svých partnerů, požádat o vrácení firmy v rámci restituce. Nikdo z nich si tenkrát neuvědomoval, jak riskantní je to počin, protože nikdo z rodiny neměl zkušenosti s podnikáním, s tržními zákonitostmi apod. Hned na začátku byla firma zatížena úvěrem, protože byly vráceny pouze zastaralé budovy a pozemky. Stroje, nová zařízení a přístavby se musely odkoupit. Z nostalgie a v euforii 90. let se rodina pustila do výroby a prodeje sítí. Strýc, jako velký sportovec, rozšířil a vylepšil sortiment sportovních sítí, další členové rodiny se snažili poradit si s prodejem a marketingem. Protože to všechno bylo neznámé a obtížné, nastaly v rodině velké rozpory, a nakonec se podařilo odkoupit jednotlivé podíly, splatit úvěry bance a převést majetek do rukou jedné majitelky. Tou se stala moje maminka a můj otec se stal ředitelem firmy. Teprve tehdy jsem mohla do firmy nastoupit a pomoci s fungováním. Můj manžel a já jsme převzali v letech 2001 a 2002 manažerské posty a snažili jsme se zlepšit úroveň hlavně z hlediska řízení pomocí počítačů a nových programů na kontrolu chodu firmy. V roce 2009 jsem pak převzala vedení firmy a stala jsem se jedinou majitelkou a jednatelkou.

Dnes jste největším výrobcem uzlových sítí v České republice, a to už něco znamená. Čím především konkurujete ostatním?

Na trhu jsme byli známí jako tradiční výrobce. Samozřejmě, že jsme museli a musíme čelit silné konkurenci, především z Asie, ale i rostoucímu vlivu konkurence, která dodává na trh bezuzlové sítě. Je to jiná technologie výroby a každý výrobek, ať už z uzlové, nebo bezuzlové síťoviny, má své přednosti a nevýhody.

Snažíme se o co nejvyšší kvalitu výroby a zpracování. Proto jsme také chtěli mít kontrolu nad kvalitou šňůrek a nakoupili jsme moderní pletací strojky, takže nakupujeme jen vlákno (u renomovaných, ISO-certifikovaných dodavatelů) a další postup je už na nás, a tak máme kvalitu pod kontrolou. Naší výhodou je, že jsme malá fabrička, která může být velmi flexibilní a vyrábět široký sortiment sítí na míru podle individuálních rozměrů a pro různé účely. A to vše v krátké době. Náš nový slogan zní: Sítě pro všechny a na všechno.

Vím o vás, že stále ctíte tradici a že si vážíte rodinného businessu. Co je v něm nejpodstatnější?

Rodinný business neznamená úspěch tady a teď, ale navazuje na minulost a tradici a snahou je vytvořit co nejlepší podmínky pro úspěšnou budoucnost! Je to velká zodpovědnost vůči zákazníkům, obchodním partnerům a zaměstnancům. Mým velkým úkolem je, abych zajistila kontinuitu rodinného podniku, aniž by naši zaměstnanci a zákazníci pocítili změny ve vedení a směřování firmy v budoucnosti.

Naší výhodou je, že jsme malá fabrička, která může být velmi flexibilní a vyrábět široký sortiment sítí na míru podle individuálních rozměrů a pro různé účely. A to vše v krátké době. Náš nový slogan zní: Sítě pro všechny a na všechno.

Aby byla firma úspěšná, nestačí mít jen nápady, ty se musejí také odpracovat. Když přemýšlíte o dosavadním vývoji vaší společnosti, dokážete charakterizovat ty zásadní kroky, které napomohly tomu, v jaké pozici se dnes na trhu firma nachází?

Zásadním krokem bylo převedení firmy na jednoho majitele, který určil směřování a politiku společnosti. Další významný posun znamenal nákup nového síťovacího stroje v Japonsku, který zajistil kvalitnější a rychlejší výrobu síťoviny. Provedli jsme modernizaci řídicích procesů a monitoring výrobních kroků pomocí nového softwaru. A podařilo se mi prosadit značku Kv.Řezáč i na zahraničním trhu jako brand, tzn. nemusíme vyrábět pod jinou značkou. V krizi velkoobchodu a maloobchodu nám velmi pomohl náš vlastní e-shop, který jsme rozšířili i na Slovensko. Letos jsme inovovali a zlepšili naše webové stránky.

Vzpomenete i na něco, co se hodně nepovedlo a co bylo třeba rychle napravit?

Bohužel šlo o nákup vlákna se slabou UV stabilizací. Firma, od které jsme vlákno kupovali, nám vydala falešná potvrzení o stabilizátorech pro ochranu před UV zářením. Sítě vyrobené z tohoto materiálu se začaly brzy rozpadat na prach a my jsme je museli vyměňovat. Dodavatelská firma byla v úpadku, takže všechny reklamace skončily u nás. Kromě materiálních škod nás velmi mrzela i ztráta dobrého jména. Nyní nakupujeme pouze u ISO-certifikovaných firem, kontrolujeme dobu výroby a záruční lhůtu. Musíme pečlivě vybírat i dodavatele našich dodavatelů, protože se změnila kvalita granulátu pro lisování plastových příček pro certifikované bezpečnostní žebříky. A to jde opravdu o život! Tyto bezpečnostní žebříky se používají ve výškách, nebo naopak v hlubokých studnách a kanálech a musí splňovat přísná bezpečnostní kritéria. Každou dodávku příček musíme podrobit testu pevnosti, jinak ji nemůžeme použít pro tyto výrobky.

Na výrobě sítí je značný podíl ruční práce, která se neobejde bez určitého know-how. Mají o zaměstnání zájem i mladší lidé, nebo spíše spoléháte na věrné letité zaměstnance?

Spoléháme na věrné letité zaměstnance. Nedaří se nám zaměstnat mladé lidi, z části také proto, že učňovské školství pro textilní průmysl zaniklo. Chybí nám kvalifikované šičky, tkadleny, přadleny, ale i technologové, kteří by uměli spočítat a rozkreslit různé tvary sítí podle přání zákazníka. Dlouho trvá, než nového pracovníka zaškolíme tak, aby splnil úkolovou normu. Protože jednotlivé kroky výroby na sebe navazují, nemůžeme si dovolit, aby jeden pracovník zpomalil ty ostatní. Navíc výroba není teď pro mladé lidi atraktivní. Snažíme se vytvořit pro zaměstnance co nejlepší pracovní podmínky, ale to už nyní nestačí.

Nabízíte jeden produkt, který mne velmi zaujal – dekorační sítě. Pro děti, kreativce, designéry a vůbec pro ty, kteří si rádi hrají. Jak se prodávají? Je o ně velký zájem?

Ano je. Nejdříve jsme využívali jen zbytky a odřezky sítí, ale teď musíme vyrábět síťovinu v různých barvách, abychom uspokojili poptávku. Na školních chodbách nebo v mateřských školách nahrazují nástěnky, lehce se instalují a pomocí kolíčků na ně děti umísťují své výkresy. Své místo mohou mít i v dětském pokojíčku.

Jaké vlastnosti musí mít například rybářské sítě?

Jde o specifické výrobky, které musí být pevné, ale zároveň ve vodě málo viditelné a lehké. V tomto oboru nás porážejí cenou asijské výrobky, neboť jde o speciální produkty na chov ryb a vodních živočichů. Museli jsme omezit sortiment v tomto segmentu, protože nejsme schopni technologicky zvládnout požadavky např. pro sportovní rybáře nebo rybníkáře. Náš sortiment se omezil jen na výrobu podběráků a vrhacích sítí. Trh zaplňují výrobky světových firem, které se specializují právě jen na rybářské sítě.

Mnoho podnikatelů si dnes zoufá nad cenami energií, vývojem světa, nedokáže se srovnat se špatnými zprávami. Z podnikání malých a středních firem mizí optimizmus. Vy naopak optimista jste a význam přikládáte i hledání drobných lidských radostí, které člověka drží nad vodou. Co byste poradila těm, kteří se potřebují trochu nadechnout a vidět svět veseleji?

Vůbec se nedivím, že mizí optimizmus z podnikání. Byla jsem na mnoha setkáních, školeních, přednáškách. A hledala jsem podporu od bank, státních institucí apod. Dlouhou dobu se vláda zaměřovala jen na velké podniky a automobilový a strojní průmysl. Česká republika, kdysi textilní velmoc, je dnes skoro bez textilního průmyslu. Na jižní Moravě bylo mnoho textilních firem a malých podniků, už většina zanikla. Jsme na okraji zájmu bank a státních institucí. Pochopila jsem, že nám nikdo nepomůže, většinu nákladů si neseme sami, všechny inovace si musíme vymyslet sami a sami také zafinancovat. A ještě čelíme usnesením vlády, která jsou přijata na poslední chvíli a která vedou velice často k ještě většímu finančnímu zatížení firmy. Bohatý sociální program nenutí lidi pracovat a požadují jen výhody a vysoké platy. Přestáváme být konkurenceschopní na světovém trhu. Každý den je boj a začátek roku je pro mě vždy noční můrou, protože musím stanovit naši cenovou politiku, odhadnout vývoj kurzu eura, čelit zdražení služeb a logistiky a upravit platy podle nařízení vlády. Letos ještě navíc hledat úspory v energiích. V této situaci být optimistou se skoro rovná být bláznem! Ale já vím, že bylo hůř, když mi před osmi lety zemřel manžel! Pomohla mi kolegyně, se kterou jsme vytvořily tým a pomáhaly si ve vedení firmy. Překonaly jsme její dvě rakoviny, ale před rokem náhle zemřela na covid. Musela jsem si vytvořit svět mimo firmu, kde se mohu uvolnit, zasmát a neřešit nic důležitého. U někoho to je sport, u mě funguje malování. Uvolnit stres a potěšit se volbou té správné barvy nebo tvaru. Také doporučuji cestování, pokud je na to čas. Prostě radím najít si chvíli mimo podnikání a nadechnout se „jiného vzduchu“ a vyčistit si hlavu. To může být ten moment, kdy najdete řešení nějakého problému nebo to řešení přestanete hledat a trápit se tím. Já věřím optimisticky, že když jste dali tolik úsilí a dobrého do svého podnikání, tak se to nemůže jen tak vytratit!

Našla jsem si vlastní cestu – a některé tržní rady nedodržuji a místo tvrdosti a přísnosti v jednání volím laskavost a solidnost a spravedlivost.

Získala jste první místo v soutěži Ocenění Českých Podnikatelek za rok 2022 v kategorii Střední společnost. Byl tím vlastně ohodnocen i váš podnikatelský příběh. O čem tedy vlastně je? O letech tvrdé dřiny, nových poznatcích, finanční jistotě, výhře i slzičkách? O hledání cesty k tomu, aby byl člověk sám se sebou spokojen?

Dvacet let jsem byla pouhým zaměstnancem a netušila jsem, že si mohu v klidu zanadávat na špatného a nespravedlivého šéfa, a přitom neřešit fůru věcí a nemít odpovědnost za druhé. Když jsem se stala ředitelkou v roce 2009, zrovna nastala ekonomická krize. Nastavila jsem nová pravidla pro obchodování, ale mnoho zákazníků a zaměstnanců mě obviňovalo, že krizi ve firmě jsem způsobila jen a jen já! Musela jsem svůj postup přede všemi obhájit a vydržet, než se situace upravila, a pracovat se stálými a věrnými zákazníky. Také jsem řešila problémy se zaměstnanci, s mankem, nedodržováním pracovní morálky atd.
Když už jsem byla objednaná u psychiatra, ozval se kouč. Takže jsem prošla tréninkem, abych si uvědomila pravidla pro řízení firmy – zájmy firmy jsou na prvním místě, zaměstnanec není tvůj kamarád, ale ani nepřítel, zákazník musí mít jen to nejlepší, ale jen to, co je možné. Na dalším podobném školení jsem se dozvěděla, že jsem na podnikání „moc hodná“! Co s tím?
Našla jsem si vlastní cestu – a některé tržní rady nedodržuji a místo tvrdosti a přísnosti v jednání volím laskavost a solidnost a spravedlivost. A očekávám to stejné od protistrany. Samozřejmě, že to u každého nefunguje, ale ten pak nemůže být naším dobrým a stálým zákazníkem. Nevěděla jsem, jestli je cesta správná, ale v roce 2016 jsem byla oceněná třetím místem v OCP. To mi velmi pomohlo, protože to bylo něco, co jsem nečekala, nikdo z okolí mě nechválil ani neocenil. A teď si někdo všiml, že podnikám v nepopulárním oboru a v podniku, kde většina zaměstnanců jsou ženy. A učím se od druhých, úspěšnějších, a stále pracuji na zviditelnění firmy, modernizaci a stabilizaci pro budoucnost. V roce 2022 jsem získala také 1. místo Exportér / Malá společnost. Za export ve firmě jsem odpovědná já, takže se dá říci, že cena je hlavně pro mě. Za 20 let práce se zahraničními zákazníky jsem si s nimi vybudovala velmi dobré vztahy. Při udělování cen jsem zjistila, že jsme v nové době na trhu už 30 let!
Doufám, že budeme pokračovat úspěšně i dalších 30 a více let.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi

Proč musí být personalista i detektivem

Najít kvalitní zaměstnance je dnes doslova detektivní práce. Své o tom ví Tereza Černá ze společnosti R4U, která se zabývá hledáním talentů na pracovním trhu. O své zkušenosti se rozdělila v našem rozhovoru:

Tereza Černá

Nezaměstnanost na českém trhu práce se stále drží na rekordně nízkých hodnotách. Jaké obory jsou na tom z hlediska nedostatku zaměstnanců nejhůře?

Tradičně vede IT, dále chybí analytici a vůbec problematické je obsadit všechny pozice, kde je potřeba mít znalosti IT nebo technického směru. O nedostatku pediatrů, dentistů a dalších lékařů nemluvě. Relativní dostatek je naopak lidí zaměřených humanitně a ekonomicky.

Jaké je vaše doporučení firmám, které se potýkají se sháněním zaměstnanců? Co by měly dělat?

Pokud se bavíme o opravdu nedostatkových pozicích, u těch panuje tak velká převaha poptávky nad nabídkou, že firmy samotné mají jen malou šanci se k takovým lidem vůbec dostat, vyhledat a oslovit je. Najít člověka, který novou práci aktivně nehledá, neinzeruje sám sebe na profesních sociálních sítích, nedává o sobě vědět, to je často doslova detektivní pátrání, tím spíše, že firmy si přístup k takovým zaměstnancům pečlivě střeží. A pokud už se ho kontaktovat podaří, je obtížné jej motivovat ke změně místa, pokud je na stávající pozici spokojený. K tomu všemu navíc zná svou vysokou cenu, ví, že by se o něj firmy kdykoli popraly. Zaměstnavatelé tedy musejí mít někoho, kdo umí takové kandidáty nejen najít, ale i získávat. Může to být interní personalista, celé personální oddělení, nebo externí náborová agentura. U těch opravdu nejžádanějších pozic jsou to headhunterské společnosti.

Co byste naopak doporučila lidem, kteří nyní uvažují o změně zaměstnání? Je na to vhodná doba?

Vždycky je vhodná doba. Pokud cítíte, že už nemáte profesně kam růst, nebo dostanete zajímavou nabídku, zjistěte si co nejvíce informací o svém potenciálním zaměstnavateli a jděte do toho. Dokonce doporučujeme těm kandidátům, kteří se o současné místo kvůli nadcházející krizi obávají, aby raději odešli hned, dokud je ještě trh relativně stabilní a firmy stále nabírají.

A profese a dovednosti dnes na trhu nejžádanější?

Vedle zmíněných IT a technických profesí jsou to třeba datoví analytici, z pohledu firem tedy lidé, kteří doslova mění čísla v peníze. Specialisté v oborech finanční matematika, matematické modelování, matematické statistika, ekonometrie, datové inženýrství apod. Co se týče dovedností, zmínila bych opět technické dovednosti, dále schopnost umět věci spočítat, komunikační dovednosti, umění prosadit se, schopnost vyjednávat a dosahovat kompromisů. Z hard skills se dnes u mnoha pozic již absolutně neobejdeme bez angličtiny. Ještě usilovněji než v klidných časech hledají firmy v nynější krizi také lidi s obchodním talentem, zjednodušeně řečeno proto, aby lépe prodaly své produkty a služby, a krizi tak odvrátily, a také finanční manažery a controllery, kteří v těžkých časech ohlídají finanční kondici podniků.

Země EU, včetně České republiky, se potýkají s energetickou krizí, která má potenciál negativně ovlivnit další obory. Jaký je váš výhled na příští rok? Bude volných pracovních míst ubývat?

Nemám křišťálovou kouli, nicméně řada firem už potvrdila propouštění, jsou mezi nimi společnosti zaměřené na e-business (e-shopy), samozřejmě nemálo obchodních společností drtí skokový nárůst cen energií, o výrobních firmách nemluvě – u nich budou dopady zřejmě největší. Tím pádem je možné, že napřesrok bude na trhu k dispozici více lidí než nyní právě proto, že se jich negativně dotkne tento vývoj pracovního trhu.

Lze něco doporučit, aby si zaměstnavatelé udrželi své zaměstnance?

Dlouhodobě si budovat dobré jméno na trhu práce. Dobře se o svoje lidi starat, pečovat o jejich rozvoj a další vzdělávání. Vycházet vstříc rodičům, kteří potřebují zkrácené úvazky nebo home office. Nebát se dát příležitost i lidem, kteří dosud dělali trochu jinou práci – mají pak motivaci učit se něco nového.

Podstatnou roli hraje manažer. Jaké znalosti a dovednosti by měl mít ten ideální?

Měl by být skutečným expertem ve svém oboru, zároveň mít lidský přístup, umět lidi pozitivně motivovat a vést.

ptal se Pavel Kačer

České podnikatelky opět potvrdily svou sílu

BUDUJEME HRDÉ ČESKO | OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

Soutěž Ocenění Českých Podnikatelek 2022 zná své vítězky. V roce 2022 bylo z 25 133 firem ve stoprocentním vlastnictví ženy nominováno 2394 semifinalistek s nejlepšími ekonomickými výsledky. Do finále15. ročníku OCP se pak dostalo 112 žen, kterým se i v nelehké době daří rozvíjet své firmy. Jejich obrat v roce 2021 dosáhl 2,9 miliardy korun a zaměstnávaly téměř 2400 lidí. Zhruba 40 % finalistek vede rodinné podniky.

Vítězky 15. ročníku soutěže Ocenění Českých Podnikatelek

Tradičně si úspěšné podnikatelky rozdělily ceny v kategoriích podle velikosti firmy. Rozdána byla také zvláštní ocenění pod patronací partnerů projektu. Záštitu loňskému ročníku udělilo stejně jako v předchozích letech Ministerstvo průmyslu a obchodu. Patronkou celého ročníku byla Romana Ljubasová, majitelka a jednatelka společnosti Inca Collagen s.r.o.

Kdo se mohl zapojit

- Majitelka, která je českou občankou a držitelkou stoprocentního podílu firmy (bez zahraničního kapitálu)
- Majitelka podniku s ročním obratem od deseti miliónů korun
- Majitelka firmy, která vede podvojné účetnictví nejméně po dobu čtyř let

Do soutěže se podnikatelky hlásily na doporučení odborného garanta CRIF – Czech Credit Bureau, který jejich firmu vybral na základě analýzy. V té se mimo jiné zohledňují i výsledky účetních závěrek za léta 2020–2021, závěrka z roku 2019 má informativní charakter.

Ženy zvládly tíhu odpovědnosti

České podnikatelky potvrdily i v krizových letech 2020–2022 podle organizátorů soutěže svou sílu, pracovitost, schopnost inovovat a nevzdávat se. „Každý obor je jiný, ale všechny mají jedno společné, a to jsou inovace. Firmy nejvíce řeší úspory v oblasti energetiky a činí s tím spojené kroky. Tradičním aspektem podnikajících žen je podpora různorodých sociálních aktivit ve svých regionech. Já osobně se snažím ženám poskytovat inspiraci a informace o tom, jak řeší podobné situace další podnikatelé. Pořádanými webináři představujeme různá odborná témata a osobními setkáními to, co se nedá ničím nahradit, emoce a sdílení," popsala zakladatelka OCP a Podnikatelské platformy Helas Helena Kohoutová. Důležitým hlediskem je podle ní i rozvoj businessu a s ním spojené vzájemné propojení těchto podnikatelek s dalšími lídry v platformě českých firem (Podnikatelská platforma Helas – čeští lídři a exportéři), která je tvořená důvěryhodnými klienty i dodavateli a vytváří bezpečné místo pro business a nové vztahy. „Ocenění Českých Podnikatelek funguje již patnáct let, mezi jeho patronky patřily uznávané a výjimečné až ikonické ženy," připomněla zakladatelka projektu. „Byly mezi nimi například Eva Jiřičná, Eliška Hašková Coolidge, Dana Bérová, Taťána le Moigne, Eva Štěpánková, Věra Komárová, Simona Kijonková, Kateřina Kadlecová, Barbora Tachecí, Romana Ljubasová, Laura Janáčková, Kateřina Šrámková, Jaroslava Valová, Markéta Šichtařová a Libuše Šmuclerová. Velice si toho považujeme a jsme rádi, že nás svou přízní poctily a podělily se o své životní názory, postoje a zkušenosti," doplnila Helena Kohoutová.

Důležitá je naplnitelná vize

Podle člena představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau Pavla Fingera ženy vlastní spíše menší firmy, a to jak z hlediska obratu, tak i počtu zaměstnanců. Mnohé z nich působí na trhu delší dobu. „Dokládají tak, že se měnícím se ekonomickým podmínkám dokázaly zdárně přizpůsobit nejen v minulosti, ale umí se vypořádat i se současnou krizí. Důležité je mít vizi dalšího rozvoje firmy, která je sice náročná, ale zároveň i naplnitelná," podotkl Pavel Finger. Další výzvy čekají podnikatelky v příštím roce. Co by jim do dalšího obtížného období popřála zakladatelka projektu?
„Vedle přání zdraví a vnitřní spokojenosti, síly a pokory bych ráda připomněla listopad 1989, ten navždy zůstane momentem, který nám otevřel cestu k novým možnostem. Je pro mě zhmotněním svobodné volby. Toto je dobré si připomínat v jakékoli době, ať nám okolnosti hrají, či nehrají do noty. Právě díky tomuto bodu zlomu a společenskému přerodu vznikly všechny firmy, které jsou součástí Podnikatelské platformy Helas – Budujeme hrdé Česko, tedy i Ocenění Českých Podnikatelek. Přeji nám všem i naší republice to nejlepší možné," řekla Helena Kohoutová.

Životní zkušenosti hrají prim

V roce 2021 bylo nejvíce semifinalistek ze skupiny žen, které začaly podnikat mezi 31. a 40. rokem života. To znamená, že nejprve sbíraly cenné zkušenosti, které pak využily pro rozjezd vlastního businessu. „Loni byla více než třetina semifinalistek ve věku od 41 do 50 let, za touto skupinou se umístily ženy ve věku 51–60 let. Pětinu tvořily ženy starší 60 let. Mladší ženy podnikají v menší míře, což souvisí s výchovou dětí, která spočívá stále ještě převážně na jejich bedrech," upozornil Pavel Finger.
Největší podíl semifinalistek tvoří ženy, které založily firmy v letech 2012–2015, tudíž firmy, které na trhu působí do deseti let. Výrazný podíl však mají rovněž i firmy fungující více než 20 let. „Semifinalistky vlastní nejen malé fir-

Vítězky kategorie Malá společnost

Vítězky kategorie Střední společnost

my, pětina z nich má do tří zaměstnanců, ale také větší podniky, protože téměř pětina z nich zaměstnává 41 a více lidí. Nejvíce semifinalistek podniká v Praze, a to 40 %. Další v pořadí regionů s nejvyšším počtem semifinalistek je Jihomoravský kraj, který se podílí 14 %," dodal zástupce CRIF – Czech Credit Burea Pavel Finger.

Sdělení příběhů posiluje

„Tím, že prozkoumáme, pochopíme a oceníme podnikání žen, je možná na malou chviličku vytáhneme nad úvahy o podnikání, aby věděly a cítily, jak úžasné a těžké věci dělají každý den," glosovala patronka loňského ročníku Romana Ljubasová, zakladatelka a majitelka společnosti Inca Collagen. „Ocenění Českých Podnikatelek dělá ženy silnějšími právě sdělením jejich příběhů a výsledků," dodala.
Léta 2020–2022 představovala těžkou zkoušku pro všechny zástupce businessu. Pro podnikatelky, které častěji musejí skloubit práci s péčí o děti, to platí o to výrazněji. V dnešní nelehké době může podle Ministerstva průmyslu a obchodu podnikatelům výrazně pomoci snižování administrativní zátěže.
„Ministerstvo průmyslu a obchodu, které obchod a podnikání podporuje dlouhodobě, připravuje celou řadu opatření se zaměřením na digitalizaci služeb. Jde například o Portál živnostenského podnikání, který umožní napojení na nový Rejstřík trestů a Informační systém skutečných majitelů. Připravujeme také projekt Portál podnikatele, který bude centrálním místem zastřešujícím veškeré elektronické služby veřejné správy vůči podnikatelům," popsala šéfporadkyně ministra Jozefa Síkely Eva Hanáková.

Generální partner projektu ČSOB udělil cenu v kategorii Výjimečná podnikatelka

A proč je právě ČSOB patronem této kategorie? „Ženy jsou v podnikání obecně o něco opatrnější než muži a své kroky více rozmýšlejí. Přesto je jich v businessu čím dál víc a my jsme moc rádi, že jim v tom jako banka můžeme pomáhat. S radostí také vidíme, že se českým podnikatelkám daří nejen v České republice, ale mnohým i v zahraničí," sdělil ředitel útvaru Rozvoj obchodu a klimatická změna vztahového bankovnictví ČSOB Martin Pěchouček.
V kategorii Výjimečná podnikatelka hodnotí banka působení dané ženy na celou společnost nebo trh bez ohledu na velikost či počet zaměstnanců a zohledňuje inovativní, environmentální, sociální i další aspekty činnosti.
„Úspěšné zotavování firem z pandemie výrazně zasáhl prudký cenový růst a válka na Ukrajině. Fascinující ale je, jak se české firmy a podnikatelé zaměřují na inovace a paralelně šetří provozní náklady, například na spotřebu energie. V ČSOB jsme vždy připraveni je v těchto aktivitách podpořit a zprostředkovat jim financování nebo příslušné dotace," komentoval Martin Pěchouček.
Podle zástupce ČSOB může být každá krize pro mnoho podnikatelů a podnikatelek příležitostí. Řada firem se totiž dostala pod velký tlak a mnohé musely zásadním způsobem změnit svůj směr. „Právě schopnost umět včas zareagovat, dokázat se s nastalou situací dobře vypořádat a přizpůsobit se, ukazuje, kdo je opravdu výjimečný," vysvětlil Martin Pěchouček.

Ocenění společenské odpovědnosti firem podruhé

Historicky podruhé byla udělena Cena odpovědného podnikání, a to pod patronací HealthyLongevity.clinic. „Oceňujeme, že stále více firem i v Čechách věnuje pozornost aktivitám kolem společenské odpovědnosti. Vnímáme, jak budují nejen svoji obchodní strategii vůči klientům, ale investují i do rozvoje komunit – počínaje svými zaměstnanci, jejich profesionálním a osobnostním vývojem, přes různorodé aktivity v rámci regionu," charakterizovala situaci Business Development Manager ve společnosti HealthyLongevity.clinic Veronika Knobová.
„Stejně jako longevity medicína je v podstatě investice našich klientů do budoucího zdraví, tak firmy investující dnes do svých zaměstnanců a lokálně do míst, kde sídlí, v podstatě investují do své budoucnosti," dodala.

Nechyběla Cena za digitální transformaci a inovace

O tom, která z dam získala loni tuto cenu, rozhodovala dvojice hlavních partnerů Ocenění Českých Podnikatelek, společnost Microsoft a DataClue. Digitální transformace je nyní pro tuzemské firmy ještě důležitější než před krizovým obdobím. „Digitální transformace posouvá firmy výrazně kupředu z pohledu efektivity a bezpečnosti, a tím zvyšuje jejich konkurenceschopnost. V České republice je nyní tento trend spíše v začátcích a k rozvoji dochází především díky těžké ekonomické situaci v covidové době a nyní i v souvislosti s válkou na Ukrajině a rostoucími cenami energií a vstupů obecně. Microsoft je ideální platforma pro zavádění digitální transformace a DataClue jako Gold partner Microsoftu pomáhá, aby přechod byl rychlý, a hlavně úspěšný," řekl zakladatel DataClue Václav Ondráček.

Složité rozhodování o Ceně za inovativní řešení

Ta byla předána pod patronací Generali Česká pojišťovna, která je také hlavním partnerem projektu. V loňském ročníku se Generali České pojišťovně vybírala Cena za inovativní řešení mimořádně složitě. Důvod? Charakter inovativního a novátorského myšlení, chování a přístupu se podle partnera projektu promítá do čím dál tím většího počtu firem.
„Loni jsme po zvážení všech okolností vybrali firmu IDC-Food, s.r.o. Jde o českou společnost, která již více než 20 let vyrábí koření a funkční přísady pro potravinářství. V posledních pěti letech společnost přinesla na trh novou značku YourBody, zahrnující produkty zdravé výživy, sportovní doplňky a zdravé mlsání. Velmi nás zaujalo už samotné motto značky YourBody, které zní: „Rychle, chutně a zdravě!"
„Jak jsme měli možnost se přesvědčit, společnost IDC-Food má výrobní závod v Jaroměři ve východních Čechách a je ve svém regionu renomovaným zaměstnavatelem, který poskytuje svým zaměstnancům řadu benefitů. Zásadně nás také oslovila skutečnost, že společnost klade důraz na etické chování na trhu a rozvíjí firemní kulturu, ve které se dobře tvoří, pracuje i žije," sdělila regionální ředitelka pro Prahu Generali ČP Šárka Dolanská.

Vítězky kategorie Velká společnost

Vítězky speciálních kategorií (za Terézii Svátovou přebíral ocenění syn Zdeněk Sváta)

Krásná Cena pro výrobní podnik v rukách české ženy

Tuto cenu předala patronka kategorie, která je sama majitelkou významné výrobní společnosti. Projekt OCP je podle ní velmi sympatickým a prospěšným projektem, který seznamuje a propojuje úspěšné a inspirativní ženy z celého Česka. „Jako bonus projekt také více zviditelňuje společnosti vítězek a představuje je široké veřejnosti, což je velkým přínosem. Proto možnost být patronkou projektu pro výrobní podniky byla pro mne jednoznačná volba. U žen, které se rozhodly podnikat, obdivuji nekonečnou řadu vlastností. Ponejvíce však odhodlání, vytrvalost a umění skloubit rodinu a podnikání," přiznala Eva Komárková, Chief Executive Officer, IN-EKO Team.

Nechyběla Cena za výjimečný růst firmy

Ta byla loni předána pod patronací společností Dermacol & Leonardo da Vinci Academy. „Jsem poctěna, že Dermacol a Leonardo da Vinci Academy může podpořit dynamiku, inovaci, ekologii a úspěch v jednom," uvedla Věra Komárová, majitelka společnosti Dermacol a zakladatelka Leonardo do Vinci Academy. Auditorem uplynulého ročníku OCP byla opět společnost Esop účetní a daňová kancelář, která připouští, že se poslední dobou výrazně změnila situace na trhu v oblasti daní a účetnictví. „Zefektivnily se procesy digitalizací a využíváním online prostředí se zkrátila doba nutná na vyřizování všech záležitostí. Bez pandemie by toto zefektivnění trvalo mnohem delší dobu. Hodně času jsme na druhé straně museli věnovat řadě mimořádných opatření, vyřizování podpor a příspěvků pro naše klienty v souvislosti s pandemií a novelizaci zákonných norem a jejich uplatnění v praxi," ozřejmila Daniela Burianová, auditor a daňový poradce, ESOP účetní a daňová kancelář s.r.o. „Mnoho samostatných účetních z výše uvedených důvodů ukončilo, nebo se chystá ukončit svou činnost. S rizikem nezastupitelnosti tak narůstá zájem o vedení účetnictví naší kanceláří, která je schopna poskytovat komplexní služby v oblasti účetnictví a daní, a zajistit je s profesní zdatností a odpovědností. Považuji za zásadní podotknout, že na rozdíl od prostého vedení účetnictví jsou daně a audit oblastmi, kde je velmi důležitá osobní komunikace, a zásadní je také zajištění důvěrnosti a mlčenlivosti. Tedy právě zefektivnění procesů zpracování účetnictví dává naší kanceláři prostor pro individuální péči o klienty. Tato profese je čím dál více zajišťována ženami, a to právě z důvodů, že vyžaduje vysokou dávku pečlivosti a svědomitosti se stále více související administrativou a kontrolami nastavených procesů," nastínila Daniela Burianová.

Loni zazářily v jednotlivých kategoriích tyto ženy:

● Malá společnost
1. Jaroslava Smutná, JVS Service s.r.o.
2. Pavlína Torhanová, 201 consulting s.r.o.
3. Helena Matějková, Jannai s.r.o.

● Střední společnost
1. Martina Kyselková, Kv.Řezáč, s.r.o.
2. Jana Márová, PROFIMA Effective, s.r.o.
3. Jana Nováková, TRUSTAV s.r.o.

● Velká společnost
1. Romana Assadová, ASS TRUCK s.r.o.
2. Kamila Kleiblová, Kleiblová s.r.o.
3. Ilona Klímová, ASPIUS spol. s r.o.

● Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka
Terézia Svátová, Terezia Company s.r.o.

● Cena odpovědného podnikání pod patronací HealthyLongevity.clinic
Martina Jiřičková Žočková, ATIRA CZ, spol. s r.o.

● Cena pro výrobní podnik v rukách české ženy pod patronací IN-EKO Team a hastag #holkazfabriky
Romana Bartschová, Naturprodukt CZ spol. s r. o.

● Cena za inovativní řešení pod patronací Generali Česká pojišťovna
Hana Reuterová, IDC-Food, s.r.o.

● Cena za digitální transformaci pod patronací Microsoft & Dataclue
Kateřina Audyová, KATEA, spol. s r.o.

● Cena za výjimečný růst firmy pod patronací Dermacol & Leonardo da Vinci Academy
Jana Chladová, Kolorky.cz s.r.o. **(tz)**

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

Královny, šlechtičny, měšťanky ovlivňovaly středověké umění

Královny, šlechtičny, měšťanky – ženy vyšších společenských vrstev ve středověké Evropě výrazně zasáhly do sféry umění: ať už jako objednavatelky, zakladatelky, nebo mecenášky nejrůznějších uměleckých děl a staveb, či tvůrkyně uměleckých děl. Jaká byla jejich role: aktivní, nebo pasivní? Takové bylo téma mezinárodní konference o mecenášských a tvůrčích aktivitách žen ve středověké Evropě od 13. do poloviny 16. století, která se konala v listopadu v Praze.

Ženám a jejich postavení ve společnosti se věda věnovala převážně hlavně z historického hlediska, nikoli specificky z pohledu dějin umění. Nezodpovězené zůstávají především otázky týkající se vlastní iniciativy žen jako objednavatelek umění či tvůrkyní. Ještě více nedostatečná je naše představa o aktivitách žen týkajících se umění ve světském prostředí. „Anežka Přemyslovna, zakladatelka kláštera klarisek a minoritů v Praze, byla jistě sebevědomou ženou s jasnou ideou naplňující cílevědomě svůj ambiciózní plán. Byly takové případy jen výjimkou?“ podotkla Helena Dáňová z Ústavu dějin umění AV ČR, jedna z organizátorek konference.

Je zřejmé, že iniciativa žen zejména vyšších vrstev společnosti se během středověku velmi výrazně promítala do sféry umění, ať už ženy vystupovaly jako objednavatelky a mecenášky, nebo byly přímo aktivními účastnicemi rozsáhlejších fundátorských počinů.

Zajímavým tématem podle organizátorek konference také bylo, jaké úrovně dosahovala sama tvůrčí činnost žen – zda byla jen amatérská, nebo v ní lze nalézt i díla nejvyšší umělecké kvality. Ženy všech společenských úrovní mohly totiž bezpochyby působit rovněž jako umělkyně (např. při písařské a iluminátorské činnosti, výrobě devocionálií v klášterech či při tvůrčí práci v řemeslnických dílnách). Ve všech uvedených oblastech se svébytně projevovaly ženské vnímání a spiritualita. Také samotná umělecká díla vyvolávají množství otázek, na něž se konference snažila odpovědět. Je možné z nich vyčíst případný vliv donátorek a objednavatelek na jejich výslednou podobu?

kresba Pixabay

Konference nabídla prostor k široké diskuzi napříč obory na mezinárodní úrovni. Byla prvním krokem k rozvíjení uvedených témat v rámci dějin umění. V návaznosti na ni bude vydána publikace k tématu a v následujících letech se předpokládá uspořádání dalších workshopů. Konferenci pořádal Ústav dějin umění AV ČR a Masarykův ústav a Archiv AV ČR za podpory programu Strategie AV21 (Anatomie evropské společnosti. Historie, tradice, kultura, identita). **(tz)**

INZERCE

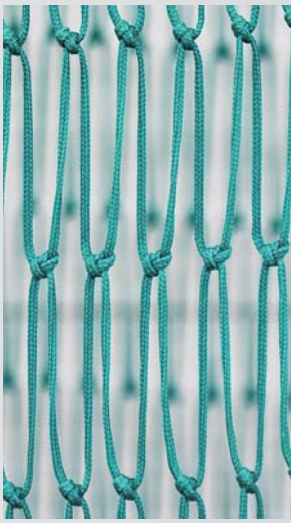
Kv.ŘEZÁČ
WWW.KVREZAC.CZ

Firma Kv.Řezáč, s.r.o.
největší český výrobce uzlových sítí

Sítě pro všechny a na všechno

Bezpečné, pevné a certifikované sítě od Kv.Řezáč slouží nejen sportovcům, zahradníkům, rybářům a dětem při zábavě, ale i v průmyslu.

- **Sportovní sítě**
  Pro všechny druhy sportu, profesionální i rekreační sítě.
- **Ochranné sítě**
  Pro různé účely použití. Sítě podle individuálních rozměrů, tvarované sítě. Široký výběr materiálu.
- **Průmyslové sítě a bezpečnostní provazové žebříky**
  Sítě na kontejnery, sítě na vagóny, bezpečnostní sítě proti pádu osob a předmětů.
- **Sítě, švihadla, šplhací sítě a lana**
  Pro dětská hřiště a sportoviště.
- **Dekorační sítě, houpací sítě**
- **Chovatelské sítě**
  Sítě na voliéry, sítě na krmení koní, rybářské sítě.



e-mail: info@kvrezac.cz ■ **tel./fax:** +420 549 410 084, 549 410 350 ■ mobil: +420 777 581 409
Kv.Řezáč, s.r.o. ■ U Svratky 780, 666 01 Tišnov

www.kvrezac.cz ■ www.kvrezac.sk

Slavnostní tabule inspirovaná Evropou

Každá země připravuje lahůdky, kam zakomponovává typické ingredience daného regionu. Mlékárna Valašské Meziříčí inspiruje za pomoci tradičních českých výrobků k přípravě zajímavých cukrovinek s chutěmi, které se hodí k nejrozmanitějším oslavám.

Nechte se inspirovat a okouzlete čas od času své přátele či rodinu slavnostní tabulí, která bude trochu jiná než doposud, a přitom delikatesní. Přesvědčte se sami, protože lahodí nejen oku, ale jednotlivé kousky i výborně chutnají. Vytvořte čokoládové sachrové krychle s vločkou, bavorské kissinger s vlašským ořechem nebo pepřové oříšky tak zvané pfeffernüsse, perníčky inspirované našimi germánskými sousedy.

„Letošní rok jsme našim studentům umožnili zapojit se do projektu Mlékárny Valašské Meziříčí a středočeského zámku Loučeň, pro které jsme připravili za použití surovin mlékárny netradiční cukroví v duchu chutí Evropy," uvedla Milena Jandová, vedoucí odborného výcviku obor Cukrář SOU společného stravování Poděbrady. „Práce bavila jak nás, tak studenty, a po zhlédnutí dekorací na zámku Loučeň jsme na práci našich dětí právem hrdí. Důležité pro školu je pak ukazovat zpracování kvalitních surovin, které česká mlékárna Valašské Meziříčí rozhodně produkuje," dodala Milena Jandová.

„Projekt chutě Evropy nás velice zaujal, a tak jsme neváhali zapojit se do něj. Z výsledku máme radost, cukroví nejenom pěkně vypadá, ale výborně chutná," sdělila Zuzana Pavelková, marketingová manažerka Mlékárny Valašské Meziříčí. „Nechte se povzbudit i vy a oživte svůj stůl trochu jinými chutěmi. Třeba těmi, které jsou vlastní našim německým a rakouským sousedům v podobě čokoládové sachrové krychle s vločkou, bavorské kissinger s vlašským ořechem a pepřových oříšků tak zvaných pfeffernüsse. I větší oslava může být doma, a přitom v evropském duchu," dodala Zuzana Pavelková. **(tz)**

recepty najdete na www.madambusiness.cz

Fejeton

Černá kočka

Čím má člověk delší životní cestu za sebou a další perspektiva se mu smrskává, tím častěji a raději se ohlíží přes rameno zpět. Co dobrého vykonal, co pěkně zpackal, čemu se měl spíše vyhnout, jak se měl kdy lépe zachovat, komu ublížil a kdo ublížil jemu... Už nehledí s nadějným očekáváním do budoucnosti, žije převážně ve vzpomínkách. Přítomný okamžik, ten pomíjí.

Doba, lidé a kulisy, do nichž jsme se narodili a s nimiž vyrůstali, to měl být pevný středobod, daná jistota, o kterou se můžeme opřít. Že je to klam, že vše se mění, začneme poznávat brzy. Odejde nečekaně někdo hodně blízký, zmizí to, co jsme měli rádi, naše blonďaté kučery ostříhají a dřív nebo později nám hlavu ozdobí šediny.

Jak rádi bychom se jednou, alespoň na chvíli, vrátili zpět, a mohli zase okusit starých časů! Stali se opět dětmi nevinnými a hloupoučkými, obklopenými nehybností. Ale pokusíme se o to? Zdá se, že lesklý střípeček minula opravdu lze vylovit, když otevřeme krabici s vybledlými fotografiemi a začneme se v nich přehrabovat. Na nich se ještě usmívají tváře těch, kteří tehdy patřili do našeho světa, tvořili jeho opory, konstanty, byli samozřejmou součástí všedního dne, ale kteří z něj pak začali mizet jinam, na druhý břeh.

Chybí hlavně ti nejbližší. Máma! Vzpomínám na ni každý den, už skoro šest desítek let, kdy tu měla být se mnou a není. Její podobu mám před očima, její něžná slova slyším stejně jako poznám její zaklepání na dveře, když se vracela z nákupu nebo z práce domů. Tehdy jsem nepochyboval, že to tak zůstane navždy. Vzpomínek pár zůstalo, ačkoli časem ztratily pevné kontury. Blížily se Vánoce, přemýšlel jsem nad nejlepším dárkem pro ni a na nic nemohl přijít. Nezbylo než se s ní poradit. Připravit se sice o kouzlo překvapení, ale zase být si jistý, že špatnou volbou netrefím vedle.

A tak jsem se dozvěděl, že tím vhodným dárkem pod stromeček může být kolínská. Chat noir, Černá kočka. Tehdy za nějakých 17 korun československých, což nebyla částka, kterou bych nenašetřil.

Máma v zimě nosila temný kožíšek z králičiny. Když jsem do chlupů zabořil nos, jemně to lechtalo. A ta vůně! Vše vonělo Černou kočkou. Co kdybych ji tou vůní přivolal zpátky, napadlo mě. Jenže kde vzít Černou kočku? Co nenajdeš v hlavě, najdeš na internetu přece! Ano, co se neporadit s panem Googlem, který vše ví, vše zná, všude byl dvakrát? A tak jsem se zatajeným dechem vepsal do vyhledávače ta kouzelná slůvka Chat noir.

V počítači cosi zašumělo, projelo jím lehké zavrnění, na zlomek vteřiny obrazovka problikla a pak stroj vyplivl odpověď.

Chat Noir neboli Černý kocour, proslulý pařížský kabaret z období Belle Époque, krásné doby, kdy lidstvo ještě netušilo, že stojí těsně před krvavou lázní, jež dostala jméno první světová válka. Poděkuji, ale chci kočku, ne kocoura, vůni, a nikoli proslulý šantán. Lovím tedy dál. V jedné diskuzi na ženském webu mi náhle cinkne bingo. Černá kočka byl v šedesátých letech minulého století oblíbený ženský parfém, možná jediný, který v chudé nabídce socialistické parfumerie vůbec za něco stál. Ale co dál? Nic, kočičí stopa tady končí. Zřejmě Černá kočka odešla spolu s báječnými a neopakovatelnými „šedesátkami".

Ale potom, když už člověk nedoufá, najednou trefa do černého! Na Aukru se nabízí neotevřený originální flakón Chat noir. V počítači to významně zamňoukalo. Radost! A pak hned zklamání. Nabídka kolínské je už dva roky stará. Nikdo neprojevil zájem, aukce neúspěšně skončila. Neváhám a posílám poptávku. Chci Černou kočku za každou cenu! Odpoví? Ano, e-mail prodávajícího dorazil obratem. „Vážený pane, zboží už je dávno vyprodáno." Přesto se ještě nevzdávám a chytám poslední příležitost za pačesy. Jistý e-shop slibuje, že zájemci zašle mýdlo s vůní Černé kočky. Bude ale vonět jako tenkrát?

Náš život je jak prchavý sen. Vyčpí a jeho vůně navždy zmizí. Byla vůbec Černá kočka? Nebo nebyla?

Pavel Kačer

foto Pixabay

V Česku ženy vlastní 15 % firem

V businessu mají muži stále výrazně vyšší vliv než ženy. Ačkoliv počet žen-majitelek firem dlouhodobě roste, podíl jimi ovládaných společností v rámci podnikatelské základny stagnuje kolem 15 %.

Majoritní vlastníci českých firem – genderové rozdělení

	s.r.o.	a.s.	celkem	podíl na celku
ženy	83 255	1 990	85 245	15,24 %
muži	302 521	12 626	315 147	56,33 %
ostatní*	145 855	13 187	159 042	28,43 %
celkem	**531 631**	**27 803**	**559 434**	**100,00 %**

* subjekt je zpravidla majoritně vlastněn právnickou osobou nebo nemá majoritního vlastníka (např. 50 % muž a 50 % žena)

Genderové rozdělení vlastníků firem podle tržeb

kategorie tržeb	ženy	muži	ostatní
neuvedeno	13,57 %	52,93 %	33,50 %
1 – 999 999 Kč	20,32 %	56,65 %	23,03 %
1 000 000 – 5 000 000 Kč	19,38 %	60,50 %	20,11 %
5 000 000 – 9 999 999 Kč	13,77 %	64,12 %	22,11 %
10 000 000 – 29 999 999 Kč	10,74 %	64,61 %	24,65 %
30 000 000 – 59 999 999 Kč	8,22 %	61,15 %	30,63 %
60 000 000 – 99 999 999 Kč	6,64 %	55,71 %	37,65 %
100 000 000 – 199 999 999 Kč	4,82 %	48,89 %	46,29 %
200 000 000 – 299 999 999 Kč	4,26 %	41,76 %	53,98 %
300 000 000 – 499 999 999 Kč	3,59 %	37,51 %	58,90 %
500 000 000 – 999 999 999 Kč	2,05 %	30,11 %	67,83 %
1 000 000 000 Kč a více	0,99 %	15,43 %	83,58 %

Top 3 nejčastější obory činnosti podle pohlaví majoritního vlatníka

obor činnosti – ženy	podíl	pořadí	obor činnosti – muži	podíl
Zdravotní a sociální péče	44,56 %	**1.**	Stavebnictví	71,18 %
Vzdělávání	31,98 %	**2.**	Informační a komunikační činnosti	64,38 %
Služby	29,95 %	**3.**	Doprava a skladování	63,85 %

zdroj: Dun & Bradstreet

Společnosti, jejichž majoritním vlastníkem je muž, zpravidla vykazují vyšší tržby ve srovnání se subjekty, které kontrolují ženy. Ženy častěji podnikají v oblasti zdravotnictví nebo vzdělávání. Genderovou analýzu vlastníků tuzemských firem zveřejnila koncem roku 2022 poradenská společnost Dun & Bradstreet. V ČR je aktuálně registrováno 559 434 společností s ručením omezeným a akciových společností. U 15 % z nich je majoritním vlastníkem žena, 56 % ovládá muž a ve 28 % právnická osoba většinového majitele nemá nebo je v rukou jiné právnické osoby. „Podíl podnikatelek je v českém businessu stále nízký a dlouhodobě stagnuje kolem 15 %. Například na Slovensku ženy ovládají 18 % společností a v sousedním Polsku každou třetí firmu vlastní a řídí žena, což je jeden z nejvyšších podílů v rámci EU," řekla analytička Dun & Bradstreet Petra Štěpánová.

Největší, zhruba pětinové zastoupení žen jako majoritních majitelek českých firem, je u subjektů s ročními tržbami do pěti miliónů korun. „Obecně však platí, čím jsou tržby společnosti vyšší, tím je v rámci podnikatelské základny nižší podíl ‚ženských' firem," doplnila Petra Štěpánová s tím, že u firem s tržbami přesahujícími jednu miliardu korun je jejich podíl na hranici 1 %. „Obdobný trend, avšak posunutý do vyšších hodnot, lze sledovat v případě subjektů, ve kterých je majoritní vlastník muž. Zastoupení ‚mužských' firem na podnikatelské základně roste až do objemu tržeb 30 miliónů korun, s dalším zvyšováním tržeb jejich podíl klesá ve prospěch společností, jejichž majoritním vlastníkem je zpravidla jiná právnická osoba," dodala Petra Štěpánová. Ženy se nejčastěji soustředí na podnikání v oblasti zdravotní péče, vzdělávání a služeb. Naopak stavebnictví, informační a komunikační činnosti či doprava a skladování jsou sektory, kde jednoznačně převažují subjekty s mužskými vlastníky. **(tz)**

KDYŽ O SEBE PEČUJEME S LÁSKOU,
život je krásnější

ROSSMANN