

Madam Business®

září 2008

Žena, která se neztratí

KDYKOLIV

Eva Brixí

Vyměň si struny kytary
a zabrnkej tu naši
Vzpomínky táhnou ulicí
Ví pánbůh
kde jsme je naši

Já nejsem reklama
na burské oříšky
ani na parfémy
Kráčím si v radosti
Mám málo času
Vzít si to nenechám
To radši vůni jablek
po sobě zanechám
mezi razítky tvého pasu

Nemusíš strašit telefonem
když mne budeš chtít
potkat honem

Vyměň ty struny kytary
To ostatní bude
o lásce prastarý

str. 1, 10–12 Špičkoví specialisté jsou dnes naší hlavní výhodou

► rozhovor s Alexandrou Rudyšarovou,
generální ředitelkou pověřenou řízením agentury CzechInvest

str. 3 Zlaté dno řemesla
str. 6–7 Unikát je už tady

Úřady roku „Půl na půl“ – respekt k rovným příležitostem 2008

Od roku 2007 organizuje Ministerstvo vnitra ČR a obecně prospěšná společnost Gender Studies ocenění Úřad roku „Půl na půl“ – respekt k rovným příležitostem. V září byly v Olomouci na konferenci „Rozvoj lidských zdrojů ve veřejné správě“ pořádané Ministerstvem vnitra ČR, Odborem rozvoje lidských zdrojů ve veřejné správě spolu s Univerzitou Palackého v Olomouci, vyhlášeny vítězné úřady.

V kategorii krajských úřadů zvítězil Krajský úřad Jihomoravského kraje, v kategorii obcí III. typu se na první příčce umístil úřad městské části Praha 10, v kategorii obcí II. typu stanul v čele

Městský úřad Žlutice a v kategorii obcí I. typu obecní úřad Mílotice.

První ročník, který se uskutečnil v roce 2007, byl testovacím. Jako jeho největší klad vnímá Ministerstvo vnitra i Gender Studies fakt, že se soutěže zúčastnilo 39 úřadů, což svědčí o tom, že se na úřadech samosprávy rovnost žen a mužů prosazuje.

V roce 2008 probíhá další ročník soutěže, kterého se zúčastnily 62 úřady samosprávy. Tento ročník soutěže byl zaměřen především na opatření, která úřady přijímají na podporu sladování rodinného/osobního a pracovního života. (tz)

EVROPSKÁ KOMISE ZAHÁJILA NOVOU INICIATIVU¹ ZAMĚŘENOU NA POMOC SOUKROMÝM FIRMÁM, ZEJMÉNA MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKŮM. CÍLEM INICIATIVY JE NAPOMOCI PODNIKŮM LÉPE POZUMĚT BENEFITŮM VYPLÝVAJÍCÍM Z PŘEKONÁNÍ GENDEROVÝCH STEREOTYPŮ V PRACOVNÍCH VZTAZÍCH A TÍM ZLEPŠIT JEJICH KONKURENCESCHOPNOST.

DEJTE TALENTU ŠANCI, prolomte genderové stereotypy!

Genderové stereotypy mají významný dopad na pracovní trh a na firemní sektor. Přestože si firmy nemohou dovolit plýtvat talenty, stereotypy spojené s tím, co se lépe hodí pro muže a co pro ženy, často tvoří překážky jejich využití.

Například ne každý si je vědom, že 59 % nově vysokoškolsky vystudovaných lidí a okolo 80 % studentů v oboru obchodní administrativy jsou ženy; ženy také stojí za více než 70 % rozhodnutí o koupích. Aktivita na podporu genderové vyváženosti mají pozitivní dopad na motivaci zaměstnanců, jejich kreativitu a produktivitu, firmy s nejlepšími výsledky v prosazování žen na vysoké pozice mají o 18 až 69 % vyšší ziskovost, než je průměr v jejich sektoru dle průzkumu Fortune 500.

V České republice třeba statistiky ukazují, že bez ohledu na vyšší zastoupení žen mezi vysokoškolsky vystudovanou populací ve věku nad 34 let je podíl žen v manažerských pozicích stále velmi nízký (30,3 % v celé populaci) a pokles příjmu žen oproti mužům je povážlivý (19 %).

Iniciativa, která si klade za cíl zabývat se těmito otázkami, zahrnuje sérii workshopů, které se budou konat

v patnácti evropských zemích (Bulharsko, Česká republika, Estonsko, Francie, Německo, Řecko, Maďarsko, Irsko, Itálie, Malta, Polsko, Portugalsko, Rumunsko, Slovinsko a Španělsko). Workshopy se zaměří na zaměstnance obchodních komor, obchodních a profesních asociací, vzdělávacích agentur, podnikatele a podnikatelky, management společností, human resources managery a všechny ostatní, kdo pracují na zlepšení konkurenceschopnosti podniků.

V rámci iniciativy budou taktéž vyhotoveny a účastníkům poskytnuty ad-hoc vzdělávací „toolkity“ pro lepší a plně využití individuálních talentů ve firmě.

Národní workshop v České republice se konal ve dnech 3.–5. září 2008 v Praze, v budově Úřadu Hospodářské komory České republiky, Freyova 27, Praha 9 – Vysočany.

(tz)

1) Iniciativa je realizována Mezinárodním vzdělávacím centrem Mezinárodní organizace práce (ILO) (www.ilo.org) a implementována ve spolupráci s EUROCHAMBRES (www.eurochambres.eu).

Muži se v důchodu nudí, ženy jsou aktivnější

Vnímání života v důchodovém věku závisí ve značné míře na pohlaví. Vyplývá to z unikátního celosvětového průzkumu AXA Retirement Scope 2008, do něhož byla letos poprvé zahrnuta i Česká republika. Podle téměř poloviny českých důchodců je pocit nudy v důchodu typicky mužská záležitost, zatímco pouze 9 % z nich uvedlo, že ženy se v důchodu nudí více než muži. Ženy jsou na důchodový věk lépe psychicky připraveny a prožívají ho aktivněji, čelí však zároveň větším finančním těžkostem.

Finanční skupina AXA zjišťuje každoročně prostřednictvím průzkumu AXA Retirement Scope názory na důchodový věk. Ten zkoumá pohledy jak ekonomicky aktivních, tak důchodců na tuto problematiku. Z výsledků pro Českou republiku vyplývá, že muži a ženy prožívají a vnímají důchod odlišně.

Čeští muži trpí pocitem nudy v důchodovém věku více než ženy. To si myslí 49 % důchodců, a dokonce 54 % pracujících lidí. Že nuda po odchodu ze zaměstnání ohrožuje spíše ženy, se domnívá jen 9 % penzistů a 17 % ekonomicky aktivních. Podle zbytku respondentů není pocit nudy v důchodu závislý na pohlaví. Zajímavé přitom je, že samotní muži svou „důchodovou nudu“ nevnímají zdaleka tak vyhraněně jako jejich protějšky. Na rozdíl od 63 % důchodkyň totiž jen 32 % českých důchodců – mužů uvedlo, že jde o typicky mužský problém.

Menší pocit nudy u žen souvisí s tím, že jsou na důchod lépe psychicky připraveny než muži. S tím souhlasí 57 % pracujících

populace a 46 % lidí v důchodovém věku. Pouze 16 % pracujících i penzistů vnímá jako lépe psychicky připravené muže. Podle 53 % ekonomicky aktivních jsou navíc ženy v důchodu společensky aktivnější než muži, opačný názor má jen 17 % pracujících. To potvrzují i zkušenosti penzistů, z nichž 46 % také označilo ženy v důchodu jako společensky aktivnější pohlaví (pouze podle 17 % z nich jsou aktivnější muži).

Z výsledků průzkumu rovněž vyplývá, že finanční situace v důchodu představuje problém spíše pro ženy. Na 44 % pracujících Čechů očekává, že muži budou na důchodový věk lépe finančně připraveni než ženy, 21 % tvrdí opak. U současných důchodců není rozdíl ve finanční připravenosti až tak dramatický. Podle 36 % z nich jsou na tom lépe muži, podle 26 % penzistů jsou na důchod lépe finančně připraveny ženy. Názory mužů a žen se přitom v této souvislosti téměř neliší.

AXA Retirement Scope 2008 je jediný výzkum na světě zaměřený na představy ekonomicky aktivního obyvatelstva o důchodovém věku a současně na jejich srovnání s pohledem nynějších důchodců. Letošní již čtvrtý ročník výzkumu proběhl tentokrát ve 27 zemích světa a dotazoval se více než 18 000 respondentů. Poprvé se do výzkumu AXA Retirement Scope zapojila i Česká republika a dotazováno zde bylo více než 600 osob. Jedná se o reprezentativní výzkum, jehož závěry je možné zobecnit na celou českou populaci.

(tz)

ZLATÉ DNO ŘEMESLA

STROJÍRENSKÁ FIRMA IMPRESS, A. S., SKŘÍVANY SÍDLÍ NA VENKOVĚ, ALE PATŘÍ DO SILNÉHO MEZINÁRODNÍHO KONCERNU A SVÉ VÝROBKY – KOVOVÉ OBALY – DODÁVÁ VÝHRADNĚ DO ZAHRANIČÍ. JAK DOKÁŽÍ OBSTÁT MÍSTNÍ LIDÉ V PŘÍMÉ SVĚTOVÉ KONKURENCI? NEJEN NA TO JSME SE PTALI PERSONÁLNÍ ŘEDITELKY HELENY FUTEROVÉ.

MÁ VAŠE SPOLEČNOST PROBLÉM SEHNAT A UDRŽET SI KVALIFIKOVANÉ A KVALITNÍ DĚLNICKÉ PROFESE, PŘÍPADNĚ STŘEDNÍ TECHNICKÉ PROFESE?

Trh práce je vyčerpaný a nemá smysl plakat nad rozlitym mlékem. Je na nás, jaký systém práce a komunikace si vytvoříme a co navíc dokážeme nabídnout stávajícím i potenciálním zaměstnancům. Ovlivňuje nás nejen nedostatek profesí, které potřebujeme, ale také náročnost zahraničního vedení. Získávat dobré kandidáty se nám daří především pomocí budování dobrého jména firmy. Díky úspěchům v prestižních soutěžích se nám podařilo firmu zviditelnit a ukázat, že jsme dobrým zaměstnavatelem a že péče o zaměstnance je pro nás zásadní. Naší konkurenční výhodou je přátelské prostředí, otevřená komunikace a koučovací styl vedení. Naším hlavním řídicím nástrojem je přesvědčování. Není jiná cesta, máme limitované finance, a přitom je naším cílem vytvářet co nejlepší a bezpečné pracovní podmínky, rozvíjet a motivovat zaměstnance. Neustále musíme našim lidem vysvětlovat, že jedině odkrýváním rezerv, zvyšováním efektivity práce a trvalým zlepšováním lze vytvářet prostor pro jakékoli formy jejich motivace. Rozhodně to není jednoduché a stojí to naše řídicí pracovníky velké množství energie. Na druhou stranu, kdo hledá výzvy a chce se rozvíjet, prostor u nás rozhodně najde nejen v oblasti tvrdých, ale i měkkých dovedností a jazykové vybavenosti.

JAK ZÍSKÁVÁTE NOVÉ LIDI?

Fázi rozsáhlejšího nábory už máme za sebou a nemáme ani nezdravou fluktuaci, takže obsazujeme ročně jen několik uvolněných nebo nových pozic. Využíváme dlouhodobých vztahů s personálními agenturami. Z jejich zpětných vazeb víme, že sice nepatříme k největším klientům, ale určitě k nejsolidnějším. My klademe důraz na co nejpřesnější specifikaci a rychlou zpětnou vazbu a oni nám za to posílají vhodné a motivované kandidáty. To nám šetří mnoho času i nákladů, protože na bázi důvěry nastavená spolupráce eliminuje rizika špatného výběru jak ze strany firmy, tak kandidáta. Naší zásadou je etické chování ke každému kandidátovi. Nepodceňujeme, že i odmítnutý kandidát bude o kultuře naší společnosti hovořit.

V dělnických profesích je situace složitější. Logicky se i pro účely nábory vyplácí dobře se starat o zaměstnance, protože oni nám pak přivedou zájemce ze svého okolí, nebo dokonce rodiny. Udržujeme kontakty s pracovními a obecními úřady v okolí, kde zveřejňujeme průběžně naše nabídky. Zatím se nepotýkáme zásadně s nedostatkem zájmu. Samozřejmě i v našem případě platí, že ideální kandidát na trhu neexistuje a počítáme s tím, že každému nově příchodnímu kolegovi se musíme více či méně věnovat.



Helena Futerovalá

CO VÁM VADÍ NA SOUČASNÉM UČŇOVSKÉM ŠKOLSTVÍ A JAK BYSTE SI PŘEDSTAVOVALA V TOMTO SMYSLU VZDĚLÁVACÍ REFORMU?

Osobně jsem se zúčastnila několika jednání zástupců firem, škol i jejich zřizovatelů, ale zatím jsem nezaznamenala žádný pozitivní vývoj. Jednou z našich klíčových činností je seřizování mechanických lisů, profese, která se už dlouhodobě nikde v okolí nevyučuje. Naopak na trhu je nadměrné množství vyučenců v jiných oborech, hlavně ve službách. Zdrojem našeho nábory jsou převážně automechanici, kteří nenajdou uplatnění v oboru a mají možnost se rekvalifikovat u nás. Naším posláním je vyrábět, ne reformovat školství nebo ho suplovat. Kdyby měl každý region alespoň jedno učiliště s chybějícími obory, jistě by se všichni absolventi uplatnili. To ale musí začít v rodině. S nezájmem o technické obory se setkáváme už při nábory na základních školách. Rodiče chtějí vidět děti v pohodlnějších zaměstnáních, ale přitom si neuvědomují, že se vrací doba, kdy řemeslo má opět zlaté dno a dává prostor být v něčem odborníkem. Jen otevřít učebny ale ještě není řešení. Bude ještě dlouho trvat, než se obecně změní postoj k manuální práci ve „fabrice“. Zapojováním dětí do našich osvětových akcí se o to alespoň v našem regionu snažíme. A školy v okolí u nás mají dveře kdykoli otevřené.

PERSONALISTIKA PODLE VAŠICH PŘEDSTAV – DAŘÍ SE VÁM? V ČEM BYSTE JI DÁL ZLEPŠILA?

Každý může pojem personalistika vnímat jinak – strategicky nebo jen administrativně. Já ji vnímám jako soubor několika oblastí. Vedu svůj tým k tomu, abychom uměli prodat naše služby, poskytovat co nejlepší servis a konzultace a být zdrojem spolehlivého reportingu jak v personalistice, tak v oblasti BOZP, kterou také zajišťujeme. To, že je o naše služby a poradenství zájem, je hnací silou naší práce a velkou motivací. To je personalistika podle mých představ – spojení marketingu, orientace na interního zákazníka, etiky a efektivní komunikace uvnitř i vně firmy. Naše flexibilita nejen že dělá z nás profesionály a obchodní partnery celého vedení, ale také z našich kolegů partnery pro nás. Má-li mít naše práce výsledky a smysl, neobejdeme se bez aktivní, nebo ještě lépe, nadšené spolupráce ostatních lidí ve firmě.

VAŠE POSLÁNÍ SPOČÍVÁ VE VYTVÁŘENÍ PROSTORU PRO ROZVOJ DRUHÝCH. USPOKOJUJE A OBOHACUJE VÁS TATO PRÁCE A NEPŘENÁŠÍ SE PROFESIONÁLNÍ DEFORMACE /ROLE PERSONÁLNÍ ŘEDITELKY/ DO RODINY A OSOBNÍCH VZTAHŮ?

Kdyby mne práce neuspokojovala a nic mi nedávala, našla bych si jinou. Práci s lidmi jsem si ale vybrala jako své poslání, i když je čím dál náročnější a ne vždycky jen příjemná. Můj život je bohatší každým dnem, protože potkávám nové lidi, řeším nové situace a něco nového se naučím. Na nic si nehrát, být v každé situaci svá, používat intuici a zdravý selský rozum mi pomáhá jak v práci, tak v soukromí. Spokojenost mých nejbližších pro mne vždycky bude na prvním místě. Podporujeme se navzájem, vážíme si jeden druhého, děti nám rozšířily rodinu o další prima členy a rádi se setkáváme. Je dobře, že už si žijí své vlastní životy, jsem na ně pyšná a naopak ráda si dnes od nich nechávám poradit.

za odpovědi poděkoval Pavel Kačer

Laskavý déšť

Asi to znáte. Je kolem čtyři ráno a vás cosi příjemného koncem horké letní noci probouzí. Cosi kdesi tůká, kape, cvrliká, žene se rychleji a hned pomaleji, ustává a zase nabírá na síle. Takový ten zahradnický, vždy vítaný déšť. V rytmu ukolébavky vrací vás zpátky do snu. Vnímáte bušení kapek jako maličkých kamínků do parapetu či na chodník, slastně vyberete již v polospánku tu nejpříjemnější polohu a opět usínáte. Máte přítom takový zvláštní pocit úlevy. Vyprahlá a slucem napůl zničená příroda dostává napít. Ó, jak se jí uleví, jak pokorně přijímá vláhu, která jí zákonitě patří. Jak ani nedutá a pije a pije, aby listy keřů a stromů nabraly plnou zeleň a do plodů nahnaly ještě šťávu, kterou my, její zákazníci, tolik vyhledáváme.

Prostě prší. Vše, co je venku, je omýváno a prostupováno provázky přímými jako pravda, průsvitnými jako lež prvňáčka. Přejete to všem kytkám na vlastní i sousedově zahradě. Přejete to mechu v lese, budou aspoň houby, přejete to ptáčkům, budou se mít z čeho osvěžovat.

Je vám dobře na duši. Padá z vás stres z přílišného odchýlení od normálu, vše venku zas míří k ideálu, kdy je sucho a moko v souladu. Emoce pracují – i v tom polosnu je vám veselo a nabíráte spousty energie. Podvědomě se těšíte na okamžik rozednění, že si deštnou melodii znovu vychutnáte. Je to hudba slasti, a má více než relaxační účinky z bůhvíjakých empétrojek. České deště jsou kultivované skladby domácích mistrů, kteří vědí, na jakou notu kdy naladit. A kapky, jak chodidla něžných baletek, tancují po všem, kudy je třeba vykonat cestu dolů. Tam do hloubek země, kde se voda zázračným způsobem čistí a slévá do pramenů, aby nás posléze znovu těšila.

Děšť. Ráda ho poslouchám. Dokáže pohladit nejen duši.

vaše Eva Brixí

Chytrá karta ČS spoří i na penzi

Na český bankovní trh vstupuje poprvé karta, kterou si klient nastaví přesně podle svého. Jde o další flexibilní produkt z nabídky České spořitelny. Držitel Chytré karty České spořitelny si zvolí nejen vzhled karty (v nabídce je 40 designů karet včetně vzhledu individuálního), ale také výběrem z deseti volitelných služeb určí, co bude jeho karta umět. Klient ovlivní dokonce i to, jak dlouhé bezúročné období na kartě bude mít, nebo zda si odloží úhrady. Karta je určena především na nákupy, protože svému majiteli dokáže garancí nejnižší ceny, prodlouženou zárukou na zakoupené zboží a dalšími službami ušetřit nemalé částky. Chytrá karta České spořitelny nahradí všechny dosud vydávané soukromé kreditní karty, stávající kreditní karty České spořitelny vydané klientům zůstávají beze změny.

Mezi volitelnými službami ke kartě je např. slevový program Sphere se slevami 5–30% u více než šesti a půl tisíce obchodníků u nás i na Slovensku, zvýhodněný Bonus program, kdy klient získá 1 bod za 15 Kč (místo standardních 20 Kč), možnost odložit úhrady, kartu zdarma, pokud provede ročně transakce v určitém objemu, a další služby. S Chytrou kartou České spořitelny lze spořit i na důchod – klient za každých 1000 Kč nákupu v obchodě získá 10 Kč na penzijní připojištění v Penzijního fondu České spořitelny. Počet sjednaných služeb ovlivňuje i délku bezúročného období, které může dosáhnout až 55 dní. V nabídce jsou i nadstandardní služby jako pojištění schopnosti splácet nebo automatické převedení celé úhrady z běžného na kartový účet klienta. (tz)

MŮJ, ALE PRACOVNÍ ČAS

CO DĚLÁTE, KDYŽ ZJISTÍTE, ŽE VÍC SPĚCHAT UŽ NENÍ V LIDSKÝCH SILÁCH?

PhDr. Hana Štěpánková
tisková mluvčí

Úřad pro ochranu osobních údajů

Jsem z těch šťastných, které měly možnost pochopit, že v životě všechno má svůj čas a každý „ten můj čas“ mi přál. Mateřské povinnosti jsem žila v době, kdy už můj zaměstnavatel pochopil, že mu stojí za to o mne stát; tři roky jsem se radostně mohla plně věnovat rodinnému životu. Bylo i dost sil pracovat na sobě a hodně nastudovat (když miminko ještě hodně spí, dá se stíhat). V té době, i po další léta se mnou byl partner, který miloval naši dceru i mne, a tak nám přál, co nám dělalo radost, a aktivně byl při všem, co se dělo a muselo dít, aby domov fungoval. Mně vždycky dělala radost moje práce. Domov byl radostí po práci, práce odpoutáním od domácích povinností... Relaxace bylo málo, ale nevadilo. Dnes je jinak: dcera vyrostla, na manžela už mohu jen vzpomínat. Je na co, a i to patří ke chvílím dnes už potřebné relaxace. Je tu pořád hudba, příroda a venkovský dům, cestování, přátelé, knihy, divadlo, stanice Vltava – s ní vstávám i usínám, její sobotní magazín je čas plného odpoutání od každodenní práce, která od pondělí zase těší.



OTÁZKA PRO ŠIKOVNÉHO MUŽE

CO VÁS NA PODNIKATELKÁCH A MANAŽERKÁCH FASCINUJE?

Daniel Řepa

generální ředitel společnosti JEROME HOTELS

Ženy, ať podnikatelky, či manažerky, obdivuji jako osobnosti. Ale zároveň jim nerozumím. Dokáží zorganizovat i zastat obrovské množství práce, mají skvělé nápady. Jejich život není rozhodně jednoduchý, a proto mám úctu i k jejich rodinám.



Pojištění po telefonu

V rámci dalšího rozšiřování klientských služeb založených na moderních technologiích začala Kooperativa v letošním srpnu nabízet klientům pojištění prostřednictvím telefonu. „Máme velmi dobré zkušenosti s pojištěním on-line přes internet, tak jsme se rozhodli klientům nabídnout další rychlý, pohodlný a moderní prodejní kanál – naši nonstop bezplatnou zelenou linku 800 105 105 se zkušenými operátory,“ uvedl ředitel Centra zákaznické podpory Kooperativy Tomáš Szewieczek.



Po telefonu nabízí druhá největší pojišťovna českého trhu zatím pojištění majetku občanů (domů, bytů, domácností a rekreačních objektů), pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli, povinné ručení a havarijní pojištění.

„Klient zavolá na naši zelenou linku, operátor se ho vyptá na všechny potřebné údaje a pojištění s klientem uzavře, následně operátor sjedná schůzku s regionálním zástupcem Kooperativy. Ten klientovi zanesou hotovou smlouvu v požadovaný čas k podpisu. V některých případech ještě týž den, kdy k nám klient volal. (tz)



Tiráž: Prosperita Madam Business, vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 2, září 2008

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9, pod vedením PhDr. Evy Brixí-Šimkové, e-mail: brixiprosperita.info, mobil: 602 618 008; obchodní ředitel Martin Šimek, mobil: 606 615 609; zlom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožníčková. Tisk: Moravská typografie, distribuce: SP Agency, www.madambusiness.cz

LADY PRO LEŽÍ NA SRDCI

osud žen a dětí – obětí domácího násilí

JUDR. MARTINA HOLOUBKOVÁ BY SE MOHLA SPOKOJIT S ROLÍ MANŽELKY ÚSPĚŠNÉHO PODNIKATELE A MATKY TŘÍ DĚTÍ. KROMĚ RODINY SE VŠAK CELE VĚNUJE I POVINNOSTEM VE SVĚ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘI A ROVNĚŽ JÍ NENÍ LHOSTEJNÝ OSUD TÝRANÝCH ŽEN A DĚTÍ. O TOM VŠEM JSME SI S NÍ NEDÁVNO POVÍDALI:

UŽ ODMALA JSTE SNILA O TOM, ŽE BUDETE ADVOKÁTKOU, ŽENOU V TALÁRU, NEBO SE VAŠE PŘEDSTAVY O BUDOUCÍM POVOLÁNÍ NESLY ÚPLNĚ JINÝM SMĚREM?

O svém budoucím zaměstnání jsem neměla žádné mimořádné představy a asi jako většina malých dívek jsem chtěla být paní učitelkou. Později se můj zájem zaměřil na obor psychologie v souvislosti s poznáváním lidské psychiky. Později se však mé představy vydaly cestou práv, a proto jsem si zvolila příbuzné studium na právnické fakultě. V právnickém povolání jde také o práci s lidmi. Mým představám nejlépe odpovídala advokacie, která zahrnuje občanské, obchodní i trestní právo. V roce 1991 jsem začínala jako koncipientka, o čtyři roky později jsem se stala samostatným advokátem v Karlových Varech.

KLIENTI ZA VÁMI CHODÍ S NEJRŮZNĚJŠÍMI PRÁVNÍMI PROBLÉMY A OČEKÁVAJÍ OD VÁS ÚČINNOU POMOC. NEVADÍ VÁM, ŽE SE NEUSTÁLE SETKÁVATE S BOLESTNĚJŠÍMI STRÁNKAMI ŽIVOTA, VIDÍTE LIDI Z TĚ HORŠÍ STRÁNKY?

Naštěstí jsem svým založením optimista. Ano, jsou to často stresující situace nejen pro klienta. Snažím se využít svůj smysl pro psychologii a co nejlépe a nejcitlivěji pomoci. Za úspěch považuji, když se mi podaří spor odstranit, aniž by skončil v soudní síni, tedy mimosoudní dohodou. Nikdy se nesnažím hnát věci do krajnosti.

Začínala jsem tím, že jsem zastupovala firmu svého manžela – společnost Karel Holoubek. Postupně se mi však klientela rozrůstala a vedle obchodního práva jsem se stále víc zabývala občanským a rodinným právem.

POMÁHÁ VÁM PŘI PRÁCI ŽENSKÝ ŠARM A PŮVAB?

To si rozhodně nemyslím. Žena se vzděláním není společensky přijímána tak

jako muži, nemá takový kredit. A ještě ve větší míře to platí u advokátky. Samozřejmě, že upravená, elegantní žena dokáže lépe zapůsobit, přesto se domnívám, že to má těžší než muž.

JAKOU POUŽÍVÁTE TAKTIKU, ABYSTE SE DOKÁZALA V „MUŽSKÉM“ PROSTŘEDÍ PROSADIT?

Snažím se být větší osobností než ostatní. Nesmím podléhat emocím, musím správně reagovat v každé situaci.

A ŽE SE VÁM TO DAŘÍ, O TOM SVĚDČÍ I TITUL LADY PRO. POVĚZTE, JAK FUNGUJE MANŽELSTVÍ ÚSPĚŠNÉ PRÁVNÍČKY S PODNIKATELEM, JEHOŽ FIRMA SE UŽ DOSTALA V ČESKU DO TOP 20?

Naše manželství je velmi hektické. Výchova tří dětí – nejstarší má téměř dvacet let a nejmladší rok a půl – leží na mně, i když s hlídáním pomáhá babička. Na odpočinek mi vůbec nezbyvá čas, to považuji za největší hendikep. Pro péči o sebe jsem si vyhradila jeden den v měsíci a i tak mám problém najít těch pár volných hodin. Odpočinkem je pro mne čas strávený s dětmi. Snažíme se hodně sportovat, o víkendech děláme poznávací výlety. Osobních koníčků bych mohla mít hodně, avšak teď je pro mě prioritou výchova dětí.

CO VAŠE DALŠÍ PLÁNY? NEBO UŽ JSTE DOSÁHLA VŠEHO, ČEHO JSTE DOSÁHNOUT CHTĚLA?

Nosím v hlavě jeden velký projekt, kterému se chci do budoucna také věnovat. Ráda bych v rámci Karlovarského kraje založila nadaci, jejímž cílem by bylo poskytování komplexní péče ženám a dětem, které se dostaly do životních krizových situací v důsledku domácího násilí.

Tento projekt je z části ovlivňován mou profesí, kde se právě s těmito problémy často setkávám. Je stále širokou veřejností podceňován, nicméně se domnívám, pokud na něj budeme důrazně poukazovat a budeme se jej snažit osvětlit lidem mezi námi, přestanou být lidé k tomuto problému lhostejní a přijmou fakt, že vůbec existuje a spolu s odbornou pomocí jej budou chtít řešit.

JAK JSTE S NADACÍ DALEKO?

Nápad je dosud v plenkách. V současné době se připravuje projekt a koncepce, jak nadace bude fungovat.

rozhovor připravil Pavel Kačer

Kontakt:

Advokátní kancelář
Holoubková & partners
Dr. Davida Bechera 1177/26
Karlovy Vary



JUDr. Martina Holoubková

UNIKÁT JE UŽ TADY

Hydrogelové náplasti na odstraňování vrásek

RYOR. ČESKÁ ZNAČKA PRO ŠPIČKOVOU KOSMETIKU, ALE ZDALEKA NEJEN PRO DOMÁČÍ ZÁKAZNICE. RYOR JE SILNÝ V EXPORTU, DOBYL ATRAKTIVNÍ TRHY. MNOŽÍ SI POLOŽÍ OTÁZKU, JAK JE MOŽNÉ VYNIKNOUT ZROVNA V OBORU, KTERÝ JE KONKURENČNĚ TAK NÁROČNÝ, KTERÝ SE HEMŽÍ SILNÝMI SVĚTOVÝMI ZNAČKAMI... RYOR – A TOLIK ÚSPĚCHŮ ZA NECELÝCH DVACET LET? FIRMA, KTERÁ BUDOVALA SVÉ KNOW HOW NA ZELENÉ LOUCE, VŠAK MĚLA OD ZAČÁTKU JASNÝ CÍL: PŘINÁŠET ŽENÁM TO, CO OPRAVDU POMÁHÁ.

Ing. Eva Štěpánková, majitelka Ryoru, to dokáže mistrovsky a nadčasově odhadnout. Umí předvídat, co budou ženy potřebovat za pár let, a co si zaslouží dostat. Ale nejen to. Její touha po nových informacích, pracovitost a houževnatost jsou hodny obdivu. Na základě toho se my, zákaznice, můžeme těšit z bohatého sortimentu přípravků, které se starají o naše zdravé sebevědomí.

CO MAJÍ, PODLE VÁS, SPOLEČNÉHO PODNIKATELKY A MANAŽERKY?

Hodně práce a zodpovědnosti, která dost útočí na jejich zdraví.

ZA TU DOBU, CO SE POHYBUJETE V BUSINESSU, JSTE NABYLA ŘADY ZKUŠENOSTÍ, JAK VYCHÁZET S LIDMI. CO SE VÁM NEJVÍCE OSVĚDČILO?

Je asi potřeba vědět, s jakým typem lidí pracujete. Ale v každém případě je třeba dát možnost naplnit každému jeho představu samostatné a užitečné práce, aby rozvíjel svoje ambice a představy. A výsledek citlivě korigovat – to tedy musím přiznat, že moc neumím.

NA ČEM STAVÍTE VZTAH MAJITEL FIRMY – ZAMĚSTNANEC?

Na vzájemném pochopení, přiměřeném, pokud možno dobrém ocenění finančním i v rámci dalších výhod, které je třeba poskytnout.

MYSLÍTE SI, ŽE MŮŽE ZAMĚSTNANEC POROZUMĚT SVĚMU ZAMĚSTNAVATELI?

A proč ne? My jsme celkem rodinná firma, kde jsou vazby mnohem užší a snažíme se rozumět navzájem svým problémům.

V POSLEDNÍCH NĚKOLIKA LETECH RYOR PRONIKL DO MNOHA ZEMÍ SVĚTA. EXPORTUJETE DO ANGLIE, AUSTRÁLIE, FINSKA, INDONÉSIE, RUSKA,



Ing. Eva Štěpánková s dcerou, která má k bylinkám a kouzlům z nich také vřelý vztah



ŠPANĚLSKA, NA UKRAJINU, DO USA A DO DALŠÍCH DESTINACÍ. CO JE STRATEGICKÝM ZÁKLADEM VÝVOZU PŘÍRODNÍ KOSMETIKY?

Narazit na schopného partnera, který akceptuje snahy o rozvoj vašimi možnostmi a prostřednictvím protředků, které můžete na tento rozvoj vynaložit. I když těch opačných jsem už taky potkala spoustu, potom je škoda energie, která byla vynaložena – v tom dobrém případě, kdy prostředky hlídáte jako ostříž.

A O KTERÉ VÝROBKY VAŠÍ ZNAČKY MAJÍ V ZAHRANIČÍ ZÁJEM?

Docela se rozjela série přípravků s bylinnými extrakty – např. Aknestop, řada přípravků s aktivními látkami, které podporují růst kolagenu, v oblastech, kam jezdí lidé relaxovat i přípravky Body Form na modelaci těla.

JAKOU ROLI HRAJE CENA PŘI ZAVÁDĚNÍ RYORU NA CIZÍ TRHY A JAKOU NAPŘ. PROPAGACE?

Ceny přípravků na cizích trzích se hodně různí, záleží na cenové hladině v té které zemi. Bulharsko má určité jiné cenové relace než Anglie. Propagace je součástí prodeje s nejvyšší důležitostí, ale každá země má zase jiné požadavky a priority.

Když se ale najde společná řeč v těchto záležitostech, je vyhráno.

CHYSTÁTE SE DÁLE EXPANDOVAT NEBO SOUSTŘEDÍTE SÍLY A VYNALÉZAVOST SOBĚ VLASTNÍ NA OBOHACENÍ SORTIMENTU?

Záleží na mnoha okolnostech, expanze i obohacování sortimentu se navzájem nevylučují. Ráda bych obojí. ▶

► OSTATNĚ – PŘEKVAPÍTE NÁS BRZY OPĚT NĚČÍM UNIKÁTNÍM?

Unikát je už tady – hydrogelové náplasti na odstraňování vrásek, teď doděláváme obaly a informační materiály. A co nejdříve s nimi chceme k zákazníkům.

JEDNA ZE ZAJÍMAVOSTÍ JE VÁŠ VODIVÝ GEL. CO JE JEHO PODSTATOU?

Je to základní přípravek pro práci s ultrazvukem, který potřebuje pro svou plnou funkci vodivou látku. My ultrazvuk v naší práci hodně využíváme jak k odstraňování vrásek, tak při modelaci těla a připravili jsme tedy hodně rozdílných přípravků, které jsou využívány i v estetické medicíně a na dalších, nejen kosmetických pracovištích.



TRENDY VE VÝROBĚ KOSMETIKY – TO BY BYLA ASI DLOUHÁ PŘEDNÁŠKA.

PŘESTO – NEPOHYBUJEME SE TAK TROCHU UŽ V SCIENCE FIKTION? A NEPOŽADUJEME OD KRÉMŮ, GELŮ, VODIČEK AŽ PŘÍLIŠ?

Víte, že základní funkcí kosmetiky není udělat vás krásnou, ale udržet vás v pohodě, zdravou, tedy v podstatě prevence? V dnešním světě, tolik za-



neřádným zplodinami látkové výměny, je prevence základem kosmetické péče. Je třeba pleť čistit, a to denně, aby zplodiny, které na pleť ulpí, nebránily základnímu poslání pokožky – bariérovému efektu, který pomáhá, aby fungovalo vodní hospodářství, do těla se nedostávaly mikroorganizmy, tělo bylo bráněno před ultrafialovým zářením. To je hlavním posláním kosmetiky – šetrně čistit a samozřejmě používat přípravky s ochranným účinkem. Ve dne je pokožku NUTNĚ chránit, teprve večer je možno pracovat na jejím vylepšení. Je to docela hluboká, ale pravdivá filozofie. Kdo myslí jen na efekt, špatně dělá!

VĚTŠINA ŽEN SE CHCE LÍBIT MUŽŮM, OSLŇOVAT I SKLÍZET ÚSPĚCHY, MOŽNÁ SE VÍCE ZDŮRAZŇUJE IDEÁL KRÁSY (CO TO JE?) NEŽ OSOBITOST KAŽDÉ BYTOSTI. JAKÝ NA TO MÁTE NÁZOR?

Vzhledem k tomu, že základním pudem lidského pokolení je rozmnožovací schopnost, která je podmíněna stavem hormonů, bude asi v prvních částech života převládat tato ideologie. Až člověk dospěje nejen fyzicky, ale i rozumově a dojde určité vyrovnanosti, osobitost bytosti dokáže ocenit a má jiná měřítká hodnot. Ale často k té rozumové dospělosti bohužel ani nedojde, ke škodě jedince i okolí. Ale to už je lidská přirozenost.

PODNIKATELKY A MANAŽERKY. NĚKDY MÁM POCIT, ŽE SE NA NĚ POHLÍŽÍ JAKO NA PERPETUM MOBILE V LIDSKÉ PODOBĚ. CO BYSTE DALA DO VÍNKU KAŽDÉ ŽENĚ, KTERÁ SE ROZHODNE JÍT SVÝM ZPŮSOBEM VÝJIMEČNOU CESTOU?

Musí si dobře rozmyslet, co dokáže pro realizaci svých představ obětovat. Není toho málo a musí obětovat často některou ze svých životních přestav, aby se třeba jen přiblížila svému cíli. Rozhodně představa, že žena stihne bez problémů rodinu i podnikání, je silně nadnesená a neodpovídá realitě. Ale jen málo lidí si v začátku uvědomí, co je čeká – rozhodně ne procházka růžovým sadem!

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Interiér pražské prodejny na Národní třídě

HOMEWORING NEBOLI PRÁCE Z DOMOVA PATŘÍ K AKTUÁLNÍM TRENDŮM POSLEDNÍ DOBY. FIRMÁM PŘINÁŠÍ ÚSPORU NÁKLADŮ, ZAMĚSTNANCŮM ZASE MOŽNOST SLADIT PROFESNÍ ŽIVOT S PÉČÍ O RODINU. DO ČESKA SE DOSTAL Z PROSTŘEDÍ NADNÁRODNÍCH KORPORACÍ, ALE STÁLE VĚTŠÍ POPULARITU SI ZÍSKÁVÁ I U MENŠÍCH TUZEMSKÝCH FIREM A ŽIVNOSTNÍKŮ. PODMÍNKOU PRO ÚSPĚŠNOU PRÁCI Z DOMOVA JE ALE DOBRÁ ZNALOST PRÁCE S POČÍTAČEM, KTEROU LZE ZÍSKAT NAPŘÍKLAD V PREZENČNÍCH I E-LEARNINGOVÝCH KURZECH POČÍTAČOVÉ ŠKOLY GOPAS.

ČESKÉ FIRMY

objevují výhody práce z domova

Homeworking vlastně z historického hlediska není nic nového. Naopak – zvyk docházet z domova někam za prací s sebou přinesla až průmyslová revoluce. Práce z domu, jak by se na první pohled mohlo zdát, není určena jenom pro malou skupinu zaměstnanců. Uplatňuje se v celé řadě kreativních a kancelářských profesí, od grafiků, programátorů, překladatelů a novinářů přes designéry a architekty až po manažery či obchodní zástupce, jejichž práce díky pokročilým technologiím přestává být vázaná na sídlo firmy. Žádné překážky této formě zaměstnávání neklade ani platná legislativa; § 317 zákoníku práce dokonce uvádí podmínky, za nichž lze práci provádět z domova.

Výhoda pro firmu i benefit pro zaměstnance

„Homeworking je velkou příležitostí pro všechny, kdo žijí dále od větších měst a dojíždění do zaměstnání je pro ně časově i finančně náročné. Výhody přináší i rodičům s malými dětmi nebo lidem, kteří dlouhodobě pečují o nemocného člena domácnosti. Také rozšiřuje možnosti uplatnění osobám s fyzickým hendikepem,“ vysvětlila psycholožka a firemní konzultantka Magdalena Čevelová. Pro firmy znamená tato forma práce především úsporu nákladů na kancelářské prostory a energie. Vytváří podmínky k flexibilnějšímu rozdělení pracovních úvazků a umožňuje zaměstnávat i pracovníky ze vzdálenějších regionů nebo v širší míře využívat služeb pracovníků se specifickou kvalifikací. „Práce z domu se rovněž stává zajímavým zaměstnaneckým benefitem, který pracovníky motivuje k lepším výkonům,“ dodala Magdalena Čevelová.

Znalosti a dovednosti jsou důležité

„Oproti Evropské unii jako celku, kde formou homeworkingu pracuje celých devět milionů lidí, je Česká republika teprve na začátku,“ zmínil lektor společnosti Gopas Kamil Juřík. „Důvodů je hned několik, ale tím nejdůležitějším je stále relativně nízká počítačová gramotnost. Práce z domova totiž není možná bez odpovídající znalosti počítačových a komunikačních technologií, které jsou nutné nejen pro samotnou práci, ale i ke komunikaci s kolegy a nadřízenými,“ vysvětlil. „Homeworking oproti klasické práci v kanceláři klade vyšší nároky také na zvládnání některých tzv. měkkých dovedností, k nimž patří zejména sebeřízení, schopnost zorganizovat si čas, komunikační dovednosti nebo umění říkat ne,“ připomněla Magdalena Čevelová. „Většinou ale jde o věci, které se formou tréninku nebo praxí dají naučit. Odměna v podobě pohodlnější a příjemnější práce s menším množstvím stresu určitě stojí za to,“ doplnila.

Počítač vlastní většina populace

Data Českého statistického úřadu prozrazují, jak si Česká republika stojí v otázce vybavenosti výpočetní technikou a počítačové gramotnosti. Na otázku: „Vlastníte ve své domácnosti počítač a připojení k internetu?“ odpovědělo kladně necelých 81 % dotázaných, což oproti podobnému výzkumu z roku 2005 představuje nárůst o 17 procentních bodů.



O počítačové kurzy je zájem

Ze získaných dat také vyplývá, že ne každý, kdo vlastní počítač, s ním také umí dobře zacházet. Na otázku: „Zvládáte práci s počítačem a na jaké úrovni?“ většina dotázaných (89 %, což v přepočtu představuje 45 % populace) odpověděla, že pouze pro svoji potřebu. Pod tím si lze představit například napsání dopisu, vytvoření tabulky či prohlížení fotografií z dovolené, případně hraní nějaké hry. Nejvyšší úroveň počítačové gramotnosti má podle výzkumu Středočeský kraj (42 % oslovených), na opačném pólu škály se nachází kraj Ústecký s 25 %.

Podle omnibusového šetření, které na objednávku společnosti Gopas realizovala firma IBRS, by absolvování nějakého počítačového kurzu uvítalo celých 44 % ekonomicky aktivních lidí. Procento přitom stoupá s dosaženým vzděláním, takže největší zájem mají vysokoškoláci, nejčastěji ve věkové skupině 30–39 let. U žen je zájem o kurzy práce s počítačem zhruba o 5 % vyšší než u mužů.



ORIGINÁLNÍ DÁREK

nejen pro obchodní partnery

SPOLEČNOST WINE4YOU, S. R. O., SE VE SPOLUPRÁCI S FIRMOU ČAJOVÝ KOMFORT - TEA-ART CATERER, ROZHODLA PRO SVÉ ZÁKAZNÍKY PŘIPRAVIT ORIGINÁLNÍ DÁRKOVÉ BALENÍ PRODUKTŮ. TO NABÍZÍ SPOJENÍ KVALITNÍCH KALIFORNSKÝCH VÍN ZNÁMÉHO REŽISÉRA FRANCISE FORDA COPPOLY, JEŽ NA DOMÁCÍM TRHU ZASTUPUJE SPOLEČNOST WINE4YOU, S. R. O., LUXUSNÍCH ORIENTÁLNÍCH ČAJŮ Z NABÍDKY ČAJOVÝ KOMFORT - TEA-ART CATERER A KVALITNÍ ČOKOLÁDY OD SPOLEČNOSTI FAIROVĚ, S. R. O. TA JE DOVOZCEM ZBOŽÍ ZE ZEMÍ TŘETÍHO SVĚTA. ZÁKAZNÍCI SI BUDOU MOCI VYBRAT CELKEM Z DESETI RŮZNĚ ZKOMBINOVANÝCH BALÍČKŮ.

Společnosti WINE4YOU, s. r. o., a Čajový komfort - Tea-art Caterer se rozhodly pro přípravu společných produktových balíčků, které jsou vhodné nejen jako vánoční dárek pro obchodní partnery, zákazníky a zaměstnance firem. Produkty dárkového balíčku jsou zkombinovány tak, aby byla zaručena jejich absolutní souhra a obdarovaný si je mohl s radostí vychutnat. Bílá vína svou chutí ladí převážně se zelenými čaji a těžší červená zase s tmavšími druhy čaje. „Prostřednictvím našeho speciálního balení chceme oslovit klienty, kteří svým obchodním partnerům, zaměstnancům apod. chtějí nabídnout originální dárek, jež snoubí dohromady kvalitu všech produktů – kvalitního vína, orientálního čaje a čokolády,“ uvedla Ing. Alice Brzobohatá, spoluzakladatelka společnosti WINE4YOU, s. r. o., a dodala: „Zákazníci si mohou vybrat z celkem deseti různých druhů balíčků, jejichž ceny začínají na 499,- Kč (bez DPH).“

WINE4YOU, s. r. o., v současnosti nabízí celkem 20 druhů bílých, červených a růžových kalifornských vín v 5 výrokových řadách. Všechna Coppolova vína se vyznačují kromě slavného jména také zajímavou ambaláží, poutavou historií vinařství a v neposlední řadě lahodnou chutí

z rukou francouzských enologů. Více informací o společnosti WINE4YOU, s. r. o., nabízených vínech a speciálním dárkovém balení najdete na www.wine4you.cz.

Společnost Čajový komfort - Tea-art Caterer je specialistou ve stylové přípravě vybraných čajových lístků a vytváření orientální atmosféry. Firma na zakázku zajišťuje čajové obřady a degustace, zprostředkovává umělce orientálních stylů na společenské akce a firemní večírky po celé České republice a organizuje školení pro restaurátory, hoteliéry a jednotlivce. Více informací o společnosti Čajový komfort - Tea-art Caterer naleznete na webových stránkách www.cajovokomfort.cz. (tz)



► Nepodceňujte vzdělávání

Miroslav Gregor pracuje jako konzultant personální agentury Ethic HR. „Povaha mé práce je taková, že velkou část jí mohu vykonávat z domova. Schůzky si sjednávám v jedné z našich kanceláří, ale jinak nebyl problém se s majitelem firmy domluvit, že pro něj budu pracovat doma,“ popsal. „Bez IT odborníka, kterého máte obvykle ve firmě po ruce, se občas v domácí kanceláři potýkáte s nečekanými problémy. Ostatně nutnost IT vzdělávání zdůrazňujeme všem, kterým naše agentura zprostředkovává práci. Vsadit na renomovanou vzdělávací instituci, jakou je například Gopas, je pak více než doporučeníhodné. Kurzy jsou důležitou investicí, proto je dobré dát pozor na to, komu peníze svěříte,“ poradil.

Miroslav Gregor pracoval deset let ve velké nadnárodní společnosti jako personální ředitel a po roce homeworkingu si domácí kancelář nemůže vynachválit. „S disciplínou problémy nemám a možnost nastavit si vlastní pracovní

tempo je příjemná. Inspirací je mi i moje manželka, která už z domova pracuje bezmála 10 let jako účetní. Chvilí to trvalo, než jsme si na sebe doma zvykli, ale teď už bychom neměnili,“ dodal Miroslav Gregor.

► Nebojte se počítače

„Většina firem si začíná uvědomovat, že péče o zaměstnance a rozšiřování jejich kvalifikace je tou nejlepší investicí,“ řekl Kamil Juřík z Gopasu. „Vybrat je možné z široké nabídky různých kurzů, které vás naučí nejenom Microsoft Office. V počítačové škole Gopas klientům poskytujeme přídavnou hodnotu v podobě zkušených lektorů a také možnosti studovat z domova formou e-learningových kurzů. Kurzy se snažíme vést zábavnou a interaktivní formou, aby si každý odnesl co nejvíce praktických dovedností a přestal se počítače bát,“ doplnil.

(tz)

ŠPIČKOVÍ SPECIALISTÉ

jsou dnes naší hlavní výhodou

BÝT V ČELE STÁTNÍ AGENTURY, K NÍŽ JSOU UPŘENY ZRAKY MNOHA ČESKÝCH I NADNÁRODNÍCH FIREM, URČITĚ NENÍ JEDNODUCHÉ. CZECHINVEST SE ZA DOBU SVÉHO PŮSOBNÍ STAL STŘEDEM POZORNOSTI CELÉHO PODNIKATELSKÉHO SPEKTRA, ZA TA LÉTA NABYL NA PRESTIŽI A PRO BUSINESS HODNĚ ZNAMENÁ. POPRVÉ V HISTORII STOJÍ NA ŠPICI MANAGEMENTU ŽENA – ALEXANDRA RUDYŠAROVÁ. GENERÁLNÍ ŘEDITELKA POVĚŘENÁ ŘÍZENÍM TÉTO INSTITUCE. NEPOTKALY JSME SE MNOHOKRÁT – PŘESTO JSEM SE VŽDY PTALA SAMA SEBE, JAK TO DĚLÁ, ŽE JE USMĚVAVÁ, VELMI VSTRÍCNÁ, A SE SMYSLEM PRO HUMOR. RÁDA SE POBAVÍ O TOM, JAK JDE ŽIVOT, CO NOVÉHO TAM ČI ONDE, JINÝMI SLOVY, UMÍ PEČLIVĚ NASLOUCHAT. JE VESELÁ, A TO JÍ OTEVÍRÁ VRÁTKA KOMUNIKACE. JEJÍ PŘEDNOSTÍ JE ROVNĚŽ PEČLIVÁ ARGUMENTACE:

CZECHINVEST SE STAL POJMEM, KTERÝ STOJÍ ZA MNOHA INVESTICEMI DO ČESKÉ EKONOMIKY. JAK PŘÍLIŠ JE DNES NAŠ STÁT POTŘEBUJE V POROVNÁNÍ S TÍM, JAKÁ BYLA SITUACE, DEJME TOMU, PŘED DESETI LETY?

Každá ekonomika potřebuje investice soustavně, to není otázka nějaké kampaně, kterou by stát lákal investory pouze dočasně. Je potřeba zachovat určitou kontinuitu. Příliv nových investic totiž znamená vznik nových pracovních míst, a to jak těch přímých, tak nepřímých u dodavatelů, kteří díky novým investicím získávají další zakázky. Investoři, kterým my pomáháme usadit se v České republice, se navíc v naprosté většině orientují na vývoz, takže pozitivně ovlivňují bilanci našeho zahraničního obchodu.



Alexandra Rudyšarová

Nové investice přinášejí nové technologie, nové systémy řízení a samozřejmě, jak jsem již naznačila, i nová pracovní místa. Na začátku devadesátých let zbyl po centrálních plánovacích průmysl, který závisel na neperspektivních oborech, a byly to právě zahraniční investice, kterým vděčíme za restrukturalizaci českého hospodářství a za nastartování ekonomického růstu.

Zkusme si udělat paralelu s Irskem. Na konci sedmdesátých let se země soustředila na lákání nových investic. Nejdříve přišly výrobní projekty, pak výzkum a vývoj nebo služby a dnes je Irsko jednou z nejsilnějších ekonomik Evropské unie. Česká republika je dnes na začátku, a snad už i v plném proudu, fáze dvě, kdy k nám plynou projekty pro výzkum a vývoj a služby.

A to je hlavní rozdíl oproti době před deseti lety. Zatímco tehdy mohlo Česko konkurovat hlavně levnou a bohatě dostupnou pracovní silou, dnes jsou naší hlavní výhodou špičkoví specialisté a jazykově dobře vybavení lidé schopní pracovat v moderních globálních společnostech.

Dokonalý obrázek poskytují naše statistiky – rok 1999 a pouze jediný projekt mířící do výzkumu a vývoje nebo do služeb a o devět let později, v letošním prvním pololetí, tvoří výroba už pouze jednu třetinu námi získaných investic. Zbýlé dvě třetiny, přesněji 80 projektů, jsou technologická centra nebo centra sdílených služeb.

DO KTERÉHO ODVĚTVÍ KROMĚ AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU PROUDÍ NEJVÍCE ZAHRANIČNÍCH FINANČNÍCH ZDROJŮ?

Především to už dnes nejsou jen zahraniční finanční zdroje. Poslední tři roky pochází nejvíc investic od českých podnikatelů. Kupříkladu letos jsme spolupracovali na 78 investicích z České republiky. Německé podniky, tradičně největší zahraniční investoři v ČR, jich připravily dvanáct.

Máte pravdu v tom, že automobilovému průmyslu se v Česku mimořádně daří. Letošní pololetní statistiky ovšem přinesly možná překvapivá čísla – nejvíc nových investic totiž zaměřilo do vývoje softwaru. Vzniká tak 16 programátorských center, zatímco nových dodavatelů do automobilového průmyslu se u nás za stejné období usadilo jen 13.

A proč právě software? Protože naši IT specialisté mají vynikající pověst. Například český software AVG patří na absolutní světovou špičku, Češi mají prsty i v softwarových řešeních společnosti SUN a mnohých dalších. Je to obor, který závisí na schopnostech lidí, ne na jejich množství. A pro naši ekonomiku je tím pádem ideální. ►

Alexandra Rudyšarová
při předávání ceny
v soutěži Investor roku



► **V CENTRU POZORNOSTI JE TAKÉ MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKÁNÍ – U VÁS SE ROZHODUJE O TOM, KTERÝ Z ŽADATELŮ O EVROPSKÉ PENÍZE JE SKUTEČNĚ DOSTANE. NETÍŽÍ VÁS NĚKDY OSOBNĚ TAKOVÁ ZODPOVĚDNOST?**

V tomto případě bych si netroufala hovořit o osobní zodpovědnosti. O příjemcích dotace ze strukturálních fondů Evropské unie se rozhoduje podle jasně definovaných kritérií. Výsledky proto nedokážu ovlivnit já ani jiní pracovníci CzechInvestu. Kritéria jsou nastavena tak, aby uspěly ty nejlepší projekty, a neúspěšným žadatelům, kteří na dotaci napoprvé nedosáhnou, nabízí většina z programů podpory druhou šanci ve formě opakujících se výzev, kam mohou své zdokonalené projekty znovu poslat. Myslím, že jsou tedy peníze rozdělovány spravedlivě, a proto není důvod nechat se svazovat tíhou zodpovědnosti.

NĚKTEŘÍ MAJITELÉ FIREM NA VÁS MUSÍ BÝT PĚKNĚ NAŠTVANÍ, KDYŽ NA DOTACI NEDOSÁHNOU...

Je možné, že mohou někteří neúspěšní žadatelé cítit jisté rozčarování, ale určitě to neberu osobně – a věřím, že to osobně neberou ani oni. Doufám, že se najde nemálo žadatelů, které neúspěch motivuje ke zlepšení jejich projektu, který může být úspěšný v později vyhlášených výzvách.

V ČELE CZECHINVESTU PŮSOBÍTE PŘES ROK – VZPOMENETE SI NA PRVNÍ DEN NA PŮDĚ AGENTURY?

Snad každý si uchová nějakou vzpomínku na první den v novém zaměstnání. Ani já v tomto nejsem výjimkou. Do CzechInvestu jsem přišla na pozici ředitelky divize investic a aplikovaného výzkumu v dubnu roku 2007 a už od první chvíle jsem měla možnost vnímat určitou hek-

tičnost, kterou práce ve vedení agentury přináší. A cítím ji i dnes z pozice generální ředitelky, pověřené řízením agentury CzechInvest.

AGENTURA TEHDY PROCHÁZELA BOUŘLIVOU REORGANIZACÍ. OVLIVNILO TO NĚJAK NAPŘÍKLAD ŘÍZENÍ, DELEGOVÁNÍ PRÁVOMOCÍ, ČASOVOU NÁROČNOST NĚKTERÝCH ÚKONŮ?

Neřekla bych, že organizačními a personálními změnami byla nějak narušena časová náročnost námi prováděných úkonů, rozhodně ne u činností, jako například vyplácení dotací z předchozího, dnes již dokončovaného evropského Operačního programu Průmysl a podnikání. Do CzechInvestu jsem navíc přišla v době spouštění nového evropského programu, Operačního programu Podnikání a inovace, což byla sama o sobě mimořádná událost, která vyžadovala nebývalé nasazení všech, kteří do ní byli nějakým způsobem zapojeni.

JAKÉ JSOU VLASTNĚ VAŠE PRACOVNÍ POVINNOSTI?

Můj pracovní den je složen z velkého množství rozličných činností, tak jak tomu bývá u každého šéfa organizace. Mým úkolem je řídit své nejbližší spolupracovníky a dohlížet na to, jak oni řídí ty své. Mimo jiné se podílím na vzniku různých strategických dokumentů a spolupracuji na přípravě finančního plánu. Chodím na jednání s důležitými potenciálními investory, protože ti dříve či později chtějí vidět nejen pracovníka odpovědného za jejich projekt, ale i šéfa agentury. Jezdím na slavnostní zahájení provozu investic, kterým CzechInvest pomáhal na světě. Odpovídám na dotazy novinářů, zúčastňuji se různých seminářů, veletrhů a podobných akcí na téma zahraničních investic, má přítomnost se také vyžaduje na soutěžích, o nejlepší investory roku nebo podnikatelské nemovitosti roku, které CzechInvest spoluorganizuje. Do toho si čas od času někdo potřebuje jen tak popovídat... ►

► A PODLE ČEHO SI STANOVUJETE PRIORITY? PODLE ČASOVÉ NEODKLADNOSTI, PODLE NEJNUTNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH SCHŮZEK, TERMÍNŮ PODNIKATELSKÝCH MISÍ?

Dalo by se říct, že všechny vámi nabízené možnosti jsou správné. Některé úkoly jsou neodkladné a je třeba je okamžitě splnit, jiné jsou naopak pevně naplánované, a proto s nimi musím v programu dlouhodobě počítat. A mezi tím je potřeba věnovat čas velkému množství činností, které sice nejsou naléhavé, ale je třeba je dříve nebo později vyřešit, jinak se naléhavými stanou. Obecně platí, že na té hektičnosti, o které jsem se tady už zmínila, se skoro nic nezměnilo.

HODNĚ JSTE POZNALA PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ – JAK BYSTE HO CHARAKTERIZOVALA?

Česká republika je dnes jednou z neúspěšnějších tranzitivních ekonomik světa. Hrajeme podle stejných pravidel, jako zbytek Evropské unie, nabízíme stejnou – ne-li větší – kvalitu. Dvacet let po pádu Železné opony se pravidelně umísťujeme mezi deseti investorsky nejatraktivnějšími zeměmi světa. To asi mluví za vše.

MYSLÍTE, ŽE MALÉ FIRMY A JEJICH MAJITELÉ MAJÍ K SEBEREALIZACI VÍCE PROSTORU NEŽ VE VELKÝCH KORPORACÍCH?

Toto opravdu nelze generalizovat, záleží na konkrétním případě. Jisté jsou firmy, kde majitelé pracují poklidným tempem, protože jim to, co firma vydělá, stačí na spokojený život, a nějakou seberealizaci v podstatě neřeší. Existují však i manažeři velkých společností, které jejich práce vrchovatě naplňuje, protože si prostor pro své nápady a nové záměry umí vytvořit. Obecně ale jistě platí, že když si někdo o novém projektu jakožto šéf společnosti rozhodne sám, je jeho pozice pružnější či jednodušší než ve velké firmě, kde každé rozhodnutí tohoto typu musí projít kolečkem posouzení na poradě vedení, případně představenstvem, nemluvě o představenstvech zahraničních. Velké korporace zkrátka nejsou a ani nemohou být tak pružné

jako dobře vedená malá firma, ale to není žádné velké tajemství. Na druhou stranu ale musím podotknout, že na určitý typ projektů ani dobře vedená malá firma nemůže dosáhnout. Problémy mohou nastat například při vyjednávání s bankami, pro které nemusí být malá firma dostatečnou zárukou návratnosti vypůjčených peněz. Z tohoto pohledu mají zase určitou výhodu velké firmy.

PODNIKAT – TO JE PŘECE JEN KAŽDODENNÍ RIZIKO, KTERÉ NE KAŽDÝ NAKONEC UNESE. KDYŽ BYSTE SAMA UVAŽOVALA O TOM, ŽE ZALOŽÍTE VLASTNÍ SPOLEČNOST, CO BYSTE ZVAŽOVALA PŘEDEVŠÍM?

Jestli podnikatelský záměr, do kterého se chci pustit, není jen chiméra; jestli nejsem svým plánem pohlcena natolik, že přehlížím zřejmá omezení a rizika. Myslím si, že každý zná ze svého okolí nějaký takový případ – příbuzná, která tolik chtěla cukrárnu, že si ji otevřela i přesto, že v jejím dvacetitisícovém městě byly už tři a sotva se uživila a podobně. Další důležité téma je, aby se člověk do podnikání pustil v oboru, o kterém něco ví, nebo ještě lépe, ví všechno. Případně se samozřejmě musíte obklopit lidmi, kteří vám s podnikem pomohou a nenechají vás dělat banální chyby. Konečně je důležité podnikat s někým, koho dobře znám, vím, co od něj mohu čekat. Historie je plná firem, které možná i leccos dokázaly, ale nepřežily pozdější neshody mezi svými společníky.

JEDNO VÝZNAMNÉ MĚŘÍTKO PRO JAKOUKOLI ČINNOST JE ČASOVÁ NÁROČNOST – MÁTE ČAS LISTOVAT MÓDNÍMI ČASOPISY, ZAJDETE OBČAS DO KINA NEBO S PŘÁTELI NA VEČEŘI?

Samozřejmě. Určitě se mnou budete souhlasit, když řeknu, že je velmi důležité najít si v tom každodenním shonu prostor i pro tyto příležitosti. Relaxace a správné využití volného času, ať už se jedná o návštěvu kina, nebo večer strávený ve společnosti přátel či nejbližších mi vždycky pomůže načerpat síly na další pracovní den.

otázky připravila Eva Brixi
foto: archiv CzechInvest

Společně předávají ceny (Alexandra Rudyšarová a ministr průmyslu a obchodu Martin Říman) vítěznému projektu v kategorii Vědeckotechnický park roku – na příčce nejvyšší stanul Vědeckotechnický park a centrum pro transfer technologií Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, cenu převzal kvestor univerzity Alexander Černý.



K RODINNÉMU ŠTĚSTÍ dojdete s Hypoúvěrem

TĚŠIT SE DOMŮ – POTŘEBA VĚTŠINY Z NÁS. VSTUPOVAT DO MÍST, KTERÝM SE ŘÍKÁ DOMOV. MILÉ PROSTŘEDÍ, KTERÉ NÁM DÁVA SPOUSTY ENERGIE, JE-LI UTVÁŘENO ALE SPOŇ TROCHU PODLE NAŠICH PŘEDSTAV. ÚTULNÝ BYT MŮŽE VZNIKOUT STEJNĚ TAK V PANELÁKU JAKO PROMYŠLENÉ BYDLENÍ V RODINNÉM DOMKU NA OKRAJI MĚSTA, SPL�의JÍCÍ NAŠE NÁROKY NA PROSTOR A HARMONII S PŘÍRODOU.

Kouzlo každodenního okamžiku, kdy se po perném pracovním dni vracíme domů, saháme na kliku a vstupujeme do království, kde jsme uplatnili naše sny, fantazii, radosti ze seberealizace a vynalézavosti, to vše nám dává úžasnou jistotu, bez které bychom jen těžko chodili po tomto světě. Ne vždy si to uvědomujeme, ale funguje to tak. A co více – když je doma uklizeno, prostředí hraje barvami, tu veselými, tu něžně tlumenými, květiny ve džbánu posilují vztah k zahradě a z kuchyně se line vůně večeře, asi to není tak vzácné, ale stojí za to právě tohle vnímat a brát si plnými doušky.

Záleží do velké míry na nás samotných, jak budeme při vytváření domova aktivní, kolik pékného z nás dáme ostatním členům rodiny, jak také půjdeme za svým cílem, jaké zázemí naši pohodě vybudujeme, ať už je to bydlení jako takové, nebo emoce, které mu dávají duši. K tomu nám dnes pomáhá množství finančních produktů, například poskytovaných stavebními spořitelny.

Od 1. září 2008 přišla Modrá pyramida s akční úrokovou sazbou Hypoúvěru, která znamená slevu 0,25 % p.a. Úroková sazba Hypoúvěru bez nutnosti počátečního vkladu je nyní za 4,59 % p.a. Sleva je poskytována u všech typů Hypoúvěrů a snižuje úrokovou sazbu o 0,15 % p.a. bez omezení, dalšího snížení o 0,1 % p.a. dosáhne klient tehdy, pokud si současně s žádostí o úvěr založí Modré konto nebo Modré konto Plus. Modré konto je zvýhodněný bankovní balíček služeb, který je určen pouze pro klienty Modré pyramidy. Ti mohou mít Modré konto nebo Modré konto Plus vedeno zdarma, pokud jejich měsíční očištěný kreditní obrat dosáhne minimálně 15 000 Kč a u Modrého konta Plus 25 000 Kč.

Při využití této akční nabídky získá klient velice zajímavou úrokovou sazbu, která patří na trhu financování bydlení k nejvýhodnějším. Akční úrokové sazby se vztahují na žádosti o úvěr podané v období od 1. září do 6. října 2008. Pro vyřízení je možné zvolit formu pohotovostního úvěru – mít

vše vyřízeno „dopředu“ a finanční prostředky připraveny pro rychlé jednání například při koupi nemovitosti.

Pro ty, kteří chtějí mít jistotu měsíčních splátek po celou dobu trvání úvěru, je zajímavý Hypoúvěr GARANT, který uvedla Modrá pyramida na trh po úspěšném Hypoúvěru a Hypoúvěru 100 letos na jaře. Jeho předností je garantovaná výše měsíčních splátek a splatnost 20 let (10 let překlenovací úvěr + 10 let přidělený úvěr). Hypoúvěr GARANT je možné čerpat s nulovou akontací až na sto procent ceny nemovitosti.

Za šest měsíců letošního roku poskytla Modrá pyramida hypoúvěry v objemu 4,6 mld. Kč a průměrná výše dosahuje 1,2 mil. Kč. Klienti nejčastěji čerpají hypoúvěr na koupi nebo na výstavbu bytu či rodinného domku, případně na modernizaci či rekonstrukci.

Při této příležitosti jsem se zeptala předsedy představenstva a ředitele Modré pyramidy André Légera:

JAKÁ VĚKOVÁ KATEGORIE MÁ O HYPOÚVĚR NEJVĚTŠÍ ZÁJEM?

Vzhledem k tomu, že jde o produkt určený nejširší veřejnosti, zejména rodinám, jsou našimi klienty převážně lidé ve věku 30 až 50 let. Hypoúvěr poskytujeme samozřejmě i starším žadatelům, pokud jsou finančně přiměřeně zajištěni a my máme záruku, že budou splácet bez potíží a zbytečného stresu.



André Léger

JAKÝ NEJVĚTŠÍ HYPOÚVĚR JSTE DOSUD POSKYTLI?

Potvrdil bych hodnotu nad šest milionů korun. Protože je však Hypoúvěr bez limitu, mohli bychom zájemci posloužit i vyšší částkou. Ostatně právě Modrá pyramida se od konkurence v oboru stavebního spoření liší tím, že sice uzavírá méně smluv, ale na poměrně vyšší částky.

DÁ SE TEDY PŘEDPOKLÁDAT, ŽE SE NYNÍ ZAMĚŘÍTE I NA POSKYTOVÁNÍ DROBNĚJŠÍCH ÚVĚRŮ?

Určitě ano. Jsme na to připraveni jak z hlediska technologií, tak k tomu důkladně školíme naše finanční poradce. Rádi bychom razantněji oslovili český trh nabídkou úvěrů kolem 300 000 korun. Vzrůstá totiž zájem o drobnější rekonstrukce jak bytů, tak rodinných domků, a my při tom můžeme dobře pomoci. Proč tedy nepřispět ke štěstí tam, kde je to možné?

připravila Eva Brixi ⇨

foto: archiv Modré pyramidy

ilustrační foto: Prosperita Madam Business

Modrá pyramida je dynamickou stavební spořitelnou, která se profiluje jako „banka pro rodinu“ a tomu odpovídá kvalita služeb i rozsah nabídky bankovních a pojišťovacích produktů. Ke 30. 6. 2008 dosáhly úspory klientů 63,8 mld. Kč a bilanční objem úvěrů 35,9 mld. Kč, celkem evidovala 850 509 smluv o stavebním spoření s cílovou částkou 218,8 mld. Kč. Za první pololetí poskytla Modrá pyramida 9146 úvěrů v objemu 5,7 mld. Kč, uzavřela 73 873 smluvy o stavebním spoření a 11 821 tzv. modrý produkt, z něhož jsou nejoblíbenější Modrá kreditní karta, Modré konto, ale i Modrá půjčka.



NEPŘÍTELE VZDĚLANOSTI

v internetu nevidím

NOVÝ ŠKOLNÍ ROK. CO VŠECHNO PRO ŽÁKY A STUDENTY ZNAMENÁ? JAK JEJ VIDÍ RODIČE, JAK UČITELÉ, JAK TŘEBA PRAŽSKÝ MAGISTRÁT? KAŽDÉ ZÁŘÍ JE NOVOU VSTUPNÍ BRANOU K ROZVOJI ČLOVĚKA A PŘÍLEŽITOSTÍ OBOHATIT NEJEN SÁM SEBE NOVÝMI POZNATKY, ALE ZAČÍT VSTŘEBÁVAT DALŠÍ ŠŤŮRU INFORMACÍ. JE TO VÝZNAMNÉ OBDOBÍ PRO KAŽDÉHO ČLOVĚKA – KONEC KONCŮ STARTUJE BUDOUČÍ ÚROVEŇ NÁRODA, POTENCIÁL CELKOVÉHO BOHATSTVÍ, OD MYŠLENKY AŽ PO VÝROBEK ČI SLUŽBU. NA TOTO TÉMA JSEM POLOŽILA NĚKOLIK OTÁZEK ING. MARIÍ KOUSALÍKOVÉ, NÁMĚSTKYNĚ PRIMÁTORA HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY:



Ing. Marie Kousalíková

MÁTE NA STAROST OBLAST VZDĚLÁVÁNÍ, ZÁBAVY. JSTE ZÁROVEŇ DÁMA, KTERÉ SLUŠÍ PŘÍVLÁSTEK MOUDRÁ. CO, PODLE VÁS, DNES LIDÉ CHTĚJÍ OD VZDĚLÁNÍ? CHTĚJÍ SE VŮBEC UČIT, ANEBO SPOLĚHAJÍ NA TO, ŽE VYHLEDÁVAČ NA MONITORU JIM SE VŠÍM PORADÍ?

Zřejmě bych potěšila ty skeptiky, kdybych si začala stěžovat, že dnešní generace se ve všem spoléhají na tzv. všemocnou moudrost internetu, kde vlastně jeden opisuje od druhého. Ale nečekejte ode mne nic podobného. Jistě, děje se tak, ale budme upřímní, vždy byli a budou lidé, kteří budou čerpat jen od druhých a nic sami nevymyslí a nevytvoří. A když se trochu důkladněji proberete internetovými stránkami, naopak zjistíte, kolik lidí má své vlastní stránky, kde neprezentují jen vlastní či všeobecné názory, ale i poznatky, bádání, svou tvorbu. Jsem sama až kolikrát překvapena, zdůrazňuji, že příjemně, když zjišťuji, kolik zajímavého na tomto elektronickém médiu najdu. Já osobně nevidím v internetu nepřítel vzdělanosti, ale naopak velkou studnici znalostí, které se tak dostanou k mnohem většímu okruhu lidí. Takže si zkrátka myslím, že po staletí je stejný poměr lidí, kteří se chtějí učit, poznávat a vymýšlet vůči lidem konzumujícím již vymyšlené. A ani internet na tom nic nezměnil a nezmění.



MNOZÍ PŘESTÁVAJÍ ČÍST A ZŮVODŇUJÍ TO NEDOSTATKEM ČASU. NEBO SE SPÍŠE NECHÁVAJÍ UNÁŠET JINÝM, MÉNĚ NÁROČNÝM TYPEM ROZPTÝLENÍ?

Nejsem si zcela jista, jestli dnes lidé méně čtou. Pochopitelně to nemůžeme tvrdit jen na základě vydaných knih každoročně v naší zemi – to číslo stále stoupá a dnes se v průměru objeví kolem 17 tisíc titulů ročně – že je všechny lidé koupí a přečtou. Ale knižní produkce, podobně jako jiné zboží, si na sebe musí vydělat. A ten, kdo za ni peníze utratí, jí jistě neuloží doma na dno skříně. Čtenáři dnes koupí desetitisíce knih od Michala Viewegha, čtou detektivky Dicka Francise, úspěch mají knihy Bary Nesvadbové, nemohu pominout ani populárního Harryho Pottera. A to hovořím jen o „bestsellerech“, o nichž je slyšet nejvíce. Mám spíše pocit, že nářek nad tím, že lidé nečtou, je dán setrvačností, kdy nám ještě z myslí nevymizely fronty před knihkupectvími za totality, kdy množství zajímavých titulů bylo minimální a existoval hlad po dobré knize. V tomto ohledu je, myslím, touha každého z nás, zcela naplněna. Pokud si najdu cestu do knihkupectví, jsem spíše zmatena tím, že nevím, co bych si měla přečíst dřív, a někdy bych si přála dožít se tisícovky, abych stihla přečíst alespoň setinu toho zajímavého, co na pultech a v regálech je.

JSME VŠAK PŘESYCENI INFORMACEMI, S CHUTÍ SI OD NICH ODPOČINEME. JAK TO ŘEŠÍTE VY OSOBNĚ?

Snažím se „utéct“ doma někam do klidného kouta a třeba si jen listovat v knize. Mám třeba ráda podzimní nedělní odpoledne, kdy se probírám i staršími vydáními, třeba Karla Čapka nebo publikacemi o Praze. Ač tady žiji velkou část svého života, zjišťuji, jak stále málo o ní vím. A to, co si přečtu, se pak, jak je to z časových důvodů možné, snažím objevit a vidět na vlastní oči.

ČTOU JEŠTĚ MAMINKY A BABIČKY MALÝM DĚTEM U NÁS POHÁDKY?

Průzkum jsem si nedělala. Leckdy maminkovské a babičkovské čtení a vyprávění určitě nahrazují cédéčka a filmy z kazet DVD. Od vlastních vnoučat však vím, že pohádkové knížky u nich doma jen na policích neležejí. I když se dokonale orientují v soudobé technice, až se nestačím divit, kouzlo vlastních představ, když jim máma čte dobrodružný příběh, je pro ně nenahraditelné.

VZDĚLANOST NAŠEHO NÁRODA BÝVALA CHLOUBOU PRO CELÝ SVĚT. CO DĚLÁ MAGISTRÁT PRO TO, ABY TOUHA PO VZDĚLÁNÍ V PRAZE ROSTLA?

Řeč se točí kolem knih. Zajděte se podívat do Městské ▶

DATUM 8. 8. 2008 SE STALO PRO SVOU MAGIČNOST NEJEN ZAHAJOVACÍM DNEM LETOŠNÍCH OLYMPIJSKÝCH HER, ALE TAKÉ SVATEBNÍM DNEM REKORDNÍHO POČTU PÁRŮ PO CELÉM SVĚTĚ. PŘESTOŽE SE NEJEDNÁ O LEVNOU ZÁLEŽITOST, TRENDEM STÁLE ZŮSTÁVAJÍ VELKÉ SVATBY PRO 100 AŽ 150 HOSTŮ. OBVYKLÁ SUMA NUTNÁ K POKRYTÍ TAKOVÉ UDÁLOSTI SE POHYBUJE V ROZMEZÍ 15–20 TISÍC EUR, V PŘEPOČTU TEDY 360 TISÍC AŽ PŮL MILIONU KORUN. V AUSTRÁLII ČI NĚKTERÝCH OBLASTECH SPOJENÝCH STÁTŮ VŠAK MŮŽE SVATBA V PŘEPOČTU STÁT AŽ 1,5 MILIONU KORUN. I ÚSPORNÍ LIDÉ VĚTŠINOU NECHTĚJÍ NA JEDNOM Z NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH DNÍ SVÉHO ŽIVOTA ŠETŘIT A JSOU OCHOTNI SI NA SVATBU PŮJČIT I NĚKOLIK SET TISÍC. UKÁZALA TO ANKETA SPOLEČNOSTI GE MONEY REALIZOVANÁ V ČERVENCI V 16 ZEMÍCH SVĚTA.

VELKÉ SVATBY I PŮJČKY

Příprava na vstup do manželství je v mnoha zemích podobná. Páry obvykle zvou přes 100 hostů. Náklady se v přepočtu pohybují v rozmezí od 360 tisíc do půl milionu korun. Levněji se svatby chystají převážně ve východní Evropě či jihovýchodní Asii. Například v Rumunsku či Chorvatsku je obvyklé, že svatba stojí „jen“ kolem 240 tisíc korun (tedy 10 tisíc eur). Nejnižší svatební náklady v Evropě přitom přiznávají v Polsku. Poláky průměrná svatba stojí méně než 200 tisíc korun (25 tisíc PLN). V Indii, Malajsii, Koreji či Číně se potom ceny svateb pohybují v přepočtu okolo 100 tisíc korun, ale v movitějších rodinách se i v těchto zemích mohou vyšplhat až na půl milionu korun.

„Anketou jsme chtěli zjistit, jak vypadají svatební trendy po celém světě. Ukázalo se, že se svatby napříč kontinenty moc neliší – ani v počtu zvaných hostů, ani podle průměrné ceny. Existují však výjimky. Svatba v Austrálii či USA může v přepočtu stát až 1,5 milionu korun! Je však nutno dodat, že například pro australské novomanžele tato částka představuje necelé čtyři průměrné platy,“ komentovala anketu Markéta Dvořáčková, tisková mluvčí GE Money.

Celosvětově se také rozšiřuje trend, kdy náklady na svatbu

společně hradí snoubenci se svými rodiči. Jen v několika zemích nese svatební náklady rodina pouze jednoho z novomanželů. Rodiny nevěst stále platí svatby v Indii, rodiny ženichů pak v Číně, Turecku či v tradičnějších částech Rumunska. V Albánii jsou oddělené hostiny pro rodiny ženicha a nevěsty a každá strana si platí svou část nákladů.

Z ankety společnosti GE Money také vyplynulo, že půjčky na svatební výdaje pomalu nacházejí v některých zemích své místo. Zadlužit jsou v takových případech ochotni především západoevropané a Američané. Ti si nejčastěji půjčují od rodiny a přátel. Ve východní Evropě, Číně, Indii, Turecku, ale třeba i Švédsku si lidé raději půjčí od banky. V těchto zemích také novomanželé často dostávají svatebním darem peníze, ze kterých jsou potom schopni půjčku splatit. Existují však státy, kde si novomanželé stále odmítají peníze na svatbu půjčit a raději uspořádají menší obřad, na který jim postačí vlastní úspory. Jedná se například o Německo, Koreu či Malajsii.

Anketa proběhla v Albánii, Belgii, Chorvatsku, Francii, Německu, Polsku, Rumunsku, Švédsku, Velké Británii, Austrálii, Číně, Indii, Koreji, Malajsii, Turecku a USA.

(tz)

- ▶ knihovny, nebo do kterékoli knihovny obvodní. Nemusíte násilně organizovat kampaně a vyzývat lidi, aby tam chodili. Oni si najdou do těchto zařízení cestu sami. Ostatně, Praha má snad nejhustší síť veřejných knihoven na světě. Praha se snaží vytvářet dostatečné materiální zázemí. Kdo znal knihovny před dvaceti lety a dnes, dá mi za pravdu, že je to, jak se říká „nebe a dudy“. Nabídka, profesionalita personálu, technické možnosti, to se výrazně změnilo.

PODPORUJÍ PRAŽŠTÍ RADNÍ NADANÉ STUDENTY?

Mohu hovořit o nejrůznějších grantech na podporu vzdělanosti, ale ráda bych se zmínila o jediném. Hlavní město Praha před nedávnem zřídilo Nadační fond Cesta ke vzdělání, jehož účelem je podpora zahraničních stáží nadaných studentů pražských středních škol a konzervatoří a podpora účasti nadaných žáků těchto škol na soutěžích, festivalech, přehlídkách či konfe-

rencích v zahraničí. Dá se říci, že ačkoliv mezinárodní spolupráce našich škol od roku 1989 značně zintenzivněla, stále existuje prostor pro její další prohlubování a Praha chce být v této iniciativě svým školám maximálně nápomocna.

JAKÉ JE UPLATNĚNÍ ABSOLVENTŮ ŠKOL HLAVNÍHO MĚSTA A JAKÁ JE JEJICH KVALITA?

Kvalita výuky ve školách v Praze je vysoká a uplatnění jejich absolventů, ať ze středních, nebo vysokých škol, je velmi dobré. Je to dáno i spoluprací těchto škol se zahraničními instituty, takže se získávání vědomostí neomezuje jen na domácí zdroje. O vysoké kvalitě svědčí třeba to, že o české vysoké školy je i nadále veliký zájem mezi studenty ze Slovenska. Jen bych ráda podotkla, že obdobně kvalitní školy a absolventy dnes najdete nejen v Praze. Abychom se netvářili, že Praha je jediná na světě.

otázky připravila Eva Brixl

20 Svět
08 reklamy

3. ročník prezentačního veletrhu firem z oblasti reklamy, marketingu a polygrafie



Omnis Olomouc, a.s., Kosmonautů 8, 772 11 Olomouc, tel.: 587 433 323, mobil: 608 968 159, hasalova@omnis.cz, www.omnis.cz

23. září 2008

Interhotel Voroněž

Brno

Úterý 9.00 - 17.00 hod.

A NOVĚ

30. září 2008

Hotel Diplomat

Praha

Úterý 9.00 - 17.00 hod.

ŠPATNÝ ZÁKON ničí družstvo nevidomých

LETOS MÁ VÝROBNÍ DRUŽSTVO NEVIDOMÝCH KARKO V ÚSTÍ NAD LABEM KULATÉ, 55. VÝROČÍ. OD SVÉHO ZALOŽENÍ V ROCE 1953 ÚSPĚŠNĚ POMÁHÁ HENDIKEPOVANÝM OSOBÁM UPLATNIT SE V ŽIVOTĚ. PŘESTO NEMAJÍ DRUŽSTEVNÍCI DŮVOD K VELKÉMU SLAVENÍ. DOPLÁČEJÍ NA NEDOKONALOU LEGISLATIVU, ZATÍMCO JINÍ NA NÍ DOKÁŽÍ PARAZITOVAT. OKOLO TĚCHTO PROBLÉMŮ SE TOČÍ ROZHOVOR S PŘEDSEDKYŇÍ PŘEDSTAVENSTVA VILMOU HUSPEKOVOU.

ZA PŮLSTOLETÍ ČINNOSTI ZAŽILO DRUŽSTVO LEPŠÍ I HORŠÍ ČASY. JAK SE MU ŽIJE V DNEŠNÍ DOBĚ REFORMEM, KTERÉ TVRDĚ DOLÉHAJÍ NA OSOBY SE ZDRAVOTNÍM POSTIŽENÍM?

Drastické snížení příspěvků pro zaměstnavatele zdravotně postižených osob, odůvodňované tím, že v krátké době z několika set milionů vzrostly požadavky na dvě a půl miliardy korun, žene poctivé zaměstnavatele do krachu. Nikdo nechce přiznat, že tento neúměrný nárůst příspěvků způsobil nedokonalý zákon, který toleruje nepoctivé zaměstnavatele. Schází mu sankce na ty, kteří ho zneužívají, a tak se není co divit, že nejsou prováděny kontroly. Proto noví zlatokopové vesele a bez postihu zneužívají možnosti, které jim zákon dává. Není divu, že invalidní spoluobčané, kterým je dobrá každá koruna, když jim někdo slíbí dva tisíce korun měsíčně, ochotně podepíší, že si značnou část jejich mzdy nechá jejich „zaměstnavatel“ třeba jako členský příspěvek.

I našemu družstvu se na základě novelizace zákona o zaměstnanosti snížily příspěvky pro letošní rok o 25 %. Při zaměstnávání 280 zdravotně postižených zaměstnanců se jedná o značnou finanční částku, kterou jen velice těžce nahrazujeme zvýšenou výrobou. Snažíme se omezovat provozní náklady, neprovádíme žádné větší opravy a ani prozatím neinvestujeme do nákupu nového strojního zařízení. Přesto naše družstvo pravděpodobně ke konci roku po několika letech úspěšného podnikání skončí v červených číslech.

DAŘÍ SE VÁM PLNIT HLAVNÍ POSLÁNÍ VÝROBNÍHO DRUŽSTVA – POSKYTOVAT PRACOVNÍ PŘÍLEŽITOSTI A ŽIVOTNÍ NÁPLŇ NEVIDOMÝM LIDEM?

Ano, od roku 1953 se našemu družstvu daří zajistit dostatek pracovních příležitostí nejen pro nevidomé zaměstnance, ale i pro ostatní jinak zdravotně postižené. V současné době zaměstnáváme z celkového počtu zdravotně postižených zaměstnanců 20% nevidomých spoluobčanů. Tak, jak se daří ve zdravotnictví léčit oční nemoci, tak nám se snižují počty zaměstnanců, kteří mají zrakové problémy. A to je dobře.

O DRUŽSTVU KARKO JE ZNÁMO, ŽE SE NIKDY NEZŘÍKALO SOCIÁLNÍ ODPOVĚDNOSTI A POSKYTOVALO SVÝM ZAMĚSTNANCŮM TAKÉ KVALITNÍ UBYTOVÁNÍ I SPORTOVNÍ VYŽITÍ. DOKÁŽE SI K TOMU VYTVOŘIT DOSTATEK PROSTŘEDKŮ A SPOLUPRACUJE V TOMTO



Vilma Huspeková

SMĚRU S MĚSTEM ÚSTÍ NAD LABEM A DALŠÍMI PARTNERY? JAK SE SHÁNĚJÍ PENÍZE PRO NEVIDOMÉ?

V našem družstvu poskytujeme ubytování 65 občanům. Nejsou to jen naši zaměstnanci, nebo bývalí zaměstnanci, ale jsou to i obyvatelé města Ústí nad Labem, kteří nemají možnost zajistit si své vlastní bydlení. Již několik let nám město Ústí nad Labem neposkytuje žádné finanční prostředky, které bychom mohli využít na provoz ubytovacího zařízení. Důvod, že jsme výrobní organizace. Na druhou stranu nevdává městu, že suplujeme jeho vlastní povinnost postarat se o své občany.

Pokud jsme žádali společnosti v Ústí nad Labem o sponzorský dar na ubytovací služby, většina z nich neodepsala nebo sdělila, že sponzorské dary dávají především na sportovní akce.

CO JSTE SE NAUČILA PŘI PRÁCI SE ZRAKOVĚ POSTIŽENÝMI A KDE JSOU JEJÍ NEJVĚTŠÍ SPECIFIKA? BYLA BYSTE JINÁ, KDYBYSTE ŘÍDILA „OBYČEJNÝ“ PODNIK?

Zrakově postižení zaměstnanci mají své některé přednosti. Hlavní z nich je, že si opravdu váží práce, kterou jsou schopni vzhledem ke svému hendikepu zvládnout.

Nedokážu přesně odpovědět, jak bych se chovala „ve zdravém“ podniku. Mám velké sociální citění a to je někdy i na škodu.

KAM BYSTE JEŠTĚ CHTĚLA KARKO DOVĚST, JAKÉ METY PŘED VÁMI STOJÍ?

V září máme volby do orgánů družstva. Kandiduji opět na předsedkyni představenstva. Takže tuto otázku by bylo lepší zodpovědět až po volbách, pokud budu i po nich předsedkyní představenstva. Pokud ano, ráda bych zpracovala spolu se svými kolegy podnikatelský projekt z oboru dřevovýroby. Jednalo by se o rozšíření stávající výroby ze dřeva, o přijetí i zdravých zaměstnanců, kteří by se podíleli na složitější výrobě; tím bychom získali více finančních prostředků na provoz našich chráněných dílen v Ústí nad Labem, v Děčíně a ve Mstišově u Teplic. Samozřejmostí by bylo také zpracování projektu, díky kterému bychom mohli využít i finanční prostředky z fondů Evropské unie.

ptal se Pavel Kačer

VOŇAVÝ RADOX

s novinkami

ROK 2008 JE PRO ZNAČKU RADOX ROKEM ZMĚN. PO INOVOVANÉ ŘADĚ SPRCHOVÝCH GELŮ A TEKUTÝCH MÝDEL PŘÍCHÁZÍ NA TRH ZBRUSU NOVÉ RADOX DEO-ANTIPERSPIRANT SPREJE A ROLL-ONY.

Po dvou letech prodeje roll-onů přichází Radox s relaunchem celé řady, čímž chce zaútočit na TOP pozice na trhu.

Nyní budou k dostání nové vůně deo-antiperspirantů, které vycházejí z nejoblíbenějších vůní sprchových gelů. Deo-antiperspirant spreje nabídnou celkem šest variant



(čtyři dámské, dvě pánské) a roll-ony navíc ještě jednu pánskou vůni, celkem sedm variant. Dostatečná velikost řady a nové atraktivní designy v perleťové barvě zajistí jejich nepřehlédnutelnost v prodejně.

Radox deo-antiperspiranty obsahují kvalitní bylinné a přírodní výtažky a mohou tak zajistit dokonalou péči a ochranu pokožky. Navíc neobsahují alkohol, jsou proto velice vhodné i pro citlivou pokožku. Vůně byly pečlivě vybrány tak, aby doplňovaly oblíbené sprchové gely Radox, ze kterých nové vůně vycházejí. Ihned po osprchování si mohou zákazníci dobit energii svým oblíbeným deo-antiperspirantem.

Na každém obalu deo-antiperspirantu naleznete ikonu bylinek a minerálů a ikonu 24h dry. Tyto dvě ikony zaručují kvalitní složení v kombinaci s jedinečnou ochranou proti pocení. (tz)

FEJETON

DÁMSKÉ KABELKY

Dříve jsem nosila kufřík. Někdy bylo těžké rozeznat, zda jde o zavazadlo spíše pro pány, nebo pro dámy, ale to mi nevadilo. Podstatné bylo, že se mi tam všechno pěkně vešlo a že jsem za každých okolností věděla, kam a pro co sáhnout. Jedna příhrádka, druhá i třetí, každá přísně vymezovala obsah – jaké desky se vejdou, kam diář, kde bude mobil, kde peněženka, parfém, kapesník. Kde mají být umístěny doklady, kde taštička s malováním, kde žvýkačky, kde vizitník, kde pouzdro s brýlemi. A spousta dalších věcí a věcíček, bez nichž se žena z domova nevdělá. Pravda, někdy se můj kufřík podobal naditému kufru, s nímž se člověk vypravuje, na severní pól než na obchodní jednání, anebo připomínal sekundu po vyloupení banky. Ani to mne však neodrazovalo od toho, abych do různých kufrů a kufříků investovala patřičné prostředky. Ba naopak. Pořád jsem zkoušela, jaký bude ten ideální... Pokud jde o barvu, tak nejvíce jich bylo černých a hnědých, objevil se také lahvově zelený a vínový, pak rudě červený. Ale to je tak asi vše.

Marně jsem pátrala po kufříku, který by prezentoval už na první pohled nejen praktičnost, ale také eleganci a trochu divokosti a touze po nápadu, které k podnikání patří. Marně jsem v prodejních pěla chvíli na paletu barev, s níž pracuje malíř, ne však již designér a výrobce dámských kufříků. Nejspíše tázky, zda by byl kufr v barvě oranžové, trávově zelené, žluté, bílé nebo aspoň tmavě modré setkal se u obslužného personálu s monotónními tělesnými pohyby spočívajícími v otáčení hlavy zleva doprava a zpět. Záhy jsem zjistila, že jsem prodavačkám vlastně prospěšná. Když jsem přidala přání mít k příslušné barvě kufříku také peněženku, rukavice a lodičky, už se nejen rozpačitě usmívaly, ale dokonce se smály, chechtaly a ryčely, až se za břicha popadaly. Co bych pro jejich zdraví neudělala, vidíte?

Špítala jsem nesměle – ani na zakázku by to nešlo zařídit? Víte, ráda si připlatím... Odkud jste spadla? Tázaly se, když nemohly vzpomenout na více, poté, co vyplývaly municí prvopalného řehotu. To začínaly být agresivní. Tady máte nespočet vzorů, to vám nestačí? Černá a hnědá se hodí ke všemu... Zнала jsem ta jejich doporučení a obehnané prostonárodní písně nazpaměť. Abych si dodala kuráže, opakovala jsem si to, co sama denně vštěpuji svým zaměstnancům: pro zákazníka vše, zákazníkovo přání... Jo, zákazník. Jenže já jsem vzbouřený zákazník! Já potřebuji dámský kufřík, protože se bez něj prostě neobejdu, chápete? A proč

bych jednou nemohla mít kufr třeba pruho vaný, podobnou peněženku, rukavičky a botky? Proč se mám bát barev? Čeho se ty firmy bojí? Cožpak jsou ženy, které potřebují ke své každodenní práci kufřík, konzervativní, našedlé a bez brínku? Ano, vím, riziko je riziko, a jistá míra osvědčeného nemůže škodit. Mohu si koupit tričko nebo brýle – ve všech barvách světa. Ručník stejně jako obal na květináč. Ale kufr?

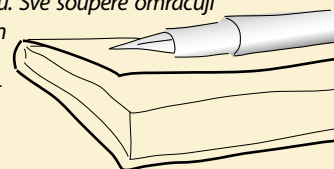
Rezignovala jsem. A budu více za dámu než za podnikatelku, rozhodla jsem se pevně ze zoufalství. Zakoupila jsem z přepes-tré nabídky kamenných obchodů i tržnic kabelku. Takovou, co hodně unese. Aby se do ní vešlo všechno z kufru. Radovala jsem se a koupila kabelku další – bílou a posléze ještě oranžovou. Ke každému oblečení jinou barvu. Jásala jsem. Náhdera! Jsem in a ještě stále jiná, ladím! Vznášela jsem se ve svých představách mladistvě vyhlížející dámy, která sama sebe dokázala přesvědčit, že jí to sluší. Po tolika letech změna!

Ale to netrvalo dlouho. První potíž začala na významné pracovní schůzce. Promiňte, víte, mám dnes novou kabelku, jaksí se v ní nemohu vyznat, je to jiný pořádek (bugr, vážené dámy, směs všeho a všude, žádný systém a řád!)... Jakmile se to opakovalo po třetí, varovný prst hrozil viditelně. Když jsem v kině zapomněla vypnout mobil a v kabelce to zvonicí zařízení nemohla na první hmat najít, cítila jsem se podvedená životem. Tak takhle to je s kabelkami! Co je to za zavazadlo, v němž se zmateně štrachám a nemá to konce?

A tos nevěděla? Otázala se mne přítelkyně, již jsem si postěžovala. Představ si, co se mi onedhy stalo, děla rozjívěně, aby mne utěšila. Zloděj mi kabelku ukradl s doklady, peněženkou, platebními kartami... Druhý den jsem ji našla na zahradě našeho rodinného domu s lístkem: až si tam uklidíš, dej vědět, v tom binci se ani já nevyznám...

Stala jsem se pokorným vyznavačem decetnosti černé a hnědé. Využívám polopánské kufříky, mám v nich nádherný pořádek. Dýchají mým milovaným parfémem a na obchodních jednáních mi dodávají sebejistotu. Své soupeře omračuji dokumenty, které vyjímám z příhrádek kufru s šarmem ženy, která ví, co chce: mít jasno.

Eva Brixi



V ZEMI TOMÁŠE BATI DNESKA ABYS POŘÁDNÉHO ŠEVCE POHLEDAL. ČEŠTÍ VÝROBCI OBUVI NEMAJÍ DOMA PROSTĚ NA RŮŽÍCH USTLÁNO. NA ROZDÍL OD ASIJSKÉ KONKURENCE VŠAK MOHOU VSADIT NA PŘEDNOSTI TRADIČNÍHO ŘEMESLA – NA ZRUČNOST A POCTIVOST. K TAKOVÝM PATŘÍ OBUVNICKÁ FIRMA MARIE BEDŘICHOVÉ, KTERÉ SE SPECIALIZUJE PŘEDEVŠÍM NA BOTY PRO DĚTI A DO DOMÁCNOSTI. JEJÍ PRODUKCI LZE CHARAKTERIZOVAT DVĚMA SUPERLATIVY – KVALITOU A ZDRAVOTNÍ BEZPEČNOSTÍ. PŘEDEVŠÍM O TOM JSME S MARIÍ BEDŘICHOVOU TENTOKRÁT HOVOŘILI.

PRO ČESKÉHO ZÁKAZNÍKA

boty od vyhlášeného domácího obuvníka

BLÍŽÍCÍ SE KONEC LETNÍCH PRÁZDIN MÁM SPOJENÝ S NÁKUPEM POTŘEB PRO DĚTI, PROTOŽE NOVÝ ŠKOLNÍ ROK MUSÍ ZAHÁJIT TAKÉ S NOVOU VÝBAVOU, OBLEČENÍM A OBUTÍM. JAK SE VAŠE STEJNOJMENNÁ FIRMA JAKO VÝROBCE DĚTSKÝCH BOT NA TOTO OBDOBÍ NACHYSTALA?

Toto období je pro nás hodně náročné, hlavně finančně a skladově. Protože na konci prázdnin se prodá trojnásobek naší běžné měsíční produkce. A na toto musíme být připraveni. Rodiče nakupují, až to děti potřebují, a všichni obchodníci, ač se to každý rok opakuje, vždy dohání nákup v době, kdy by měli prodávat, a od nás výrobců se čeká, že máme plné sklady a reagujeme tak, že včera bylo pozdě.

NAZNAČILA JSTE, ŽE SE BĚHEM ROKU POPTÁVKA DOST VÝRAZNĚ MĚNÍ. DOKÁŽETE VČAS, ČI DOKONCE V PŘEDSTIHU NA NI REAGOVAT?

To máte pravdu. Děti jdou do školy, školky a potřebují nové

Marie Bedřichová



bačkorky, cvičky, pytlíky; a toto je náš nosný program. Po dlouholetých zkušenostech se snažíme přizpůsobit výrobu poptávce. A ta je v každém ročním období jiná. Vzhledem k sortimentu výrobků, které máme, jsme schopni ale dost plynule fungovat. Leden, únor – pololetí – bačkorky se mění, březen, duben, květen – jarní botičky, sandálky, pantofle. Červen, červenec, srpen, září – školní obutí. Říjen, listopad, prosinec – teplé zimní a vánoční zboží. A tak pořád dokola.

SLEDUJETE TRENDY V OBUVI PRO NEJMENŠÍ? PŘÍCHÁZÍTE KAŽDOROČNĚ S NOVINKAMI V NABÍZENÉM SORTIMENTU, NEBO JSOU VAŠE VÝROBKOVÉ PORTOFOLIO, POUŽITÉ MATERIÁLY A TECHNOLOGIE VÍCEMÉNĚ NEMĚNNÉ?

Bez stále nových vzorů, trendů, barev a technologie to vůbec nejde. Dětská bačkúrka, botička, sandálek – vše potřebuje také inovaci, i když je to převážně jen v ozdůbkách, lemech, potisících a výšivkách, protože jinak se moc měnit nedají. A děti samozřejmě hledají barevnost. Materiály pro děti musejí splňovat testy zdravotní nezávadnosti. Jsou to materiály přírodní, bavlna, kůže. Velmi důležitá je pevná pata, dostatek místa v prstní části, protože nožička se vyvíjí a bez zdravého obouvání to nejde dobře.

NENÍ DIVU, ŽE JAKO NOSITELÉ ZNAČKY ČESKÁ KVALITA A ZDRAVOTNĚ NEZÁVADNÁ OBUV SE NA DOMÁCÍM TRHU SETKÁVÁTE S PŘÍZNIVOU ODEZVOU ZÁKAZNÍKŮ. OHLÍŽÍTE SE VŠAK I DO ZAHRAŇIČÍ NEBO SE VAŠE OBCHODNÍ POLITIKA NEZAMĚŘUJE NA EXPORT?

Samozřejmě se začínáme prosazovat i v zahraničí. Ale po tom, co jsem budovala firmu tady v Česku, tak chci, aby naše značka byla u nás co nejvíce preferována. Poptávka je čím dál větší a já věřím, že české boty budou mít převážně českého zákazníka. To je i naše moto.

PROZRADÍTE VAŠE PLÁNY DO BUDOUCNA?

Plány do budoucna jsou hodně jednoduché. Kvalitou a důvěrou českých spotřebitelů rozvíjet naše místo na trhu. Co nejvíce uspokojovat poptávku. Jak u nás doma, tak i v zahraničí, aby bylo vidět, že obuvnické řemeslo z Česka nezmizelo.

rozhovor připravil Pavel Kačer ☞

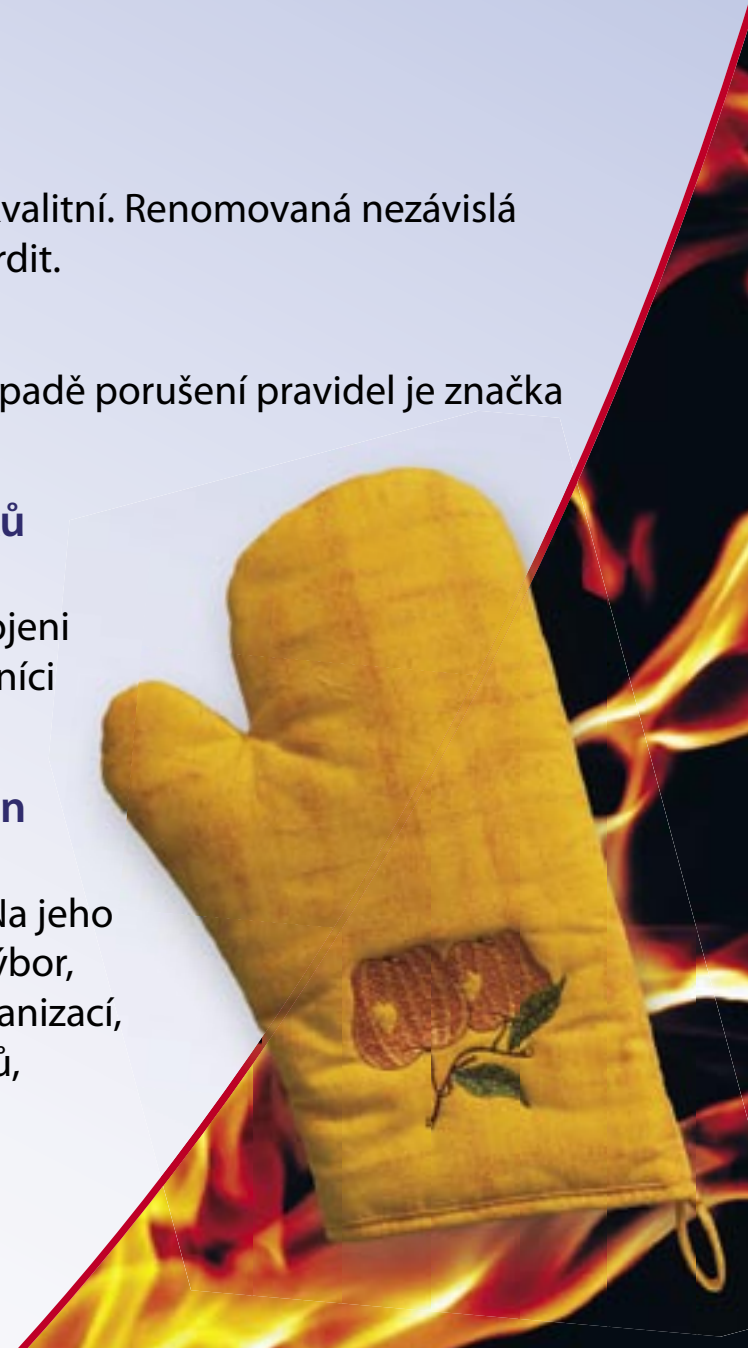


Víte, jak se **nespálit** při výběru zboží a služeb?

Vybírejte produkty označené logem Programu Česká kvalita. Získáte jistotu, že:

- **Výrobek (služba) je kvalitní**
- **Kvalitu ověřila nezávislá zkušebna**
Nestačí, že výrobce prohlásí produkt za kvalitní. Renomovaná nezávislá zkušebna musí jeho kvalitu ověřit a potvrdit.
- **Kvalita je průběžně kontrolována**
Dodržování kvality je kontrolováno. V případě porušení pravidel je značka odebrána.
- **Je ověřována spokojenost zákazníků s výrobkem či službou**
Zákazníci jsou dotazováni, jak jsou spokojeni s výrobkem či službou. Pokud jsou zákazníci nespokojeni, je značka odebrána.
- **Program Česká kvalita je garantován vládou České republiky**
Program byl přijat usnesením vlády ČR. Na jeho objektivitu a nestrannost dohlíží Řídící výbor, složený ze zástupců spotřebitelských organizací, Hospodářské komory ČR, státních orgánů, Rady kvality ČR.
- **Více informací najdete na:**

www.ceskakvalita.cz



ZNAČKY KVALITY PRO SPOTŘEBITELE



Mediaální partneři >>>



Radižurnál
ČESKÝ ROZHLAS 1

Prosperita

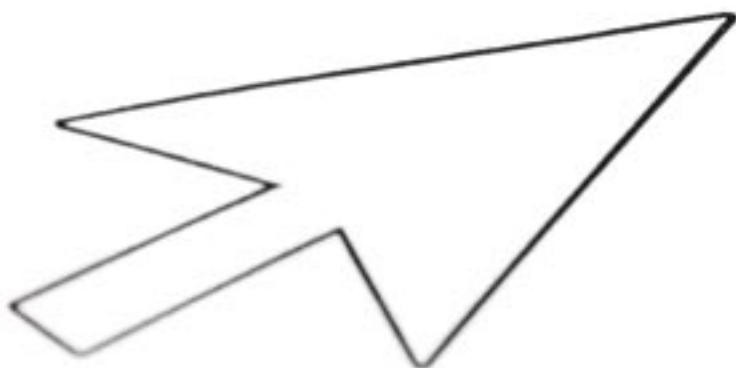
EURO FRMA

Podnikatel
Podnikatelský list pro Českou republiku



Dotkněte se reality

Internet a design



Váš webdesign

Vyrobíme webové stránky nejlépe vyhovující vašemu podnikání nebo činnosti. Našimi hlavními přednostmi jsou: kreativní design a rychlost samotné výroby i provádění aktualizací. Dbáme na precizní naprogramování, které mimo jiné zaručuje také rychlé načítání v prohlížečích.

Zabýváme se rovněž tvorbou interaktivních řešení. Do nových stránek například zabudujeme poptávkové a objednávkové formuláře nebo systém pro fungování newsletteru.

Kontaktujte nás kdykoli.

Poskytneme komplexní řešení, dovedeme vás k úspěšné prezentaci.

Poskytovatel RIX, s.r.o., Ocelářská 2274 /1, 190 00 Praha 9
Telefon: +420 606 615 609, fax: +420 284 689 063
info@prosperita.info, www.prosperita.info

