

P R O S P E R I T A

# Madam Business®

**Jana**  
**Erbová**

**Jsme optimisté,  
a to je naše síla**  
str. 1, 10–12

**rozhovor měsíce**  
**s Ing. Janou Erbovou,**  
**majitelkou společnosti**  
**AC-T servis, spol. s r.o.**

## Lístek do kapsy

Eva Brixí

Co víc si přát  
Než to  
Co mohu dát  
Co ochoten jsi přijímat  
Snad pohled sametově provinilý  
A posezení v mechu  
Aby nás žádní neviděli  
Když šeptáme  
Něco o tom  
Co ještě neznáme  
A co přijde potom

## S Bawag Leasing & Fleet vybavíte cukrárnu, kadeřnické studio i koupíte auto

Společnost Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., je zaměřena na financování podnikatelských subjektů (zejména formou operativního a finančního leasingu) a na všechny související služby. Svou činnost rozvíjí ve všech odvětvích hospodářství – financuje například solární elektrárny, vybavení lékařské ordinace, linky na bagety, kolový bagr nebo horizontální vyvrtávačky. Hodnota nově uzavřených leasingových smluv ve společnosti Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., v minulém roce přesáhla 35 milionů eur a proti roku 2009 vzrostla o 130 %. Společnost za minulý rok uzavřela 543 nových smluv, což znamená meziroční růst o 90 %, a jejich celkový počet dosáhl 1146.

V letošním roce hodlá pokračovat ve financování strojů, technologií, všech kategorií dopravní techniky a vybavení pro koncové podnikatelské subjekty. Pokračovat bude i financování a refinancování výroben energie z obnovitelných zdrojů. Společnost Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., byla založena v roce 2001. Je součástí Bawag P.S.K. Group, a to společně s jednou z největších retailových rakouských bank a strukturou leasingových společností. Rakouský Bawag P.S.K. Leasing existuje od roku 1979. Vlastní kapitál společnosti dosahuje téměř 65 mil. eur. Kromě Rakouska a České republiky působí leasingové společnosti Bawag P.S.K. také na Slovensku, v Maďarsku a Polsku. (tz)

# Počet firemních bankrotů kolísá

**V únoru 2011 bylo vyhlášeno 145 bankrotů podnikatelských subjektů, což je o 28 bankrotů méně než v lednu, avšak o 12 více než v únoru loňského roku. Dále bylo vyhlášeno 794 osobních bankrotů, což je ve srovnání s lednem o 61 bankrotů více, oproti únoru 2010 dokonce o 467 více. Vyplývá to z nejnovější analýzy, kterou poskytla společnost CCB – Czech Credit Bureau.**

## Bankroty podnikatelských subjektů – obchodní společnosti a fyzické osoby podnikatelé

Ve srovnání s lednem se u podnikatelských subjektů v únoru snížil počet bankrotů jak u obchodních společností (o 8 bankrotů), tak i u fyzických osob podnikatelů (o 20 bankrotů). Obchodní společnosti se na počtu zbankrotovaných podílely 67 %. V období leden až únor roku 2011 bylo vyhlášeno 318 bankrotů podnikatelských subjektů, což je o 53 bankrotů více než ve stejném období loňského roku. Návrhů na bankrot podnikatelských subjektů bylo v únoru podáno 511, což je o 123 více než v lednu 2011 a o 175 více než v únoru 2010. Letos v únoru bylo ve srovnání s lednem podáno více návrhů na bankrot. U obchodních společností to bylo o 104 návrhů více, u fyzických osob podnikatelů se počet návrhů zvýšil o 19.

## Bankroty podnikatelských subjektů v jednotlivých krajích

Nejvíce bankrotů bylo vyhlášeno u firem

se sídlem v Praze (58 bankrotů), dále v Moravskoslezském kraji (49 bankrotů) a v Ústeckém kraji (26 bankrotů). V Moravskoslezském kraji došlo i k nejvyššímu meziročnímu zvýšení, a to o 31 bankrotů. Vysoký meziroční přírůstek zaznamenal i kraj Plzeňský a Ústecký. Naopak počet bankrotů se meziročně snížil v Jihomoravském kraji (o 22 bankrotů), v kraji Vysočina (o 7 bankrotů) a v Praze (o 5 bankrotů).

## Bankroty obchodních společností v jednotlivých odvětvích

Z 202 bankrotů obchodních společností vyhlášených od ledna do února 2011 se největší počet týkal společností v odvětví Obchod (37 bankrotů), dále Stavebnictví (37 bankrotů) a Služby převážně pro podniky (21 bankrotů). Zatímco se počet bankrotů za dané období meziročně snížil u firem v odvětví Obchod (o 3 bankroty) a Služby převážně pro podniky (4 bankroty), u společností v odvětví Stavebnictví se počet

bankrotů meziročně zvýšil (o 6 bankrotů).

Ovšem nejvíce se meziročně počet bankrotů snížil v odvětví Textilní, oděvní a kožedělný průmysl (o 7 bankrotů).

„Počet prohlášených firemních bankrotů se sice v únoru 2011 snížil, avšak počet návrhů na firemní bankrot se naopak zvýšil. V případě osobních bankrotů dosáhl v únoru jejich počet, jak u prohlášených bankrotů, tak i u podaných návrhů, zatím nejvyšších hodnot od ledna 2008,“ řekla Věra Kameníčková, vedoucí analytického oddělení společnosti CCB – Czech Credit Bureau.

(tz)



# Ceny pojistného pro ženy pravděpodobně vzrostou

**S**oudní dvůr Evropské unie rozhodl, že nejpozději do 21. prosince 2012 musí být odstraněny rozdíly ve výši pojistného a pojistného plnění, které vyplývaly z využití pohlaví jako faktoru při jejich výpočtu. Směrnice 2004/113/ES stanovila členským státům povinnost, aby použití pohlaví jako faktoru při výpočtu výše pojistného v případě smluv uzavřených nejpozději po 21. prosinci 2007 nevedlo u mužů a žen k rozdílu ve výši pojistného a v pojistném plnění. Ponechala však v pravomoci členských států rozhodnout o povolení přiměřených rozdílů ve výši pojistného a pojistného plnění u jednotlivých pojištěnců, je-li pohlaví určujícím faktorem při hodnocení rizika založeném na příslušných a přesných pojistně-matematických a statistických údajích. Také v ČR byla zákonem stanovena výjimka, která pojistitelům rozlišování pohlaví umožňovala za předpokladu, že mohou doložit, že statistické údaje, ze kterých při výpočtech vycházejí, jsou spolehlivé, pravidelně aktualizované a veřejně dostupné. Únorový rozsudek Soudního dvora EU tuto výjimku zrušil. „Toto rozhodnutí může mít bohužel nepříznivý dopad na klienty,“ řekl Ing. Tomáš Síkora, výkonný ředitel ČAP, a dodal: „Pojistný trh tak možná

částečně přijde o svoji ‚pružnost‘ a konkurenceschopnost kvůli užšímu výběru produktů pro klienty.“

Adaptace na nový systém hodnocení rizika bude navíc znamenat další náklady, které v konečném důsledku povedou ke zvýšení cen produktů. Důvodem bude přehodnocení celkových strategií

společností v kontextu transformace pojistného, změna pojistných podmínek, marketingové náklady a další. Rozhodnutím Soudního dvora Evropské unie budou zasaženy zejména produkty důchodového a životního pojištění, u nichž se při výpočtu výše penzí zohledňuje průměrný věk dožití. Upravit se budou muset i produkty pojištění vozidel, u kterých se využívá pohlaví jako jedno ze segmentačních kritérií.

„Cena pojištění je nyní, díky výjimce, založena na spravedlivém procesu hodnocení rizik, které díky doložitelným statistickým podkladům nelze považovat za diskriminační,“ sdělil Tomáš Síkora a doplnil: „Rozhodnutí je v každém případě špatnou zprávou, a to i pro probíhající diskuze ohledně dalších antidiskriminačních opatření, především týkajících se věku.“

Konkrétní důsledky rozhodnutí Soudního dvora EU budou známy až po podrobném prozkoumání všech souvislostí.

(tz)



# U tichých vín nemusíte mlčet

**Víno je nápoj, kterým neurazíte. Lze ho podávat při jakékoli příležitosti. K přípitku na oslavě komorního rázu, během velkolepých setkání rodinných, slavnostních konferencí globálního významu, na recepcích a vernisážích, při křtu nového DVD, u příležitosti zahájení výstavby nemocnice nebo pro radost z nově získaného řidičáku.**

Příjemně se popíjí v zahradě mezi květinami, když si kamarádky potřebují v klidu popovídat, nebo jen tak pro osvěžení večer po každodenním spěchu, potřebujete-li přehodit v mozku výhybku a nemyslet už vůbec, ale vůbec na nic. Velikonoce jsou jednou z příležitostí, kdy víno nechybí snad v žádné domácnosti. Jaké sváteční doporučuje Ing. Pavel Pastorek, ředitel Templářských sklepů, vinařského družstva Čejkovice? Nejen o tom jsou následující řádky:

**Jaro letos přicházelo až příliš pozvolna, znamená to, že do přírody se lidem moc nechtělo a raději trávili volný čas v teple doma nebo například v příjemném prostředí restaurací a vináren? Podepsalo se počasí na nakupování a konzumaci vína?**

Možná vás překvapím – ani ne. Má to více důvodů, asi největší vliv na jednání zákazníků má celková ekonomická situace a ne příliš

optimistické vyhlídky pro tento rok, jako například „hrozba“ zdražení elektrické energie kvůli špatně nastaveným podmínkám dotací pro „sluneční elektrárny“, zvyšující se ceny pohonných hmot, diskuze o výši jednotné DPH, a tak bychom mohli pokračovat. Doufáme, že nadcházející Velikonoce probudí v lidech vyšší zájem o nejušlechtilější nápoj, jakým víno je.

**Nejvíce se tohoto ušlechtilého nápoje prodává před vánočními svátky, víno je také vděčným dárkem. Ale i doba Velikonoc povzbuzuje, jak jste připomenul, k přípitku. Jaká vína z vaší produkce se k těmto svátkům nejvíce hodí?**

Jako přípitek si většina z nás představuje sekt. Z naší nabídky je možné si vybrat, a to jak suchý sekt (brut) tak i demi – tento nabízíme bílý i rosé. Samozřejmě je zajímavá adjustáž u těchto sektů, opět se známým logem v podobě templářského kříže... V tichých vínech je širší výběr těch, která jsou vhodná pro sváteční přípitek a následně jako nepostradatelný doplněk sváteční tabule – například jemně kořenitý Tramin v pozdním sběru, vhodný ke kuřecím steakům nebo ovocitý Sauvignon, doporučený na závěr menu např. k tvarohovému koláči s ovocem, zapomenout nelze Rulandské šedé v kombinaci s vepřovou kotletou. Vyzrálá červená vína jsou vynikajícím partnerem masitých pokrmů, doporučil bych opět pozdní sběry, a to „sametové“ Rulandské modré (vynikne v kombinaci s jehněčím), Frankovku s nádechem sušených švestek a černého rybízu k vepřovému masu a ke krutým specialitám příjemně ovocný Modrý Portugal.

**Velikonoce jsou také o hojnosti v jídelníčku – doporučili byste zaměřit pozornost kuchařek na nějaké speciality, k jejichž přípravě je vhodné použít víno?**

Zde se přiznám, že tato „vyšší kuchařina“ není mojí doménou, i když si vybavuji nějaké úpravy masa s použitím vína. I u plotny to chce asi trochu vlastní fantazie... Mohl bych si hrát na znalce, ale s chutí to nechám raději na mistry oboru a budu se držet toho, čemu rozumím více.

**Vraťme se ještě k roku 2010 – na trh jste uvedli exkluzivní sérii vín a ještě k tomu magicky pojmenovanou Sanctus Victoria. Jaký má doposud úspěch?**

Vývoj prodeje vín této řady ukazuje, že



to byl krok správným směrem. I když se jedná o vybrané partie exkluzivních vín určených skutečně náročným zákazníkům, tak těmito byla výše uvedená řada vín přijata velmi kladně. Navíc jeden druh z této řady je zařazen do kolekce v Národním salonu vín. A to je pro nás velice dobrá vizitka.

**Zaznamenala jsem, že některá bílá vína z této řady velmi úspěšně mezi dámskou klientelou. Máte stejný poznatek?**

Ano, jedná se o vína s obsahem zbytkového cukru 20–30 gramů (polosladká vína), která jsou v harmonii s jemnými kyselinami a bohatými aromatickými látkami velmi oblíbenými mezi ženami. Naším sklepemistrům se podařilo udělat skutečně „vína šitá na míru“...

**A jak se ujmou vaše biovína? Dokážete odhadnout?**

Obchodování s bio potravinami je obecně v České republice teprve na začátku – ve srovnání s okolními státy. Takže náš vstup do tohoto segmentu je třeba vidět jako skutečný začátek. Ale myslím si, že je dobře, jsme-li připraveni naplnit požadavky tohoto – byť pomalu – rozvíjejícího se trhu. Ze sklizně ročníku 2010 máme opět připraveno ve zmíněné kvalitě BIO několik odrůd, vzhledem k pomalejšímu přírodnímu vývoji jejich zrání budeme moci tato vína nabízet až ve druhé polovině tohoto roku.

ptala se Eva Brixl



Ing. Pavel Pastorek





# O naší noblese

Bylo by asi od věci, kdyby se svět točil jen podle přání jednoho z nás. Bylo by asi pošetilé vyžadovat, aby byl každý příklad ctnosti. Ale myslím si, že by nám slušelo více nadhledu, více velkorysosti a více noblesy. Hlavně o ní přemýšlím stále častěji, když vidám kolem sebe tolik bezčasové zbytečnosti, hlouposti a naschválnů. Noblesu postrádám při mnoha situacích, v řadě příhod, přání i skutečností. Ona totiž vypovídá o tom, že máme duši, že přemýšlíme a že středem pozornosti nejsme my sami, ale vidíme i ty druhé, s nimiž cítíme, které radostně zdravíme a těšíme se z jejich přítomnosti. Zní to možná víc školácky, než bych si přála, ale poslední dobou se mne neomalenost a hrubost či neapné sliby o ničem v jakémkoli slova smyslu dotýkají více, než jsem si kdykoli dokázala připustit. Ne, nejsem zapšklá, byť stejně jako každý jsem stárnoucí. Nekáži a nevyzývám, byla bych pro smích. O to více děkuji za vaši rozvornost, jež ke mně přifřičí potrubní poštou snů a již mohu internetem poslat dál, kam oko nedohlédne...

vaše Eva Brixi



## Tip Grady

V praktické a čtivé publikaci se seznámíte se současnými pravidly obchodního a diplomatického protokolu a společenské etikety. V knize se dozvíte, jaké jsou nejčastější prohřešky a největší nedostatky, s nimiž je možno se v praxi setkat. Zjistíte, jak jednat se zahraničními partnery z vybraných zemí, od Argentiny až po Velkou Británii, na co si dát pozor a jak udělat dobrý dojem. V příloze najdete vzory protokolární a diplomatické korespondence, pravidla používání vizitek ve vybraných zemích a další užitečné informace.

response, pravidla používání vizitek ve vybraných zemích a další užitečné informace.



## Poroste úloha komunikace firem, institucí a veřejnosti?

► **Eva Vaněčková**  
**PR manager, dm drogerie markt s.r.o.**  
Komunikace vždy byla a v současné době také je nezbytnou součástí každé společnosti, která chce uspět na trhu a získat si srdce svých zákazníků. Její místo je tedy na denním pořádku, a její význam, troufám si říct, rozhodně nebude polevovat. Správná komunikace totiž společnosti přináší spokojené a loajální zákazníky i spolupracovníky.



## Co oceňujete na podnikatelkách a manažerkách?

► **Lukáš Pokrupa MBA**  
**obchodní ředitel a člen představenstva, CENTROPOL ENERGY**  
Ženy mají na působení podnikatelských subjektů velký vliv. Vynakládají obrovskou péči, aby dokázali mužskému pokolení, že jsou lepší. A skutečně se jim to daří, obvykle dosahují grandioznějších výsledků. Lépe se vyrovnávají se životními situacemi, spolehlivě pracují i ve stresu. To, že nabourávají kolorit mužství v managementu, je jen dobře. Ani výhradně mužský ani ženský kolektiv nefunguje optimálně.

## partneři www.madambusiness.cz

|                              |                             |                            |
|------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| <br>www.amway.cz             | <br>www.yourchance.cz       | <br>www.geniusmedia.cz     |
| <br>www.orea.cz              | <br>www.unicreditleasing.cz | <br>www.ngprague.cz        |
| <br>www.katerinareSORT.cz    | <br>www.kiamotors.cz        | <br>www.mafas.cz           |
| <br>www.credium.cz           | <br>www.lg.com              | <br>www.reginakosmetika.cz |
| <br>www.templarske-sklepy.cz | <br>www.bon-bon.cz          | <br>www.ladymoda.cz        |
| <br>www.zpmvcr.cz            | <br>www.modelpraha.cz       | <br>www.vox.cz             |
| <br>www.ab-cosmetics.com     | <br>www.economy-rating.cz   | <br>www.coop.cz            |
|                              |                             | <br>www.cetelem.cz         |

## Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 5, duben 2011

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9, pod vedením PhDr. Evy Brixi-Šimkové  
e-mail: brixiprosperita@prospecta.info, mobil: 602 618 008  
obchodní ředitel Martin Šimek, mobil: 606 615 609  
design: Věra Vinterová a Karel Švihel  
zlom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožnicková  
tisk: Moravská typografie, distribuce: 5P Agency, www.madambusiness.cz  
Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

## Informace do kabelky

### Balonek do žaludku

Mnoho lidí hledá způsob, jak účinně snížit hmotnost a zlepšit tak nejen svůj vzhled, ale i zdravotní stav. Jen málokdo však ví o zajímavé metodě, kterou je zavedení balonku do žaludku. BIB systém (BIB = BioEnterics® IntraGastric Balloon), tedy intragastrický (žaludeční) balonek je minimálně invazivní terapie, při které lékař gastrokopicky (přes jícen) zavede balonek do žaludku a naplní ho tekutinou. Tím se okamžitě sníží objem žaludku, a tedy i množství stravy, kterou pacient dokáže sníst. S touto velmi efektivní metodou mají v Asklepionu mnohaleté zkušenosti. Pacienti jsou schopni zhubnout během půl roku, kdy je balonek v žaludku zaveden, 20 až 30 kilogramů. Většina pacientů nebojuje s obezitou, ale „jen“ s nadváhou a potřebuje shodit 10–15 kilogramů. Teoreticky toho lze dosáhnout zvýšenou fyzickou aktivitou a sníženým příjmem potravy. Obojí je však v dnešní uspěchané době velmi náročné. Metoda balonku do žaludku je ideální pro ty, kteří jsou schopni si váhu udržet, jen ji nedokážou razantně snížit. Asklepion nabízí toto řešení jak ve svých vlastních klinikách v Karlových Varech a Mariánských Lázních, tak i v Praze, kde spolupracuje s Nemocnicí na Františku. (tz)

## Lady karta a výhody

Od 1. dubna 2011 si mohou české ženy pořídit u Komerční banky speciální kreditní kartu s názvem Lady karta. Je vydávána v rámci prestižní platformy MasterCard World s akceptační sítí po celém světě a je také zařazena do věrnostního programu MasterCard Elite. Tento věrnostní program představuje soubor služeb, odměn, slev a jiných výhod poskytovaných držitelům prémiových karet. K využití benefitů stačí držitelům zaplatit za nákupy v určitých značkových obchodech z oblasti módy, cestování, elektroniky, volného času, kosmetiky a spotřebního zboží. V současné chvíli je do programu MasterCard Elite zapojeno celkem 27 českých obchodníků. (tz)

# Rollery: Novinka v omlazení i léčbě rakoviny kůže

**Kůže chrání náš organizmus před škodlivými látkami z okolí. Dokáže však zabránit i průniku účinných látek z léků a kosmetických produktů. Převratné řešení v této oblasti přináší rollery – revoluce v dermatologii. Jejich účinnost jak v boji proti stárnutí pokožky, tak i v léčbě rakoviny, prokázal společný výzkum lékařů Asklepionu a Centra fotonické medicíny 1. LFUK a VFN Praha.**

„Zdaleka ne všechny účinné látky obsažené v krémech se do kůže dostanou v dostatečné koncentraci,“ uvedl MUDr. Jan Lippert, dermatolog Asklepionu. „Efektivním řešením jsou právě rollery,“ tak představil novou pomůcku v nabídce kliniky. Jedná se o válečky poseté hroty o různém průměru a délce. Rollery rotují po povrchu kůže a vytvářejí v ní drobné otvory, kterými účinné látky pronikají pod kůži. Ošetření však nezpůsobuje krvácení. Aby pacient necítil bolest, aplikuje se znečistlivující krém. Po přípravě pleti rollerem lze nanést potřebné sérum nebo jinou kompozici léčivých látek. Ty se okamžitě vsáknou a působí přímo tam, kde mají. Ošetření touto metodou není pouze povrchové. Má „anti-agingové“ účinky, bojuje

proti vráskám, zároveň ošetřuje akné, slouží k vybělení pleti a odstranění pigmentací nebo jizev. Podporuje i velmi potřebné zvýšení proteinů a peptidů v pokožce. Účinný průnik látek po použití rollerů prokázal ve světově unikátním výzkumu tým vedený MUDr. Janem Lippertem a doc. MUDr. Romanem Šmuclem, CSc. Výzkum se uskutečnil v Centru fotonické medicíny Univerzity Karlovy. „Průnik účinných látek do střední vrstvy kůže po použití rollerů jsme ověřili fluorescenční diagnostikou a přesně zdokumentovali. Koncentrace byla natolik vysoká, že umožnila léčit i určité typy rakoviny kůže. Podobná terapie se sice provádí i bez rollerů, ale na tyto typy nádorů zatím nebyla účinná,“ vysvětlil

průběh exkluzivního výzkumu dermatolog Jan Lippert. „Současná medicína nyní stojí před otázkou, které látky lze pomocí rollerů do kůže vpravit. Použití rollerů je velice jednoduchá, levná a přitom vysoce efektivní metoda, jejíž účinky teprve začínáme tušit. A to jak v kosmetologii, tak i v dalších odvětvích medicíny,“ dodal Roman Šmucel. Výsledky studie budou světové odborné veřejnosti poprvé představeny v dubnu 2011 na konferenci v Dallasu ve Spojených státech, kam byla práce pořadatelů kongresu zařazena. Účinek rollerů v anti-aging procedurách však mohou klienti kliniky Asklepion vyzkoušet již nyní. Specialisté z oddělení dermatologie a kosmetiky je zde používají k zvýšení efektivnosti různých ošetření pleti. (tz)

## Úsměvy jarní a letní módy

Koncem března se v prodejní galerii exkluzivních dámských oděvů a doplňků firmy LADY moda Zdeny Starnovské ve Vodičkově ulici 10 v Praze uskutečnila inspirativní akce pro ženy. Ve spolupráci s redakcí časopisu Prosperita a přílohy



**LADY MODA**  
Praha 1 - Vodičkova 10

Madam Business se v prostorách bývalé galerie U Rečických sešlo téměř osm desítek

stálých zákazníků LADY moda spolu s podnikatelkami a manažerkami z okruhu příznivkyň Prosperity Madam Business na přehlídce novinek luxusní konfekce BASLER a Gelco pro letošní jaro a léto. Módní show spojená s prodejem předváděných modelů a pestré palety doplňků byla jednou z řady akcí, které LADY moda letos pro své věrné zákaznice chystá. Úsměvavý tým prodejny však vítá všechny dámy, které mají chuť se se značkami BASLER a Gelco seznámit; krásné prostory ve Vodičkově ulici jsou otevřeny ve všední dny od 10 do 19 hodin a v sobotu od 10 do 15 hodin. (nov)

## Lépe odstraní barevné tetování a pigmentové skvrny

Klasické černé tetování se účinně odstraňuje už několik let. Barevného zčernání se však kůže zbavuje mnohem obtížněji. Díky revolučnímu kombinovanému rubínovému a Nd:YAG laseru Q-Plus však nyní dermatologové v Asklepionu efektivně odstraní i problematické barevné tetování. Jedinečnou výhodou tohoto přístroje je jeho schopnost emitovat tři vlnové délky záření (1064 nm, 532 nm a 694 nm). Díky této vlastnosti se liší od svých předchůdců, kde byla k dispozici jedna vlnová délka. „Odstranění tetování byla procedura poměrně zdlouhavá, kde se musel počet ošetření opakovat a rozložit v čase. S pomocí nového laseru lze dosáhnout kýženého výsledku rychleji a při menším počtu zákroků,“ vysvětlila MUDr. Kateřina Klauzová z oddělení dermatologie kliniky estetické medicíny Asklepion. Laser Q-Plus si poradí nejen s tetováním či permanentním make-upem, ale zbaví kůži i nezhoubných pigmentových skvrn. „Procedura může probíhat v lokálním znecitlivění po aplikaci speciálního krému. Po zákroku je nutné dodržovat rady lékaře a pokožku několik týdnů chránit před slunečními paprsky,“ dodala K. Klauzová. (tz)

# Spíše lidi vést než řídit

**Naši čtenáři se dobře pamatují na poslední článek s osobností Ing. Aleny Chalupové, která při kontrolách kvality proháněla tvrdé chlapy na stavbách. Jenže život se nezastaví a v současnosti už je jejím převažujícím pracovním prostředním firemní kancelář. Inženýrka Chalupová se však nezměnila, se stejnou odhodlaností a nasazením jako dříve v terénu dnes pracuje pro dobré jméno QUALIFORM, a.s., jako topmanažerka.**

**Když jsme spolu hovořili poprvé před téměř třemi lety, měla jste za sebou první zkušenosti ve funkci generální ředitelky QUALIFORM, a.s. Co se pro vás od té doby změnilo?**

Tři roky uběhly velmi rychle a byly naplněny nelehkou prací a vysokým nasazením. Jako generální ředitelka jsem se musela naučit mnoho nového. Úspěchy byly vyváženy neúspěchy a společnost se, podle mého názoru, posunula hodně vpřed. Osobně jsem velmi hrdá na všechno, co se v posledních letech podařilo. Získali jsme oprávnění Svazu zkušeben pro výstavbu posuzovat výrobky pro značku „Osvědčeno pro stavbu“, expandovali jsme na Slovensko, spolupracujeme na významných projektech v České republice, náš certifikační orgán rozšířil nabídku akreditovaných služeb o posuzování EMAS III. Navázali jsme spolupráci s Národním Programem Kvality ČR a výsledkem je v letošním roce už třetí ročník vzdělávací akce „Kvalita – předpoklad trvale udržitelného rozvoje.“ Významných milníků z mého pohledu je opravdu hodně, ale ze všeho nejdůležitější je, že jsme jako společnost rok od roku více etablovaní na trhu. Ráda bych také na tomto místě poděkovala všem, kteří se společně se mnou podílí na tom, kým dnes jsme.

**Musela jste v roli top manažerky ještě víc přitvrdit nebo změnit styl své práce? V rámci svého týmu máte také velmi silnou neformální autoritu, vidíte?**

Ano, musela jsem změnit styl činnosti. Technická práce je přesná, můžete se opřít o normy, technologické postupy, projekty, to v řízení lidí není úplně možné. Progres v mojí pozici logicky znamená více povinností v kanceláři, a tak se méně pohybuji na stavbách a v provozech. Přes tento trend jsem stále v kontaktu s lidmi ze stavebních firem, a tak si udržuji přehled napříč oborem. Jsem člověk, kterému asi nejvíce vyhovuje demokratický styl řízení. Mám sklon spíše lidi vést než řídit a více také delegovat pravomoci na svůj tým.



Ing. Alena Chalupová

V rámci strategie na tento a příští rok přesně vím, čeho chci dosáhnout a zaměřuji se na konkrétní cíle a jejich důsledné plnění. Jak jste zmínil, mám ve svém týmu skutečnou oporu odborníků, kteří jsou kompetentní pro práci, kterou dělají. Jsou opravdu „na svém místě“. V letošním roce se náš kolektiv rozrostl o pracovníky nového odboru obchodu a marketingu, ředitele odboru zkušebnictví a finanční manažerku a mě velice těší, že jsou to lidé zapálení pro práci, se „stejnou krevní skupinou“.

**Co je podle vašeho názoru pro firmu nyní nejdůležitější?**

Nejdůležitější je pochopit nezbytnost změny minulého přístupu, uvědomit si, že budoucnost můžeme sami vytvářet. Podle mého názoru je třeba více naslouchat zákazníkům, proaktivně přicházet s novými nápady a směry. Rozvíjet stávající partnerské vztahy s klíčovými obchodními partnery. V neposlední řadě zkvalitňovat řízení společnosti zlepšováním interních procesů, důsledným uplatňováním projektového řízení, anebo také aplikovat metody lean managementu. Za velmi důležité považuji dobře nastavit



- strategii společnosti a komunikovat ji se zaměstnanci tak, aby se každý z nich vědomě zapojil svým dílem do naplnění společných cílů.

**QUALIFORM, a.s., je pevně spojen s kvalitou a unikátností. Jak byste zhodnotila dosažené výsledky za uplynulé tři roky a kam úsilí bude směřovat do budoucna?**

Jak jsem se snažila již nastinit, významných milníků bylo opravdu hodně. Za „nejcennější“ považuji probíhající restrukturalizaci společnosti, inovaci jejího produktového portfolia, počátek expanze na zahraniční trhy. Posílení vnímání společnosti QUALIFORM, a.s., aktivním členstvím ve společnosti sdružující projektové manažery a společnosti sdružující koordinátory bezpečnosti staveb. Minulý měsíc jsme se stali signatářem Charty kvality ČR. Cílem pro tento a příští rok je zaměření se na unikátnost služeb s vysokou přidanou hodnotou pro zákazníka, orientace na projektové řízení, rozšíření segmentů působnosti i mimo stavebnictví. V brzké době změním vizuální styl společnosti, který bude v souladu s vizí společnosti, a to včetně změny loga. Naším střednědobým cílem je pak vytvoření nadnárodní společnosti.



**Vím, že ráda čtete. Pomáhá vám literatura i v profesních záležitostech?**  
Četba mi otevírá nové obzory a je pro mě nejen příjemným odpočinkem, ale pomáhá mi usadit myšlenky a vidět

věci v nových souvislostech a z jiného pohledu. Nechávám se tedy poučit a inspirovat. Mám ráda historickou literaturu a v poslední době hodně čtu i knihy týkající se managementu. Protože jsem typ člověka, který myslí na budoucnost, rozhodla jsem se také zvýšit své akademické vzdělání a před dvěma lety jsem zahájila studium MBA, Strategické řízení pro TOP manažery na B.I.B.S. Neexistuje žádný unikátní recept na úspěch, vše je o pozitivním přístupu, o soustavné a tvrdé práci a já chci jít ostatním příkladem.

**Kdybyste si mohla vybrat jedno přání, co byste chtěla, aby se splnilo?**

Mým hlavním úkolem pro příštích několik let je naplnit vizi společnosti.

Přála bych si, abych mohla účinně přispět svým dílem, v týmu složeném z mých kolegů, na formování budoucnosti pro QUALIFORM, a.s.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

## Nejlepšími řidiči jsou štíři

Dvanáct znamení zvěrokruhu provází lidské životy dlouhou dobu. V souvislosti s jejich vlivem na mysl člověka a stav věcí se někdy mluví o souhrnu náhod, jindy se zmiňuje ovlivňování charakteru, zdraví nebo vztahů. Ve statistikách České pojišťovny se v souvislosti s dopravními nehodami objevují všechna znamení. Některá více, jiná méně. Nicméně po prozkoumání pojistných událostí za loňský rok přináší ČP jasné sdělení – rozdíl mezi mistry bouraček Berany a nejlepšími řidiči Štíry činí téměř 30 %. Nejčastějšími viníky dopravních nehod jsou podle aktuálního zjištění České pojišťovny motoristé Berani, kteří v loňském roce způsobili o 12,4 % více škod, než je průměr u řidičů ostatních znamení. Lidé narození ve znamení Berana věří ve vlastní schopnosti, snaží se co nejrychleji dosáhnout cíle, který si stanovili, a často překračují meze. Jsou průbojní a ambiciózní, když se pro něco nadchnou, a chtějí by mít všechno hned. Možná právě tyto charakteristiky jsou příčinou vyšší četnosti nehod u Beranů. Ani řidiči a řidičky narození ve znamení Býka a Raka si však příliš oddechnout nemohou. Také pro ně dle statistik ČP dopravní nehoda rozhodně není výjimečnou situací. Naproti tomu nejméně často se u dopravního karambolu potkáte se Štíry. Způsobují o 14,2 % méně nehod, než je průměr ostatních

znamení. I v tomto případě existuje jistá provázanost se štířím charakterem. Štíři bývají všímaví, bystří, vše pozorně sledují a máloco jim unikne. Mívají silně vyvinutou intuici. Na první pohled se zdají být pasivní a nenápadní, ale uvnitř skrývají spoustu energie. Muži Štíři jsou vytrvalí, a pokud se pro něco rozhodnou, nevzdají to. Ženy působí jemně, ale jsou to silné a sebevědomé osobnosti. Štíři figurují v tomto srovnání nejen jako ti, kteří zavíní nejméně dopravních nehod, ale také se v nejmenší míře u nehod vyskytují jako poškození. S trochou nadsázky tak čísla České pojišťovny říkají: pokud chcete dojet bez nehody, posaďte za volant Štíra. Nebo Štělce či Kozoroha – právě oni doplňují trio nejméně bourajících znamení. Když se loni na silnicích střetla vozidla, v největším počtu případů šlo o kombinaci Beran (viník) a Rak (poškozený). Raci se obecně s ostatními znameními dostávají do křížku nejčastěji – ať už v roli bourajícího, nebo nabouraného. Raci mívají zasněný a sentimentální charakter. Jejich povaha tak může být příčinou toho, že na silnicích patří mezi „otloukánky“. Charakteristiku řidičů a jejich nehodovost podle znamení zvěrokruhu můžete brát s větší či menší rezervou. Jedno však platí určitě: dejte na silnici pozor a jezděte opatrně bez ohledu na to, v jakém znamení jste narození. (tz)

## Soutěž

**Milé čtenářky, ve spolupráci s prestižní jazykovou školou Channel Crossings jsme pro vás připravili soutěž, která prověří vaše znalosti angličtiny.**

*Channel Crossings*

Přečtěte si krátkou konverzaci a rozhodněte, která fráze je jejím nejhodnějším pokračováním!

A: It was very nice seeing you again, Helen.

B: Yes, I was happy to see you too.

A: Thanks. I look forward to seeing you in Madrid.

C: ...

**Konverzace bude pokračovat frází:**

a) Me too. See you!

b) I too. See you!

c) Me too. Seeing you!

Odpovědi zasílejte do konce dubna na adresu kacer@prosperita.info. Ze správných odpovědí vylosujeme jednoho vyherce velkého anglicko-českého slovníku.

**Užitečná fráze**

**look forward to = těšit se na**

I look forward to seeing you in Madrid. = SPRÁVNĚ

X

I look forward to see you in Madrid. = ŠPATNĚ

Po frázi "I look forward to" VŽDY následuje podstatné jméno nebo sloveso s koncovkou -ing.

**TIP CHC:**

Připravili jsme pro vás nový katalog jazykových kurzů v zahraničí. Neváhejte a objednejte si jej zdarma na [www.chc.cz/katalog](http://www.chc.cz/katalog).

# O duchu kavárenském až výletním

**Báječná výstava Pražské výletní restaurace, kterou uspořádalo Muzeum hlavního města Prahy a již můžete do 22. května navštívit v jeho budově v Praze na Florenci, si získala srdce všech, kteří se přišli podívat, ostatně i proto byla prodloužena. Má svůj ráz a jsou ti, kteří se sem dokonce vrátili několikrát. Zkrátka podařila se, a nejen proto, že má vypovídací hodnotu. Není však jen nostalgickou vzpomínkou pro pamětníky, ani postesknutím, jak bývalo kdysi krásně na světě. Je zdrojem poučení a inspirace i strůjcem příjemného rozpoložení mysli, shledá-li člověk, že předkové byli vynalézaví, bystří a měli vztah k hodnotám.**

K výletu do malého retra v duši se připojil známý pražský kavárník, majitel a provozovatel kavárny Café Louvre, pan Sylvio Spohr. Netají se tím, že Praha dávných časů má pro něj své kouzlo, a že je to doba, kterou obdivuje. Na realizaci nápadu Pražské výletní restaurace se podílí mimo jiné tím, že v prostorách muzea provozuje jako součást výstavy restauraci ve stylu výletním. A tak si zde můžete nejen odpočinout, ale pochutnat si na kafičku, osvěžit se pivem a dát si něco na zub.

## Proč jste šel do Projektu Pražské výletní restaurace?

Navazuje to na jednu již uskutečněnou výstavu Pražské kavárny, kde jsme měli tu čest se podílet. Díky tomu jsme se s vedením Muzea hlavního města Prahy poznali. Spolupráce mi přišla velice příjemná a byl jsem rád, že jsem Muzeum jako určitý subjekt mohl takto poznat. Jak fungují výstavy, jak se připravují, co všechno to obnáší. Od začátku jsem cítil, že jsou to správné věci, zajímavé aktivity, dobré myšlenky. Udělat něco, co patří k pražské gastronomii, podívat se do historie,



A tak vyhlíží restaurace v muzeu...

nezapomenout. V neposlední řadě je to i můj patriotizmus vůči Praze a pozitivní vztah ke starým věcem, k atmosféře dávné Prahy.

Mám dokonce jedno takové nesplnitelné přání – vyčlenit si jeden jediný den a poznat, jak se ve staré Praze skutečně žilo. Projít si ty staré kavárny a hospody, známa zákoutí, nejstarší uličky, ponořit se do koloritu tehdejší doby. A díky účasti na výstavě Pražské výletní restaurace jsem se k tomu tehdejšímu životnímu stylu mohl alespoň trochu přiblížit.

## Ostatně – chtěl byste vlastnit a provozovat nějakou výletní restauraci za Prahou?

Přirozeně že bych někdy rád podnikal ve svém vlastním objektu, to je asi to správné slovo, v centru hlavního města to půjde asi těžko, ale někde na kraji Prahy, za Prahou – proč ne? Možná by tak mohl vypadat podzim mého života. Nemusel bych mít otevřeno sedm dní v týdnu, ale třeba jen pět, jeden celý měsíc bych mohl mít zavřeno, abych si dopřál pořádnou dlouhou dovolenou...

## Jednu výletním restauracím blízko jste zřídil přímo a jen na čas v samotné budově Muzea hlavního města Prahy poblíž Florence – přineslo vám to další zkušenost?

Určitě to je pro mne nová zkušenost. Protože jsme udělali spíš zájezdní-výletní hostinec, kde jsme mohli zvolit k přípravě jiné suroviny i jiné výrobky, než například používáme v Café Louvre. Více odpovídají danému tématu: výletní restaurace. Nabízíme zde spíše pokrmy k pivu, jako je třeba škvarková pomazánka na černém chlebu, taliány, lahůdkové párky, guláš s chlebem, a kromě piva domácí limonády a tak...

**Vlastníte kavárnu Café Louvre v Praze na Národní třídě. Časem získala báječnou image, má svůj půvab, nabízí stále něco nového. Je tam pořád nabito, plno. V dnešní době je to skoro zázrak. A schůzky si tam dávají mladí i ti zkušení, dámy s dámami, novináři, majitelé firem, podnikatelky a manažerky...**

Aby se takový projekt měl k světu, chce to



Sylvio Spohr



čas a energii. Snažím se také vybírat si spolupracovníky, které práce baví, kteří zde vydrží delší dobu a získají k místu i službě zákazníkovi vztah. Kteří pochopí a vycítí, co český host požaduje a vyjdou mu vstříc. Primárním cílem není vydělávání peněz, ale je to právě ta plná kavárna. A pokud lidem dáte, co chtějí, a účtujete, kolik jsou ochotni zaplatit, tak nejenomže přijdou, ale budou se vracet. Bezpochyby jsme štamlokal, hosté k nám nechodí proto, že jdou náhodou kolem, ale proto, že je sem někdo přivede. Jsme metropolitní kavárna, kam opravdu chodí studentky, rodiny s dětmi i ženy a muži v důchodovém věku. Za těch 18 let pod mým vedením se kavárna stala dospělou, pravděpodobně v ní už i minimálně jedna generace zestárla. Každopádně jsem šťastný, že se hostům u nás líbí a jsem jim vděčný, pokud si k nám najdou cestu. Ti totiž dávají mé práci smysl.

### Ani v krizi vám hostů neubýlo. Jak je to možné?

Domnívám se, že došlo k jistému přesunu, možná jsme o část ne tolik situovaných zákazníků přišli, anebo ještě přijdeme, ale na druhé straně část těch movitějších, sociálně silnějších se k nám zase přesunula z restaurací dražších. To proto, že v mnoha firmách přišli v rámci úspor manažeři o své fondy, takže logicky začali vyhledávat k obchodním schůzkám místa, kde je to cenově únosnější. Místa, kde ocení poměr kvalita a cena, a kde mohou i ze své vlastní kapsy zaplatit výborné jídlo, které jejich peněženku nezničí. Rád přiznávám, že lidem u nás chutná. Určitě se nechlubím, když řeknu, že prodáváme za přijatelné ceny velmi dobré věci. A je z čeho si vybrat. Máme jídla na malý hlad, sezonní pokrmy, širokou nabídku tzv. velkých polévek, které někdy s pečivem jako oběd postačí. Naše každodenní polední nabídka představuje 5–6 pokrmů. Čtvrťky míváme sladkou českou specialitu. Můžete si objednat buchtičky se šodó, chutnou zemlbábu, podáváme i nudle s mákem...

### Návštěvníci si zvykli na vaši kávu, která opravdu voní a již podáváte tak, jak byly generace zvyklé. Je možné nabídku kávy výrazně inovovat? Třeba jen barvou šálku...

Vidíte, to je docela zajímavé, není to od věci, vnuka jste mi myšlenku. Podivuhodné však je, kolik Čechů stále požaduje kávu tzv. tureckou, připomíná to skutečnost, s jakou chutí se Češi urputně přejíždají masem a kolik vypijí piva. Jsem přející, každému co jeho jest, ale sledovat návyky a životosprávu je někdy vyloženě zarážející, zvláště při současné všeobecné informovanosti. Nej kvalitnější káva je malá, ale silná espresso, kdy se vylouhuje jen ty nejlepší a neškodné látky. Čím větší espresso pijete, tím horší. Je to jako když přelouhujete



čaj, ten se pak také nedá pít. Naši kávu nedoplňujeme mlékem, ale skutečnou smetanou, a připravujeme ji na vídeňský způsob. Následujeme tak vídeňské kavárny a jejich klasiku, která je, troufám si říci, opravdu nejlepší na světě. Když řeknete vídeňská káva, je to stále pojem. Zákazníkovi splníme, co si přeje, nezastírám však, že se snažíme i o jistou osvětu – pokud je zákazník ochoten naslouchat a nechat si ledacos vysvětlit, poradit si. Občas si pak dá raději to espresso místo turka. Každý však štěstí svého strůjcem a proti gustu žádný dišputát. Ale k vaší otázce – možná bychom mohli zkusit něco nového a třeba nad barvou šálků popřemýšlet. U kvality našich káv však zůstaneme.

### V jídelním lístku ctíte také zdravou výživu, zelenina v něm má významné místo. Dojde i na neobvyklé servírování ovoce? Třeba v létě?

Ano, hodně se koncentrujeme na zeleninová jídla. Mimo jiné proto, že 60 a někdy až 80 % zákazníků jsou ženy. A ty, jak známo, více dbají na zdravou výživu a k zelenině mají vřelejší vztah než muži. Ženy také častěji chodí do kaváren, máme tedy poměrně velký komunikační prostor.

Také jsme od začátku mého podnikání tady v Louvre, kdy to ještě nebylo trendy, servírovali bezmasá jídla, a v tom se snažíme zdokonalovat. Ovoce – na to nezapomínáme. Podáváme jako samozřejmost ovocný salát a podle sezonnosti ovocné dezerty. V naší aktuální nabídce je například pečená hruška s rybízovou omáčkou. Můžete si objednat borůvkový, jahodový koláč, švestkový nebo jablkový závin. Blíží se doba jahod – míváme jahodový lístek s nabídkou pěti jahodových jídel.

### V kavárně se kouří. Udržíte tuto možnost?

Síli poptávka po nekuřáckých objektech a této poptávce se budeme snažit vyhovět. Zrušit kouření, to je otázka čistě legislativní. Pokud bych kouření zakázal, už budu zákazníky vychovávat, k něčemu nutit, budu zasahovat do jejich rozhodování. A tím bych je omezoval, hledali by jiné místo, kde se budou svobodně rozhodovat, jestli si zapálí, či nikoli. Proč bych to dělal? Spíše se budeme snažit nalézt jistou vyváženost mezi kuřáckým a nekuřáckým prostorem. A až legislativa kouření zakáže, budeme to respektovat. Pokud to bude zákaz všude a pro všechny, bude to vyřešeno jednou provždy. Přibudou-li k tomu výjimky, bude se řada subjektů snažit do výjimek dostat a stejně se nic podstatného nevyřeší...

rozmlouvala Eva Brixí



Café Louvre vás zve...

# Jsmo optimisté, a to je naše síla

Ing. Janu Erbovou neznám dlouho, o to více ji ráda vídám. Charakterizuje ji totiž jedna báječná schopnost – rozdává energii, pohodu, dobrou náladu. Je plná nadšení, umí se radovat a nebojí se smát. Je jednou z českých podnikatelek, které nechybí odvahy ani zdravé sebevědomí, skromnost a houževnatost. Firma, kterou založila, se jmenuje AC-T servis, spol. s r.o., a sídlí v Praze 9 Horních Počernicích. Už jednou jsem zde za ní byla – rozhovor nám vyšel v prosincovém čísle Prosperity Madam Business. Následujícími řádky bychom na něj rády navázaly:

**Vaše společnost se probíjela k příjemnému výročí. Kam se myšlenkami vracíte, když vzpomínáte na začátky?**

Naše firma již slaví 10. narozeniny.

Výročí je příjemná věc, zvláště, když je za čím se ohlédnout.

Za námi je dlouhý kus cesty od úplných typicky českých začátků až po určité mezníky, které naše podnikání pomohly formovat. Jedním z takových prvků bylo mé vítězství v soutěži Ocenění českých podnikatelek v roce 2009 – kategorie malá společnost. Bylo to, nahlíženo očima ostatních, měřeno výsledky, číslu i filozofií, jisté vybočení ze stereotypu běžných, drobných úspěchů, byl to okamžik, kdy člověk začne přemýšlet trochu jinak. Najednou jsem se dokázala i já na naši firmu podívat zvenčí a pod širším úhlem než pohledem běžného dne.

A začátky? Skoro neuvěřitelné.

Byla jsem na mateřské dovolené a naše první kancelář byl dětský pokojíček.

A sklad, jak jinak, garáž. Prvními zaměstnanci na čtyřicetihodinový úvazek jsme se stali manžel a já. Když jsme už přestávali stačit, začali jsme přibírat první zaměstnance. Nechtěli jsme však, aby chodili pracovat k nám domů. Nezbyvalo, než pronajmout první prostory a větší sklad. Ale ani to už pak nepostačovalo. Rozhodovali jsme se, že pořídíme vlastní nemovitost. To byl velký zlom v naší historii. Když se uchýlíte do vlastního domu, je najednou podnikání o něčem jiném. Je to jiná odpovědnost, jiný přístup, jiné myšlenky, jiný tok peněz. Objekt jsme získali, je to místo, kde nyní firma sídlí, jenže už od začátku nám bylo jasné, že budeme muset investovat. Opravit střechu, vyměnit topení, zřídit sociální zázemí pro zaměstnance, vyměnit okna a tak dále... Na to, byť to není tak vzdálené, ráda vzpomínám. S manželem, s nímž podnikáme dohromady, nejsme hazardéři, přesto vím,



Ing. Jana Erbová

že každý z našich zásadnějších kroků byl určitým dobrodružstvím; a kde je psáno, že to vyjde? Ale takto jsme neuvažovali. Stáli jsme rovněma nahomou na zemi a věřili jsme. Jsme optimisté, a to je naše síla. Ráda vzpomínám také na naše „prvozávozy“. Tento výraz se skutečně používá. Znamená to připravit, označit a poprvé dodat zboží přesně podle přísných požadavků řetězců. Náš první velký závoz byl do OBI, do každé jejich prodejny. Celkem to bylo 30 vysokých palet klik. Museli jsme nejprve všechny vyložit, polepit štítky s EAN kódy a znovu zabalit. Neměli jsme žádnou techniku, žádné velké zkušenosti. Jen kamarády, kteří přišli na brigádu. A přálo nám počasí. Pracovali jsme celou sobotu venku na dvoře u původního skladu, kam bychom se bývali nevešli. Jídlo nám přivezla moje maminka, obědvali jsme na lavičce, byla legrace. Naše nadšení nemělo hranic. Jako dodavatel jsme obstáli. Podobné to bylo se závozem do Baumaxu, kam jsme měli dodat větrací mřížky. Prostě dnes už nostalgii, ale krásná.

**Podstatné je nevytvářet domněnky. Není důvod se trápit, když není čím.**

**Určitě je tajemstvím další podnikatelský sen...**

V tomto směru

překvapení nemám.

Možná však, jak se to vezme, jeden sen by tu přece jen byl, i když zatím ne tak aktuální. Ráda bych se dopracovala k tomu, aby děti časem převzaly firmu, synovi je sice zatím jen 20 let, dceři teprve jedenáct, je to příliš brzy na takové rozhodování, ale vím, že bychom jim předali určitou hodnotu a jistotu, na níž by se dalo stavět. Syn dělá grafickou školu, zdánlivě jde jinou cestou, ale nikdy nevíte, v jakém bodě se které dráhy protnou. Takže...

Dcera prochází základním

vzděláním, ale ve firmě je zase jako doma. Patří sem. Tak snad ji osud nezavane úplně jinam. Z běžných, i když trochu nadčasových úkolů – čeká nás vydání nového katalogu našeho zboží, přístavba nové prodejny. Podotýkám, že stále fungujeme jako velkoobchod, ale i v tomto pojetí máme naši činnost jak obohacovat, do detailů propracovávat. Chceme se v našem oboru stále vylepšovat, rozšiřovat sortiment a nabízet novinky. Prostor na trhu je stále.

**Ono se řekne klika, kování, zámky – vlastně samozřejmost sama. Na ní jste však vybudovali celý marketing, z možnosti jste udělali příležitost a ukázali, jak důležitý je nápad. Rozumím tomu správně?**

Mám někdy pocit, že mě řada lidí vidí, jak si sedím a přemýšlím, jak bych podnikala. Jenže tak to nebylo. Můj manžel i já jsme poměrně dosti samostatně smýšlející jedinci a pracujeme rovněž hodně samostatně. Přesto nám společné podnikání velmi vyhovuje. Síla společné myšlenky spočívala v chuti obou si



► to zkusit, byla v tom i touha vyhrávat, něco vybudovat. Než jsme se do obchodu vrhli, byli jsme však oba zaměstnaní, i když já, jak jsem již podotkla, vlastně na mateřské dovolené. Naskytla se příležitost, kterou jsme se rozhodli chytit „za pačesy“ a využít. Jedna německá obchodní firma v Brně, která provozovala pátým rokem svou dceřinou společnost, se rozhodla dále již nepokračovat. Získali jsme možnost mít jejich výhradní zastoupení pro ČR s tím, že to bude „na vlastní triko“. Vidina, že si budeme dělat věci po svém, tak, aby to byl schopen český trh akceptovat byla velmi lákavá. Byli jsme přesvědčeni, že určitou praxi lze natolik přizpůsobit domácímu prostředí, že se takový krok vyplatí, že prorazíme, pokud budeme mít prostor řídit se vlastními nápady a názory. Určité obavy jsem samozřejmě měla. Ptala jsem se manžela: Koupí někdo tolik klik, aby nás to uživilo? Manžel s naprostou přesvědčivostí odvětil: Určitě. Já na to: Pak už ale nebudu chtít být nikdy zaměstnaná. Plácli jsme si, že to tedy zkusíme. Šli jsme do toho s odvahou. O rizicích jsme věděli, ale touha začít pracovat po svém byla silnější. Tehdy nám stačil staříčkový počítač a pracovní síla nás dvou. Je fakt, že jsme spláceli hypotéku, měli dvě malé děti, věděli jsme, že bez stálého příjmu zůstat nemůžeme. Měli jsme i velké štěstí. A věděli jsme, že stoupat k úspěchu musíme po malých krůčcích, nezadlužit se, ale stavět na tom, co vyděláme, i když úvěry potom přišly také. No a až jsme přestali stačit sami, museli jsme přibrat paní do kanceláře, aby se každý, kdo potřeboval jakoukoli informaci, vždy dovolal. Dávali jsme tím od začátku jasně najevo, že jsme důvěryhodná firma, která si váží zákazníků a pracuje pro ně. Pak jsme potřebovali skladníka, obchodního zástupce... I když některé profese děláme sami stále. Nemáme například účetní, to zvládám sama. Někdy třeba přijdu z nějaké společenské události, a místo domů, zamířím do firmy, abych dokončila to, co nesnese odkladu. Další zaměstnance jsme vždy přijímali až

tehdy, až jsme věděli, že jsme si na něj už vydělali, že na něj zkrátka máme peníze. Nestydím se prozradit, že jsme s manželem dělali za tři, jen abychom dosáhli cíle – aby se podařilo, co jsme si předsevzali. Samozřejmě jsme také chybovali. Ale dokázali jsme vždy chybu přiznat, poučit se a napravit ji co nejdříve. Reklamacím se firma nevyhne. Snaží se je však vyřizovat okamžitě, na nic nečekat, protože ani na stavbě na vás nemůže nikdo čekat, zákazník vyžaduje dodržování termínů a kvůli kování přece neuvedeme dodavatele do problémů. Nejsme v oboru jediní, ale prosadili jsme se velmi dobře, patrně i pro náš servis, velké skladové zásoby a korektnost v jednání. Držíme slovo a na to si naši odběratelé zvykli. Je to jedna z konkurenčních výhod, na níž se dají stavět další obchodní jednání a z čehož plynou zakázky. Našími stálými zákazníky jsou firmy 5–8 let, a to přece jen těší. Vědí, že nejsme jen dodavatel, ale především partner.

**Váš sortiment je bohatší, než jsem vyjmenovala. Nabízíte třeba krbové nářadí a určité zboží lze pojmout i jako dárek. Nač jsem zapomněla?**

Na 85 procent našeho sortimentu tvoří dveřní kování. Když máme dveřní kování, proč nemít další prvky, jako jsou kukátka do dveří, madla, zarážky, piktogramy, stavěče, zavírače, klepadla, prostě doplňky ke dveřím? Proč nenavýknout odběratele, že to všechno u nás dostanou? Silně zastoupeny jsou nejrozličnější typy větracích mřížek do dveří i k jinému použití. Začali jsme s hliníkovými, ale dnes máme i plastové nebo dřevěné.



Manželé Erbovi se na sebe mračit asi nedokáží

Dobře se prodává krbové nářadí, které nabízíme ve velmi širokém výběru – od těch z kovaného železa, přes nerezové po moderní kombinované se sklem, různé koše na dřevo, podpalovače, vysavače popela atd. Tento druh zboží hodně pomáhá navýšit obrát kolem Vánoc, překonat zimu. Krbové nářadí kupují poslední dobou zákazníci jako dárek. Také jsou už známé naše dárkové poukázky nebo kuponky na slevu, jež bývají součástí inzerátů...

**Firma sídlí v Praze v Horních Počernicích, máte pěkně vybavenou vzorkovnu a prodejnu, která k nákupu vyloženě inspiruje. Zdá se mi, že tam rozdáváte i dobrou náladu. Čím to?**

Prodejna! Už mám v plánu, jak ji předěláme! Když jsme získali tuto nemovitost, byla opravdu v zoufalém stavu. S postupným vylepšováním přišla řada i na zřízení prodejny. Přesto, že fungujeme jako velkosklad a velkoobchod, vždy jsme věděli, že prodejnu k naší nabídce budeme potřebovat a vždy jsme ji chtěli. Je to sice doplňková aktivita, ale vyplatila se. Firmy i občané o ní vědí, není problém sem přijít a osahat si, vyzkoušet, oč mají zájem. Lze se zde inspirovat, poradit se. Původně jsme chtěli mít velkou prodejnu, ale s příchodem krize jsme museli usměrnit i naše představy a krotit tehdejší sny. Protože však máme ještě stále platné stavební povolení a krize snad už je aspoň trochu na ústupu, rádi bychom využili tohoto období a znovu se vrhli do dalších stavebních úprav. S tím bude souviset i zvětšení plochy a ještě lepší uspořádání naší prodejny – vzorkovny. Nad ní vyrostou další tři kanceláře, zase se to tady trochu změní. Do měsíce kopeme!

A něco málo k té dobré náladě – snažíme se ji šířit od začátku. Vždyť ve firmě trávíme více času než doma. Také se držíme vyzkoušeného: všechno se dá vyřešit, každý problém se dá zvládnout. I nedorozumění, nepříjemnosti. Jde pak spíše o to, jaký postoj k problému zaujmete. Snažím se řešit vše vstřícně,





► aby to mělo pozitivní náboj a dopracovali jsme se všichni správného výsledku. Osvědčilo se to nejen s obchodními partnery, ale i se zaměstnanci – i z pouhého slovíčka může mít někdy člověk pocit křivdy, něco si špatně vyloží, přitom podstata je zcela jiná. Pak jde jen o to si vše vyříkat, vysvětlit. Boří se tím ledu v komunikaci a lidem se uleví. Pak mají i více sil k práci, mají dobrou náladu, a to je nade vše.

**Ostatně – vás vidím většinou se jen a jen usmívat. Co je potřeba k tomu, aby byla podnikatelka v pohodě?**

Asi to musí být v povaze. Jsem pozitivní od přírody a nikdy nepropadám zoufalství. Je důležité věcně hodnotit. Pak hledat řešení. Věřte, vždy se najde. Netvrdím, že jsem stále šťastná, i já mám svá trápení, své malé prohry, chvílky zklamání. Ale jsem si na druhé straně vědoma, že chování šéfa se přenáší na zaměstnance a na celé ovzduší na pracovišti. Jakmile je šéf v nepohodě, aniž to kolektiv ví, vycítí to a začne dělat chyby. Babička mě učila: nedělej nikomu to, co nechceš, aby dělala tobě. Je to stará pravda. Řídím se tím. A já k tomu ještě dodávám: Když na vás někdo křičí, šeptejte. Nemám ráda, když se něco vleče, je mi sympatické, když věci odsypají. Také to, když se správně a včas předávají informace. Když nemají lidé správné informace, vykládají si řadu skutečností takřkajíc po svém, zkrlesně. Pak se zbytečně trápí, obávají se. Pakliže takovou situaci vycítím, sejdem se všichni třeba v jídelně a tam si věci vyříkáme. Já mám příležitost poznat jejich smýšlení, oni zas poznají, že je potřeba nahlížet na některé firemní kroky jinak, než jen na základě vlastního úsudku. Vše je třeba

**Držíme slovo a na to si naši odběratelé zvykli. Je to jedna z konkurenčních výhod, na níž se dají stavět další obchodní jednání a z čehož plynou zakázky. Našími stálými zákazníky jsou firmy 5–8 let, a to přece jen těší. Vědí, že nejsme jen dodavatel, ale především partner.**

vidět v souvislostech. Neuvěřitelně to pomáhá. Vysvětluji, proč to a to plánujeme, k čemu nám to všem bude dobré, proč je důležité to zvládnout, co je cílem. O mnohém z toho se všichni mohli přesvědčit na vlastní oči – naše sociální zázemí jako jeden z příkladů. Když začala krize, nálady u nás ve firmě byly všelijaké, lidé se obávali o své životní jistoty. Museli jsme hledat cesty ke zvládnutí – rezervy. Lidem jsme naši strategii vysvětlili. Atmosféra se zklidnila. Na práci to bylo vidět. Kdykoli za mnou může kdokoli přijít a popovídat si o tom, co se mu nezda. Podstatné je nevytvářet domněnky. Není důvod se trápit, když není čím.

**Máte nějakou vlastní metodu, jak potlačit stres?**

Já mám stres ráda. Nepotřebuji se z něj složitě vymaňovat. Líbí se mi, že je potřeba stále něco řešit. To je prostředí, jaké mi vyhovuje. Když si vezmu dovolenou, zpravidla onemocním. Se stresem se snažím vyrovnat, být s ním kamarád.

**V poslední době se hodně mluví o morálce, slušnosti. Zdá se, že i v podnikání se těchto atributů jaksi nedostává. Trápí vás to také?**

To mne trápí velmi. Je to živé pořád. Nesnáším lhaní, pokrytecké chování. Když zjistím, že nás někdo podvádí, jsem nesmiřitelná. Naše firma

také nešulí zboží, stejně by se na to přišlo, tak proč si kazit pověst. Něco jsem se naučila od mé zaměstnavatelky kdysi dávno, když jsem pro ni pracovala – musíš trvat na tom, aby vše bylo na sto procent. To je jediná cesta. Intriky a pomluvy v obchodě – to mi jde proti srsti. Na druhé straně si ale mohu vybrat, s kým budu spolupracovat, obchodovat. Ke zlepšení celkové nálady ve společnosti a mezi lidmi obecně by asi podle mne přispěla důslednost okolí, každého z nás. Abychom netolerovali špatné věci, abychom nemávali rukou nad tím, když to tak stejně dělají všichni...



**Jste rodinnou firmou, což má řadu výhod i naopak. Jsou majitelé, kteří by z principu rodinného příslušníka nepřizvali, a jsou zase ti, kteří na rodinné vazby spoléhají. Jak přednosti rodinného businessu vnímáte vy?**

Vidím v tom jediné pozitiva, mohu například nakládat s časem, jak potřebuji, organizovat řadu záležitostí tak, jak to vyhovuje mým potřebám. Víím, že některá rozhodnutí mohu odložit, i když práci za mne nikdo neudělá. Ale odpoledne třeba mohu odvézt dceru na kroužky a trochu se jí věnovat, večer pak doženu, co jsem mohla odložit. Výhody vlastní organizace času se projeví například v době, kdy bylo potřeba střídat se u manžellovy maminky, když se nemohla pohybovat. Byla jsem půl dne u ní a další hodiny zase zde, ve firmě, a manžel zase naopak. Dříve u nás pracoval i můj tatínek – pomáhal a s maminkou nám vyšli vstříc vždy, pokud jsme potřebovali, třeba odjet na delší pracovní cestu. Pohlídali děti a já mohla bez zbytečných starostí obchodně jednat. Zdá se mi, že hodnota rodiny je u nás trochu degradovaná. My s manželem rodinu ctíme stejně tak jako práci ve firmě. Mně velmi vyhovuje, když pracujeme spolu, dokonce ve firmě sdílíme společnou kancelář. Doma však firemní věci neprobíráme, k tomu, abychom spolupracovali, je zahrádka a další aktivity. Víím, že budujeme něco, co má hodnotu. V rodinném podnikání také záleží na tom, jak se k sobě navzájem příslušníci firmy chovají, jak jsou přístupní diskuzi, jak jsou korektní, jak táhnou za jeden provaz, jak kdo komu vidí do karet. U nás to je poměrně jednoduché – ctíme společnou kasu, a i přesto, že jsme hodné samostatní, v konečné verzi hrajeme společně a v názoru na to, jak budeme firmu rozvíjet, jsme jednotní.

za rozhovor poděkovala Eva Brixl



# V ČR se nejvíce kradou vozidla starší 6 let



**V ČR se nejvíce kradou vozidla starší 6 let, přičemž až polovinu všech odcizených vozidel tvoří škodovky. Z regionů patří smutný primát Praze. Vyplývá to ze statistiky krádeží motorových vozidel, které v uplynulém roce nahlásili klienti pojišťovny Generali. Celkem bylo zaevidováno na 333 odcizení za 50 milionů korun. Klientům Generali pokrývá riziko krádeže vozidla havarijní pojištění či rozšířené pojištění Minikasko.**

V uplynulém roce nahlásili klienti Generali 333 krádeží motorových vozidel za 50 milionů korun. Meziročně se jedná o 20% pokles, který může souviset mimo jiné s nižším prodejem osobních automobilů v posledních dvou letech či se stále se zdokonalujícím zabezpečením samotných vozů. Trend však bude možné určit až na základě statistik letošního roku. Krádež vozidla nelze uplatnit z povinného ručení. Je potřeba mít sjednané havarijní pojištění, které pokrývá riziko odcizení. Vozidla starší 6 let mají více než 62% podíl na celkovém počtu odcizených vozů. V hledáčku zájmu zlodějů jsou s odstupem na druhém místě auta mladší 3 let. Jejich podíl se pohybuje kolem 20 %. Přibližně stejně jsou na tom vozidla stará 4–5 let, na která připadá zbývajících 18 %. Řidičům, kteří vlastní vozidla starší šesti let, bude určeno nové havarijní pojištění, které Generali představí v dubnu. Zloději mají největší zájem o vozidla značky Škoda. V celkových číslech za loňský rok se jedná o polovinu všech odcizených aut. Meziročně se podíl škodovek dokonce zvýšil o 5 %.

| „Oblíbenost“ značek motorových vozidel u zlodějů |                  |                  |
|--------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Značka                                           | 2010 (podíl v %) | 2009 (podíl v %) |
| Škoda                                            | 50 %             | 45 %             |
| VW                                               | 6 %              | 8 %              |
| Ford                                             | 6 %              | 6 %              |
| Renault                                          | 5 %              | 6 %              |
| Peugeot                                          | 4 %              | 3 %              |

Mezi krádežemi motorových vozidel drží smutný primát Praha. Z celkového počtu odcizených automobilů nahlášených klienty Generali za loňský rok se jednalo o 46 %. Škoda byla v jejich případě vyčíslena na téměř 25 milionů korun. Druhé místo patří Středočeskému kraji s 18% podílem. Hodnota ukradených vozů zde činila více než 9 milionů korun. Následuje Ústecký kraj s přibližně 9% podílem a škodou, která se blíží 4 milionům korun. Nejméně se auta kradou na Vysočině a ve Zlínském a Jihomoravském kraji. Ve všech třech případech

se podílejí na celkovém počtu krádeží 1% se škodami do půl milionu korun. V dubnu představí pojišťovna Generali nové havarijní pojištění, které bude ušito na míru majitelům motorových vozidel starších šesti let. Stávající alternativou k havarijnímu pojištění je produkt Minikasko, který je určen především těm řidičům, kteří jezdí bez nehody a chtějí své vozidlo ochránit před neovlivnitelnými riziky. Za atraktivní cenu chrání majitele vozidla před finančními dopady škod způsobených živelní událostí, střetem se zvířeti, požárem a výbuchem. Všechna čtyři rizika jsou v případě plnění vypořádána bez spoluúčasti pojištěného. Minikasko zahrnuje i škody způsobené vandalizmem, v tomto jediném případě se spoluúčastí klienta. Dále je lze rozšířit i o krytí rizika odcizení.

(tz)

| Nejčastěji kradená vozidla podle značky a stáří |                          |                            |                            |
|-------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Pořadí                                          | Do 3 let vč. (podíl v %) | 4–5 let (podíl v %)        | 6 vč. a více (podíl v %)   |
| 1.                                              | Škoda Octavia – 30 %     | Škoda Octavia – 27 %       | Škoda Octavia – 27 %       |
| 2.                                              | Škoda Fabia – 15 %       | Škoda Fabia – 24 %         | Škoda Fabia – 15 %         |
| 3.                                              | Škoda Roomster – 5 %     | Ford (Focus, Mondeo) – 9 % | Ford (Focus, Mondeo) – 7 % |

## Zájem o šetrné spotřebiče včetně počítačů roste

**U** Čechů i nadále roste zájem o úsporné spotřebiče. Čtvrtina lidí se podle nezávislých odborníků rozhoduje pro koupi nového přístroje pouze kvůli jeho nižší energetické náročnosti. V rámci poptávky po šetrných přístrojích stále vedou chladničky a pračky, novým trendem na tuzemském trhu je pak úspora energie v rámci výpočetní techniky. Náklady na spotřebu elektrické energie u počítačů, notebooků a dalších elektronických přístrojů, patří mezi nejrychleji rostoucí položky ve výdajích domácnosti. Z celkové spotřeby elektrické energie tak tvoří výpočetní technika stále vyšší podíl. Podle odborníků nově narůstá význam energetických parametrů, lidé se podle nich stále častěji rozhodují při nákupu elektronických zařízení. Při současném průměrné ceně energie okolo 4,5 Kč za kWh může domácnost v rámci

výpočetní techniky ušetřit až stovky korun ročně. „Trend snahy o úsporu energie registrujeme uplynulých pět let, nově jsme však zaznamenali výraznější posun v oblasti výpočetní techniky. Rozšířilo se například používání notebooků, které mají menší spotřebu energie než klasické PC,“ uvedl Jan Truxa z poradenské společnosti EkoWatt. „Lidé, kteří nechtějí investovat do nového úsporného notebooku kvůli vysokým nákladům, si raději pořizují adaptéry, které nejsou tak drahé a výrazně snižují spotřebu energie. Od začátku roku pozorujeme nárůst poptávky po úsporných nabíječkách o 18 %,“ vysvětlil Radim Tlapák, ředitel společnosti NTB CZ, která je distributorem šetrných adaptérů na českém trhu. V roce 2011 plánuje nákup nového spotřebiče 69 % Čechů, z toho celá čtvrtina lidí se rozhodla

pro výměnu starého přístroje kvůli jeho vysoké spotřebě elektrické energie. Ukázal to průzkum Střediska pro efektivní využívání energie. Kromě výpočetní techniky si lidé letos plánují pořizovat především nové chladničky, pračky a vysavače, tedy právě spotřebiče s nejvyšší energetickou náročností. Prodejci v tomto roce registrují zájem zákazníků výhradně o šetrné přístroje se sníženou spotřebou energie. „Lidé v současné době již pořizují především spotřebiče z energetické třídy A nebo A+,“ Za první měsíce letošního roku jsme mezi domácími spotřebiči zaregistrovali největší poptávku po chladničkách v třídě A+++ a A+++,“ informoval Bohuslav Komín, mluvčí sítě elektroprodejen Euronics, která patří k lídrům na trhu s domácími elektrospotřebiči a spotřební elektronikou.

(tz)



# Modrý koridor – projekt, který bude odstartován v Praze

**V průběhu nedávného rozhovoru s JUDr. Vladimírem Ermakovem, generálním ředitelem a jednatelem společnosti VEMEX s.r.o. o přípravách 14. Kongresu European Business Congress e.V (EBC) zazněla také informace o projektu Blue Corridor, tedy Modrý koridor, zaměřeném na popularizaci vozidel poháněných stlačeným zemním plynem.**

Akce proběhne v souvislosti s nosným tématem připravovaného jednání – Ekologické výzvy a energetický sektor, a bude odstartována nedaleko místa konání Konference, aby pokračovala u našich německých sousedů, kde v průběhu následujících šesti dní připomene evropské veřejnosti všechny výhody CNG pohonu vozidel v zájmu ekologie, bezpečnosti i hospodárnosti provozu. Co vše se tedy pod názvem Modrý koridor uskuteční v Praze a posléze v průběhu šestidenní cesty mezi Prahou, Berlínem a Greifswaldem, a proč právě tam, bylo hlavním tématem našeho rozhovoru s Ing. Hugo Kysilkou, marketingovým ředitelem společnosti VEMEX s.r.o., jedním z hlavních organizátorů 14. Konference EBC:

## **Kdy a kde vlastně vznikla myšlenka uskutečnění projektu Modrý koridor?**

Není tajemstvím, že společnost VEMEX aktivně působí v pracovní skupině zaměřené na průmysl. V rámci diskuzí, které zde probíhají, se mnohokrát probírala myšlenka uskutečnit projekt, který by významně propagoval a podpořil výstavbu CNG stanic v Rusku, Polsku, České republice a přispěl tak k dalšímu rozšíření využití zemního plynu v Evropě. Protože však uskutečnění tohoto projektu v jeho původní, a řekl bych grandiózní, podobě by nebylo jednoduchou záležitostí, musel pro to nazrát čas.



## **Co vše tedy projekt původně obsahoval?**

Modrý koridor si původně kladl cíle v několika rovinách. Především měl podpořit výstavbu plnicích stanic CNG z Moskvy přes Minsk a Varšavu do Německa, což se mělo uskutečnit prostřednictvím Modré štafety, to měla být cesta nejrozličnějších typů vozidel s pohonem na zemní plyn na 4800 km dlouhé trase mezi Moskvou – Minskem – Varšavou – Berlínem – Prahou a zpět mezi Prahou – Kyjevem – Moskvou. V těchto městech byla plánována zastavení s řadou propagačních akcí.

## **A jaké další roviny jste měl ještě na mysli?**

Jednalo se také o propagaci sériově

vyráběných CNG vozů, které by postupně nahradily přestavby, předčily je vysokou technickou úrovní, vyšším uživatelským komfortem a posléze i cenou. V neposlední řadě bylo úlohou Modré štafety propagovat výrobce plnicích technologií CNG, jejich zavádění do stávajících čerpacích stanic a samozřejmě i LNG, tedy technologie na výrobu zkapalněného zemního plynu, a nesmíme zapomenout na ekologické aspekty dopravních prostředků využívající zemní plyn.

## **Kdy a kde bylo rozhodnuto o realizaci projektu Modrý koridor a jeho zaměření?**

Na berlínském zasedání prezidia EDK loni v prosinci jsem byl informován o možné



Ing. Hugo Kysilka

► změně původního návrhu a přijetí varianty propagace CNG i LNG poháněných vozidel na trase Praha – Lipsko – Wolfsburg – Berlín – Greifswald. Akce by započala v podvečer prvního dne 14. Konference EBC, tedy 2. června 2011, slavnostním ceremoniálem a pokračovala dopoledne následujícího dne odjezdem kolony CNG vozidel z Prahy do Lipska se zastávkou v Lipsku 5. června. Následující den by byla kolona očekávána ve Wolfsburgu s plánovanou návštěvou automobilky Volkswagen, 7. až 8. června by se účastníci mobilní skupiny zúčastnili druhého mezinárodního workshopu a výstavy NGV 2011 v Berlíně, který pořádá NGVA Europe (Evropská asociace pro pohon vozidel na zemní plyn) a 9. června by štafeta dorazila do Berlína a posléze by byla akce ukončena ve městě pro zemní

plyn nejvhodnějším – v Greifswaldu, kde vyústí plynovod Severní potok přivádějící zemní plyn z Gazpromu do Evropské unie.

#### Kdo vše se podílí na organizaci tohoto projektu nebo nad ním převzal patronát či jinou formu podpory?

Patronát nad touto štafetou má kromě samotného 14. Kongresu EBC také řada významných podnikatelských subjektů z oboru evropského plynárenství, jako Gazprom Moskva, E.ON – Ruhrgas, Gazprom Germania, a v neposlední řadě také naše společnost VEMEX s.r.o. spolu s Českým plynárenským svazem jakožto hlavní organizátoři. K účasti na tomto projektu jsme



pozvali i další zástupce českých firem, které působí v oblasti CNG, jako například Pražskou plynárenskou, a.s., RWE Plynoprojekt, s.r.o., havířovskou GASCONTROL, společnost s r.o., Bonett Bohemia, a.s., či Vítkovice Cylinders, a.s.

#### Jaký bude zhruba scénář celé akce?

V den zahájení 14. Kongresu EBC, tedy 2. června 2011 v podvečerních hodinách, se v Praze poblíž místa konání kongresu shromáždí CNG automobily účastníků projektu Modrý koridor ke slavnostnímu ceremoniálu a zahájení této propagační jízdy, která má pro rozvoj CNG v dopravě především u nás velký význam. Následující den, tedy 3. června dopoledne, odjede tato kolona z Prahy do Lipska na již zmíněné několikadenní putování po Německu.

#### S jak velkou mediální účastí počítáte na této akci?

Vzhledem k tomu, že na Kongresu bude téměř celé vedení Gazpromu včetně předsedy představenstva pana A. B. Millera, lze předpokládat i značný zájem, a tím i účast médií, a to je asi to, co CNG skutečně potřebuje. Pokud se podíváme na rozvoj využití zemního plynu v Německu, Itálii, ale i Rakousku, zjistíme, kolik toho máme ještě dohánět. K tomu ovšem potřebujeme také zájem veřejnosti.

#### Jaká vozidla budou v rámci akce Modrý koridor ke spatření?

Počítáme nejméně s jedním zástupcem sériově vyrobeného CNG vozidla od každé renomované značky. Původně bylo uvažováno také o účasti autobusů a nákladních vozů z produkce ruských automobilek, což však nebylo vzhledem k finanční i časové náročnosti realizováno.

rozmluval Jiří Novotný



## Život nápadům a webinář

GE Money Bank uspořádala v březnu v rámci projektu Život nápadům vzdělávací seminář na internetu se zaměřením na marketing. Webinář byl určen začínajícím podnikatelkám, které se díky přednášejícím odborníkům měly možnost seznámit s různými aspekty marketingu v podnikání – od analýzy konkurence, přes definici cílových skupin a komunikaci se zákazníky, až po tvorbu cen a budování značky. Webináře se mohou zúčastnit uživatelky komunitního webu [zivotnapadum.cz](http://zivotnapadum.cz), které se zaregistrují a uhradí symbolický poplatek 300 Kč. „Po úspěšných seminářích, které jsme v rámci projektu Život nápadům uspořádali pro začínající podnikatelky na konci roku 2010 v Praze, jsme tentokrát zvolili formu webináře, aby se mohl účastnit opravdu kdokoli.“

Jediné, co je třeba k účasti, je internetové připojení a počítač,“ řekla Milada Franek, manažerka projektu Život nápadům. Seminář trval přibližně čtyři hodiny. Po registraci na internetové adrese [www.zivotnapadum.cz](http://www.zivotnapadum.cz) dostaly uživatelky e-mailem přístup do testovací verze, kam se přihlásily, a za asistence školitele si mohly vyzkoušet, jak webinář funguje a jak se lze zapojit do diskuze. V době konání webináře se všechny registrované účastnice mohly přímo zapojovat do diskuze, zasílat dotazy nebo se účastnit jen jako posluchačky. Projekt Život nápadům, za kterým stojí GE Money Bank, vznikl proto, aby podpořil ženy na cestě za vlastním podnikáním. Cílem iniciativy je také představit ženské podnikatelské vzory a dát ženám prostor pro výměnu informací a sdílení rad a názorů. (tz)

## Soutěž

### Vyhodnocení SOUTĚŽE

*Channel Crossings*

**Milé čtenářky, ve spolupráci s prestižní jazykovou školou Channel Crossings jsme pro vás připravili soutěž, která prověří vaše znalosti angličtiny. První soutěžní otázku jsme zveřejnili v březnovém čísle Prosperity Madam Business.**

#### Správná odpověď zní:

b) Nice to meet you, Miss Cranfield.

Všechny odpovědi, které jsme dostali do redakce, byly správné. Z nich jsme vylosovali jednu, jejíž autorkou je Ing. Lenka Mejstříková, Ústav zemědělské ekonomiky a informací. Blahopřejeme a posíláme dárkový balíček z oblasti jazykových služeb.

Všichni účastníci navíc obdrží roční přístup k on-line studijnímu programu angličtiny, němčiny nebo francouzštiny v hodnotě 490 Kč.



# Hračku poznáte podle značky

**Vyznat se v nepřehledné nabídce zboží pro děti, vybrat ten správný výrobek, koupit hračku, která přispěje ke zdárnému vývoji dítěte a neublíží, může být problém. Naštěstí už několik let na trhu existuje pomůcka. Vhodným vodítkem při výběru se pro rodiče může stát značka Bezpečná a kvalitní hračka. V rozhovoru s Ing. Bohuslavou Fořtovou, ředitelkou odštěpného závodu ZÚLP Technického a zkušebního ústavu stavebního, jsme se zaměřili nejen na hračky, ale i další výrobky, určené do domácnosti.**

**Patřili jsme k hračkářským velmocem a česká hračka byla ve světě pojmem. V současnosti je však na trhu převaha dováženého zboží značně nevyrovnané kvality. Mohou spotřebitelé vybírat výrobky bez obav, že ublíží dětem?**

Časy, kdy Česká republika patřila k hračkářským velmocím a česká hračka byla ve světě pojem, jsou nenávratně pryč. Někde jsem četla, že tři čtvrtiny hraček na českém trhu pocházejí z Číny. Ne všechny hračky dovezené z Číny jsou nekvalitní. Řada hraček se vyrábí v Číně pod evropskou kontrolou. Větší pravděpodobnost koupě nebezpečné hračky je na tržišti a v levnějších obchodech. Možností, jak zjistit, zda je hračka bezpečná a zdravotně nezávadná, kupující příliš nemá. Jednou z cest jsou informace uvedené na obalu. Na něm musí být uveden výrobce, dovozce, dále věková hranice dítěte, pro které je hračka určena, a scházet nesmí označení – CE. Pokud CE na výrobku chybí, je to signál, že něco není v pořádku. Označením CE výrobce prohlašuje, že výrobek je v souladu s evropskou směrnicí pro bezpečnost hraček. Pokud chce mít spotřebitel jistotu, že kupuje hračky bezpečné a kvalitní, hledá v obchodě s hračkami ty, které nesou značku Bezpečná a kvalitní hračka.

**Jak velké procento zboží projde vaší kontrolou a jak funguje systém vyhledávání, testování a vyřazování hraček, které nesplňují požadované parametry na kvalitu a bezpečnost použití?**

Je to jen velmi malá část hraček, ani si netroufnu odhadovat. Téměř všechny hračky na našem trhu jsou odněkud dovezené, nesou označení CE a není povinnost je zkoušet. Dozorem nad trhem je pověřena Česká obchodní inspekce. Při obrovském množství dovozů nelze všechny podchytit. ČOI zkoumá shodu s technickými předpisy. Za bezpečnost hraček je ze zákona odpovědný výrobce, dovozce, distributor. Pokud jsou na trhu objeveny nebezpečné hračky, ostatní členské státy jsou informovány informačním systémem varování RAPEX a nebezpečné hračky musí být z trhu staženy.

**Které výrobky mohou získat značku Bezpečná a kvalitní hračka? Proč taková iniciativa vznikla a jak se daří zvyšovat úroveň trhu?**

Zkoušení hraček a výrobků pro děti je aktivitou, kterou se Zkušební ústav lehkého průmyslu zabývá od roku 1972. Zkoušíme ve vlastních akreditovaných laboratořích. K posuzování shody jsme získali autorizaci od Úřadu pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví, od vstupu České republiky do EU jsme notifikovanou osobou 1020 pro

směrnicí 88/378/EES, Bezpečnost hraček. Zkušenosti z posuzování hraček nás dovedly k přesvědčení, že splnění základních požadavků na bezpečnost hraček a označení CE je mnohdy zákazníkům (většinu tvoří rodiče a prarodiče), kteří hračku dětem kupují, nedostatečnou informací o splnění minimálních bezpečnostních požadavků. Připravili jsme a do Programu Česká kvalita přihlásili značku kvality „Bezpečná a kvalitní hračka“, kterou získá výrobce právo označovat



Ing. Bohuslava Fořtová

► své výrobky, pokud splní nutné požadavky pro udělení Značky dané „Směrnicí s kritérii pro hodnocení bezpečnosti a kvality hraček“.

**Proč by měli rodiče dávat přednost značce kvality, čím prospívá výrobcům, dovozcům a prodejcům, v čem především vidíte její hodnotu?**

Pokud chtějí rodiče, prarodiče svému dítěti (vnoučeti) dopřát opravdu prověřenou hračku, porozhlédnou se při nakupování po hračce nesoucí značku Bezpečná a kvalitní hračka. Značka kvality „Bezpečná a kvalitní hračka“ je určena výrobcům, kteří chtějí touto cestou sdělit odběratelům a spotřebitelům veřejnosti, že z jejich strany je věnována zvýšená péče bezpečnosti a kvalitě hraček, kupujícím, kteří chtějí dětem pořídit hračku se zárukou zvýšené úrovně bezpečnosti a kvality, dále pak má sloužit pro zvýšení důvěry trhu a kontrolních orgánů v hračky opatřené značkou kvality „Bezpečná a kvalitní hračka“. Hodnotu značky vidím v tom, že hračka takto označená je zárukou, že prošla nezávislým a objektivním testováním ve státě uznané zkušebně.

**Kam se ubírá trend v hodnocení hraček a dalších výrobků pro děti? Jak se mění posuzování shody hraček v EU a u nás?**

Dne 30. června 2009 byla v Úředním věstníku Evropské unie zveřejněna Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/48/ES ze dne 18. června 2009 o bezpečnosti hraček. Tato směrnice vstoupila v platnost 20. července 2009. Aby měli výrobci dostatek času přizpůsobit se požadavkům stanoveným touto směrnicí, bylo stanoveno dvouleté přechodné období, během něhož je možné na trh ještě uvádět hračky, které odpovídají původní směrnici 88/378/ES. Pokud jde o chemické požadavky, je toto přechodné období čtyřleté, aby mohly být vytvořeny harmonizované normy, nutné ke splnění požadavků směrnice. Takže stará směrnice 88/378/ES bude zrušena k 20. červenci 2011 a její část týkající se chemických požadavků až k 20. červenci 2013.

V České republice bylo zapotřebí novelizovat zákon č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky v platném znění a zapracovat směrnicí 2009/48/ES do nového nařízení vlády. Směrnice 88/378/ES patří k nejstarším evropským směrnicím nového typu. Hlavním důvodem její revize byl rozvoj vědeckého poznání a technologický rozvoj na trhu s hračkami, snaha o zajištění vysoké úrovně ochrany dětí před chemickými látkami, hlukem apod. a také vyjasnění a rozdělení povinností jednotlivých subjektů na trhu s hračkami. Nová směrnice má podobnou strukturu jako původní, jsou v ní však zpřesněny některé definice a zavedeny definice nové, je doplněn seznam výrobků, které nejsou považovány za hračky a seznam hraček, na něž se směrnice nevztahuje, konkretizovány povinnosti výrobců, zplnomocněných zástupců, dovozců a distributorů. Dále jsou uvedeny požadavky na zkušebny, které budou jako třetí strana provádět ES přezkoušení typu tzv. „oznamované subjekty“, které v současnosti pracují jako „notifikované osoby“. Největší změny se však týkají požadavků na bezpečnost hraček, zejména jejich chemických vlastností.

**Vaše pracoviště posuzuje celou škálu výrobků, které se užívají v domácnosti. Které služby nabízíte, pro jaké klienty a na jaké úrovni? O co je největší zájem?**

Zkoušíme výrobky pro domácnost ze skla, porcelánu, keramiky, plastu, kovu (nádobí, příbory, výrobky nožičské, kuchyňské stroje apod.), výrobky z papíru a lepenky a další materiály přicházející do styku s potravinami podle požadavků českých i evropských předpisů. Zájem je zejména o zkoušky plastových výrobků a obalů určených k balení potravin.

**Co si představit pod konzultačními, certifikačními službami a zkouškami výrobků pro Ruskou federaci?**

Snaha o poskytnutí komplexní nabídky

služeb zákazníkům vedla k vytvoření centra technické pomoci, které pomáhá zájemcům orientovat se ve spleti norem a technických předpisů nejen českých, ale i zahraničních. Vydáváme výrobkové certifikáty a protokoly na hračky, školní potřeby, zařízení dětských hřišť, výrobky dřevozpracujícího průmyslu, nábytek, výrobky chemického průmyslu, nádobí, zápalky, zapalovače s dětskou pojistkou, umělé lezecké stěny, čistící, prací a mycí prostředky atd.



Od roku 1994 jsme akreditovaným certifikačním orgánem pro certifikaci systémů jakosti, environmentálního managementu procesů a služeb produktů lehkého průmyslu (v oborech, kde provádíme zkoušení a certifikaci výrobků) a dále jsme rozšířili akreditaci o certifikaci HACCP a systémy managementu bezpečnosti potravin dle ISO 22000. Pomoc při vývozu výrobků do Ruské federace zajišťujeme pro výrobce z České republiky, Německa, Rakouska, Polska, Maďarska, Slovenské republiky. Odštěpný závod ZÚLP má akreditovány zkušební laboratoře v ruském systému GOST R. Zkoušíme dle norem GOST R. Na základě závěrečného protokolu je vystaven certifikát, který umožňuje vývoz výrobků do Ruské federace. Rozsah akreditace (nábytek, papír, lepenka, textil pro děti, výrobky pro domácnost ze skla, porcelánu, keramiky, plastu, kovu, nádobí, příbory, nožičské výrobky ap.)

**Pociťujete už známky oživení domácí ekonomiky a růst poptávky po vašich službách? Jste připraveni na další expanzi?**

V oborech naší působnosti zatím oživení domácí ekonomiky nepociťujeme. Až tomu tak bude, jsme připraveni požadavkům vyhovět a nejen v oborech stávajících. Připravujeme další služby pro naše zákazníky, stávající i nové, tak, abychom poskytovali služby kompletní (oblast kalibrace měřidel, měření nebezpečných látek ve stavebních výrobcích).

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

## TalentCare je řešení pro efektivní správu databáze talentů

Systémový integrátor KOMIX představil nové řešení pro efektivní správu databáze talentů TalentCare. Jedná se o multimediální webovou aplikaci, která je určena především pro HR pracovníky a dále pro pracovníky castingových, uměleckých a modelingových agentur. „Lidský kapitál představuje jeden z nejcennějších majetků společnosti. Aplikace TalentCare umožňuje vytvářet a efektivně spravovat firemní databázi talentů, a to nejen stávajících zaměstnanců společnosti, ale také uchazečů o zaměstnání. Díky kvalitnímu Candidate Relation Managementu, který aplikace TalentCare poskytuje, mohou firmy ušetřit nemalé finanční prostředky, které jinak každoročně vynakládají na vypisování stále nových kol výběrových řízení,“ sdělil Jakub Houska, account manager společnosti KOMIX. TalentCare je multimediální webová aplikace, která umožňuje efektivní správu databáze talentů. Díky webovému rozhraní



mají uživatelé aplikace přístup ke své databázi téměř odkudkoliv a kdykoliv, např. ze svého mobilního telefonu. TalentCare umožňuje uchovávat všechny informace o talentech přehledně na jednom místě, čímž je zamezeno duplicitnímu vytváření dokumentů. Informace a data o talentech mohou být uchovávány v nejrůznějších formátech, například v podobě textových souborů, fotek či audio a video nahrávek. V aplikaci TalentCare lze také vyhledávat osoby dle různých kritérií či vytvářet reporty a tiskové sestavy dle uživatelem definovaných parametrů.

TalentCare umožňuje práci nejen s celkovou databází, ale také s jednotlivými talenty. „Každému zaměstnanci lze na míru vytvořit plán vzdělávacích kurzů, a tak zajistit osobní rozvoj pracovníků firmy. Výraznou úsporu času také přináší možnost komunikovat a rozesílat e-mailové zprávy na jednotlivce nebo vybrané skupiny přímo z prostředí aplikace,“ řekl Jakub Houska. (tz)



## Jak efektivně využít čas

**Z** hlediska využití volného času je pro mě velice důležité plánování, které však musím v poslední době stále operativně měnit dle okolností a nenadálých situací. Již téměř dva roky totiž dojíždím do Teplic z Prahy, což přináší každodenně mnoho nepředvídaných komplikací na silnici D8, která je stále ve výstavbě, a zejména v zimním období je trasa směr Praha opravdu složitá. Pouze díky výběru kvalitních spolupracovníků se mi daří vše zvládat a cestování využívám k vyřízení nezbytných telefonátů, utřídění myšlenek a vyřešení různých organizačních problémů nebo prostě jen tak jedu a zpívám si... Doba, kdy jsem se domnívala, že jsem ve firmě nenahraditelná, je již dávno pryč, a dnes vím, že podobu každé společnosti tvoří její lidé jako celek, na majiteli je, aby zadal směr, kterým se bude ubírat a hlídal ho. Mám opravdu výborného ředitele, pana Radka Desenského, díky němu a všem



Eva Čepelíková,  
majitelka, Auto Dakar Teplice

ostatním kolegům, kteří dělají svou práci dobře, jsme například letos v únoru získali v Paříži prestižní cenu „Peugeot Service Quality Awards“ pro Českou republiku, což je cena za kvalitu servisu. Velice si tohoto ocenění vážím a pro nás všechny je to obrovská motivace do dalších let. Pokud tedy nejsem na dálnici nebo v DAKARU, snažím se rozdělit svůj ostatní čas mezi rodinu a přátele, pomoci tam, kde je třeba. Když jedete na plný plyn, musíte také vědět, kdy se zastavit a načerpat síly pro další práci, protože být zdravá a v pohodě je velmi důležité, jen tak můžete v klidu pracovat a pomáhat svým blízkým. A tak se snažím relaxovat nejen o dovolené, ale také při vaření, v divadle, kině, na lyžích, na houbách, na kole, na čtyřkolce, s přáteli při opékání buřtů nebo třeba při setkání s kamarádkou. Miluji přírodu, a protože teď bydlím u Vltavy, často se na ni dívám a čerpám z ní tu její obrovskou energii. Přeji vám všem pohodové jaro, veselé Velikonoce a hlavně zdraví, štěstí a lásku.



## Právní servis

**Může být jednatel zaměstnancem?**

**Funkce jednatele s.r.o. nemůže být vykonávána v pracovněprávním vztahu. V pracovní smlouvě tedy nelze uvést jako druh práce: „jednatel“.**

Jednatel však může v téže společnosti vykonávat práci i v pracovněprávním vztahu, pokud se jeho pracovní náplň coby zaměstnance nebude překrývat s činností, která mu náleží jakožto jednatele. Tutéž osobu tedy lze v rámci jedné společnosti odměňovat jako zaměstnance na základě pracovní smlouvy mzdou a současně na základě mandátní či jiné smlouvy odměnou jednatele. To znamená, že jednatel může v postavení zaměstnance současně vykonávat ve společnosti např. práci právníka, údržbáře či jiné zaměstnání, při kterém není jeho náplní práce obchodní vedení společnosti. Jednatel ovšem nemůže být současně zaměstnancem v pracovní pozici obnášející organizování a řízení podnikatelské činnosti společnosti (tedy obnášející obchodní vedení) – což je např. pozice ředitele společnosti – protože tyto činnosti již předmětná osoba vykonává jako jednatel (a s odpovědností jednatele). V případě nedodržení výše uvedených zásad by byla pracovní smlouva uzavřená s osobou, která současně vykonává funkci jednatele, považována za neplatný právní úkon, a nemohl by tudíž na základě takové smlouvy vzniknout platný pracovní poměr.

Iva Frömllová, advokátka, [www.advokatCR.cz](http://www.advokatCR.cz)

## Kouřením k nirváně

fejeton

Patřím k odnaučeným kuřákům, kteří jsou prý vůči tabákovému dýmu mnohem nesnášenlivější než lidé, kteří neměli nikdy cigáro v ústech. Přesto mi víc než smradlavý kouř vadí mediální hysterie protikuřáckých kampaní. Řekl bych, že škodí víc než nikotin, dehet a čtyři tisíce dalších látek v tabáku obsažených. Čím? Jsou dotěrnější v přesvědčování, že přinášejí tu „svatou“ pravdu, a hloupější v argumentech, jimiž proti kouření bojují. A především se snaží ubít v nás schopnost svobodně se rozhodovat. Neustále slyším argumenty těchto účastníků křížové výpravy proti tabáku. Netvrdím, že cigareta patří ke zdravému životnímu stylu a první seznámení s ní má dítěti nabídnout už kojící matka. O nectnostech kouření není sporu. Proč si ale tihle válečníci nepoloží otázku, co lidi ke kouření vede? Proč si dobrovolně ničí zdraví, a ještě za to státu odvádějí nekřesťanské peníze? Neučinili to, zkusil jsem to tedy zjistit sám. Může to být z pouhého vzdoru, rebelantství vůči vrchnostenským příkazům, z odporu proti přesvědčení osvicených úřadů, že občana musí chránit před sebou samým, protože on ještě k takovému poznané nutnosti nedospěl. Jistě, pár kuřáků už direktivitu a zákazy Evropské unie už přivedly na svět. Jenže se kouří mnohem déle, než v Bruselu vznikl Pakt o uhlí a oceli, předchůdce evropské integrace.

Lékaři poukazují na to, že tabák je droga a závislost na nikotinu bývá stejně silná jako na kokainu. Cigareta také pomáhá při stresu. Člověk má v nouzi nebo emocionálním vypětí něco pevného v ruce, může si s cigaretou hrát, vytvářet důležité pózy, vyfukovat kroužky a podobně. To ale nic nevypovídá o tom, jak s kouřením člověk začne. Dobře si pamatuji na první seznámení se s cigaretou. Vlastně to bylo suché listí zabalené do toaletního papíru. Když jsem později vyrostl z klukovských kalhot, začal jsem kouřit opravdické cigarety. V prvním i druhém případě mi bývalo po kouření špatně. Aby ne. Řečeno slovy klasiků Lasicy a Satinského: „Není kumšt kouřit, když ti chutná. Ale když ti nechutná, pak je třeba překonat ten odpor!“ Ano, první cigarety nechutnají, často se po nich dotyčný i pozvrací dřív, než jim přijde na chuť. Osudová přitažlivost cigaretového dýmu spočívá v něčem podstatnějším. Je spojena s jógou, lépe řečeno s jógickým dýcháním. Tato relaxační technika se užívá už tisíce let k dokonalému a hlubokému uvolnění.

Cituji z příručky jógy:

„V řádném, systematickém dýchání jsou tři kroky. První je puraka neboli nádech, druhý je kumbhaka neboli zadržení dechu, třetí je rečaka neboli výdech.“ Kuřák postupuje stejným způsobem. Nejprve potáhne z cigarety (puraka), poté v plicích zadrží kouř (kumbhaka) a pak ho labužnický vyfoukne ven (rečaka). Podobně jako u jógického dýchání se kuřákova mysl uvolní. Takové uvolnění může dosáhnout až k transcendenci, hlubokému vnoru za čas a prostor. Pokud tedy asi čtyřicet procent lidí kouří, je to právě díky tomuto uvolňujícímu efektu. V době stále se zesilujících stresů a rostoucích tlaků na psychiku v moderní společnosti je kouření jedním z účinných způsobů odreagování. Rozhodně nechci kuřáky utvrdit v jejich zlovyku ani ponoukat k šíření řad polykačů tabákového dýmu. Jen se pokouším vysvětlit, proč je kouření tak rozšířenou a oblíbenou kratochvílí. A doporučuji pokračovat v jógickém dechovém cvičení pravidelně, intenzivněji a radostněji, tentokrát již bez cigarety. To teprve bude nirvána!

Pavel Kačer



# Dává šanci ženám

Nejen v souvislosti s Mezinárodním dnem žen, který se poprvé slavil právě před 100 lety, se čím dál více hovoří o výraznějším zastoupení žen ve vedoucích funkcích společností. Pojišťovna Allianz v České republice může být dobrým příkladem, že se poměr žen ve vedení zvyšovat daří. Ve středním managementu mají ženy 16% zastoupení, v nižším je pak počet žen a mužů ve vedoucích funkcích rozdělen spravedlivě v totožném poměru. České výsledky tak v určitých ukazatelích předčily celoevropský průměr, který panuje v Allianz pojišťovně jinde v Evropě.

„Ženy zastávají více než 50 % našich lidských zdrojů, ale nevyužíváme jejich schopností na všech úrovních. I když celosvětově 32 % z našich vedoucích pozic zastávají ženy, je to evropský průměr, ale značně zaostává za našimi očekáváním. S tím nemůžeme být spokojeni,“ uvedl v rozhovoru u příležitosti nedávného MDŽ Michael Diekmann, předseda představenstva největší evropské pojišťovny Allianz.

„V naší firmě dokonce existují útvary, kde je zastoupení žen v nižším managementu i mnohem vyšší – například v rezortu obchodu je to dokonce 75 %, v úseku produktového managementu pak 53 %. Například v úseku cestovního pojištění a veřejných zakázek, či v odděleních správy životního pojištění nebo likvidace pojistných událostí z pojištění osob pracují pouze ženy – na vedoucích postech i jako řadové zaměstnankyně,“ řekl Pavel Kohout z úseku rozvoje lidských zdrojů Allianz pojišťovny. Přestože pojištnictví je výraznou výsadou žen a v Allianz pojišťovně je jejich zastoupení

celkem téměř 62 %, jsou naopak i útvary, kde pracují pouze muži, například některé útvary IT či hospodářské správy. Průměrný věk zaměstnanců Allianz pojišťovny je u mužů 39,8 let, u žen pak 37,9 let. Téměř stovka žen, což je z jejich celkového počtu číslo blízké se téměř pětina, je aktuálně na mateřské či rodičovské dovolené.

**Allianz** 

„Mezi velkými finančními institucemi v České republice rozhodně s tímto počtem nepatříme k výjimkám. Trochu výjimečný je však náš přístup,“ doplnila Ivana Fischerová, ředitelka úseku rozvoje lidských zdrojů Allianz pojišťovny. „Vypracovali jsme příručku pro budoucí rodiče, kterou dostávají zaměstnankyně – nastávající maminky – při oznámení odchodu na mateřskou dovolenou. Najdou v ní všechny nezbytné informace, které jim usnadňují orientaci při vyřizování administrativních záležitostí; a hlavně s nimi neztrácíme kontakt. Pokud mají zájem, zveme je na nejruznější firemní akce, aby po svém návratu mohli



bez problémů navázat na svoji dosavadní práci, nebo dokonce postoupit v kariérním žebříčku výš,“ vysvětlila I. Fischerová. MDŽ je celosvětově připomínán jako den mezinárodní solidarity žen v úsilí o rovnoprávnost a spravedlivé postavení. V současné době to znamená víc než kdy dříve i spravedlivé zastoupení žen v managementu firem. Evropská unie má k prosazení většího zastoupení žen ve vedení firem dokonce krajní řešení – zavedení povinných kvót. Například v sousedním Německu kvóty zatím uplatňovány nebudou a firmy mají šanci k vyššímu zastoupení žen dospět vlastní cestou. „Podobně postupujeme i u nás – při výběru uchazečů na manažerské posty hledíme výhradně na vzdělání, zkušenosti, chuť učit se novým věcem a další schopnosti a dovednosti, takže ženy mají u nás dveře otevřené,“ sdělila Ivana Fischerová. (tz)

## LG a první robotický vysavač LG Hom-Bot

Společnost LG Electronics, která je světovým lídrem a technologickým inovátorem v oblasti domácích spotřebičů, informačních technologií, spotřební elektroniky a mobilních komunikací, uvedla na český a slovenský trh svůj první robotický vysavač LG Hom-Bot (LG VR5902LVM). Nový domácí pomocník vyniká spojením nejnovějších technologií, které zaručují nejvyšší účinnost, tichý, efektivní a ekonomický provoz. Funkční design jde ruku v ruce s účelností a jednoduchou obsluhou. Roboti jsou určeni pro vysávání všech typů a druhů podlah. Zvládnou vysát celou plochu podlahy, prostory podél stěn, pod nábytkem a automaticky se přizpůsobí kobercům a dalším povrchům podlah. Chování nového vysavače při úklidu bere v úvahu i okolní podmínky, jako jsou překážky, výškové rozdíly a členitost místností. Navigaci při úklidu zabezpečuje dvojice kamer, soustava senzorů a umělá inteligence, která umožňuje předem plánovaný a systematický pohyb robota. Dlouhou a stálou výdrž zabezpečuje kvalitní baterie, která vyniká svou vysokou dobou životnosti. „Unikátem je

to, že LG Hom-Bot má dvojitou kameru a přepočítává tak prostor 50krát za vteřinu, aby vyhodnotil nejvhodnější cestu. Díky tomuto systému se Hom-Bot vrací na stejná místa minimálně. Prostor o velikosti 5 x 5 m je schopen uklidit za 14 minut. Díky pěti senzorům (5 Ultrasonic Sensors) na přední části robotického vysavače, dokáže LG Hom-Bot rozpoznat překážku a vyhnout se kolizi. Jakmile mu dochází baterie, automaticky se vrátí zpět do své domovské stanice a znovu se nabije. Po nabití sám automaticky pokračuje v dokončení úklidu,“ informoval Martin Malý, tiskový mluvčí společnosti LG Electronics CZ. Doporučená maloobchodní cena je 14 999 Kč bez DPH (599 eur). Prvním řetězcem, kde mohou zákazníci robotický vysavač LG Hom-Bot zakoupit, je Datart. (tz)





# Zájem o daňové ráje ochladl

**Zájem podnikatelů o přesun sídla do daňového ráje v roce 2010 ochladl. Počet vlastníků českých firem, kteří pocházejí z destinací považované za daňové ráje, se v loňském roce zvýšil o 2,5 % (o 281) na 11 424 společností. Jedná se o nejmenší meziroční přírůstek za posledních pět let. K nejatraktivnějším daňovým rájům i nadále patří Nizozemí, Kypr, Lucembursko, největší relativní přírůstek loni zaznamenaly Monako a Seychely. Z daňového ráje je aktuálně kontrolováno 3,36 % firem registrovaných v Česku. Analýzu zveřejnila v únoru Česká kapitálová informační agentura (ČEKIA), která tento typ informací čerpá výhradně z veřejně dostupných zdrojů.**

„Zájem českých firem o přesun sídla do daňové výhodnější destinace v roce 2010 meziročně vzrostl o 2,5 %, což představuje nejmenší meziroční přírůstek za posledních pět let, co ČEKIA tyto statistiky sleduje,“ komentovala výsledky analytika společnosti ČEKIA, Petra Štěpánová s tím, že z daňového ráje je aktuálně kontrolováno 3,36 % českých firem. „Důvodem

poklesu zájmu podnikatelů o daňové ráje souvisí s jistou nasyceností trhu, pokračující složitou ekonomickou situací v Česku, stejně jako mírným optimismem podnikatelů po vítězství pravice v parlamentních volbách nebo tlakem vlád vyspělých zemí, včetně Česka, na daňové ráje a jejich snahy o uzavírání dohod o výměně informací v daňových záležitostech,“ doplnila

Petra Štěpánová. Současně však upozornila, že statistiky ČEKIA představují jen špičku ledovce, neboť ČEKIA tento typ informací čerpá výhradně z veřejně dostupných zdrojů a zohledňuje jen přímou vazbu mezi vlastníkem a ovládaným subjektem, zatímco podnikatelé, za účelem skrytí skutečných vlastníků a vytváření dojmu „serióznosti“, stále častěji vytvářejí složitější a méně přehledné struktury. K nejoblíbenějším daňovým rájům i nadále patří Nizozemí, Kypr a Lucembursko. Největší absolutní přírůstek loni zaznamenal Kypr (139), z relativního pohledu Monako (+33 %) a Seychely (+26 %).

## Počet českých firem s vlastníkem z daňového ráje

|                         | 31. 12. 2010 | Relativní změna 2009–2010 | Absolutní změna 2009–2010 | 31. 12. 2009 | 31. 12. 2008 | 31. 12. 2007 | 31. 12. 2006 |
|-------------------------|--------------|---------------------------|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Bahamy                  | 35           | 6,06 %                    | 2                         | 33           | 33           | 36           | 33           |
| Belize                  | 83           | 7,79 %                    | 6                         | 77           | 55           | 43           | 32           |
| Bermudské ostrovy       | 5            | -16,67 %                  | -1                        | 6            | 6            | 6            | 5            |
| Britské Pan. ostrovy    | 422          | -0,47 %                   | -2                        | 424          | 441          | 406          | 359          |
| Gibraltar               | 66           | -5,71 %                   | -4                        | 70           | 61           | 58           | 53           |
| Jersey (Velká Británie) | 0            | -100,00 %                 | -5                        | 5            | 5            | 2            | 0            |
| Kajmanské ostrovy       | 32           | -3,03 %                   | -1                        | 33           | 33           | 23           | 21           |
| Kypr                    | 1 550        | 9,85 %                    | 139                       | 1 411        | 1 150        | 956          | 663          |
| Lichtenštejnsko         | 245          | -6,49 %                   | -17                       | 262          | 275          | 259          | 257          |
| Lucembursko             | 1 254        | 1,05 %                    | 13                        | 1 241        | 935          | 864          | 720          |
| Monako                  | 64           | 33,33 %                   | 16                        | 48           | 40           | 35           | 39           |
| Nizozemské Antily       | 14           | 7,69 %                    | 1                         | 13           | 14           | 22           | 20           |
| Nizozemí                | 4 519        | -0,70 %                   | -32                       | 4 551        | 3 474        | 3 274        | 3 042        |
| Panama                  | 170          | 4,94 %                    | 8                         | 162          | 108          | 78           | 72           |
| Seychelská republika    | 330          | 25,95 %                   | 68                        | 262          | 225          | 167          | 130          |
| Spojené státy americké  | 2 635        | 3,54 %                    | 90                        | 2 545        | 2 135        | 2 021        | 1 888        |
| Celkem                  | 11 424       | 2,52 %                    | 281                       | 11 143       | 8 990        | 8 250        | 7 334        |

Zdroj: databáze a výpočty ČEKIA

Poznámky:

1. Amerika není považována za klasický daňový ráj, nicméně za splnění určitých podmínek tak funguje (k nejdůležitějším patří – firma nesmí být (spolu)vlastněna Američanem, nesmí mít v USA žádné daňové povinnosti, nesmí obchodovat s americkými rezidenty, nesmí mít z USA žádný příjem, nesmí zaměstnávat Američany).
2. Statistika hovoří o počtech společností, ve kterých je přítomen zahraniční kapitál dané země (prostřednictvím fyzické nebo právnické osoby), tzn. že pokud je daná společnost kontrolována například nizozemským a kyperským kapitálem, je započítána u obou zemí.
3. Propočít zohledňuje výhradně primární vazbu mezi vlastníkem a ovládaným subjektem, nikoli další vazby týkající se vlastníka. Do propočtu byly zařazeny jen veřejně dostupné informace o vlastnických vztazích tuzemských firem, které má ČEKIA k dispozici. (tz)

## Hotel U zlaté studně v Praze je nejpoblábnější

**P**řední světový řetězec poskytovatelů luxusních turistických služeb Radosa v Paříži zveřejnil před nedávnem výsledky svého průzkumu mezi pražskými hotely. Hotel U zlaté studně (1. místo) a hotel Buddha Bar (2. místo) získaly od cestovatelů s Radosou nejvyšší hodnocení „Exceptional“ v kategorii nejkrásnějších hotelů. Známkou „Exceptional“ v kategorii levnějších hotelů získal rovněž hotel Old Town na Staroměstském náměstí a 20 dalších pražských hotelů získalo prestižní známku „Superb“. Žebříček je sestaven na základě 3512 hodnocení klientů Radosy uskutečněných v průběhu roku 2010. Radosa vydává své žebříčky Best of the best ve všech kategoriích luxusních výrobků. Sleduje hodnocení spokojenosti návštěvníků nejkrásnějších hotelů po celém světě, protože poskytuje prémiové služby elitní skupině nejnáročnějších turistů. Klienti rádi využívají jejích služeb pro doporučení návštěvy nejkrásnějších vinařství, soukromých vil a zámků, sbírek umění, sportovních akcí, módních přehlídek haute couture, schůzek s šéfkuchaři s oceněním Michelinové hvězdy, soukromých sommelierů, rezervací v restauracích a VIP přístupu do vybraných 100 hotelů

na celém světě. Radosa informuje super luxusní cestovní kanceláře a vybrané VIP klienty. „Našimi klienty jsou luxusní cestovní agentury a nároční individuální cestovatelé, veřejné osobnosti, manažeri a VIP skupiny, kteří hledají jedinečné zážitky, legendární paláce ve světových velkoměstech, turistické ráje – jako světoznámá střediska, soukromé vily na prosluněných plážích tropických ostrovů, třípytlá lyžařská centra, rajské zahrady v idylických zákoutích, soukromá letiště a podobné enklávy typické pro světové bohatství luxusu. Umíme nabídnout náš výběr hotelů a vil všem našim zákazníkům – od zalců až po ty, kdo nehledají nic jiného než idylu, kde by si mohli odpočinout,“ sdělila Francesca Barba, majitelka a ředitelka společnosti Radosa. (tz)

