

P R O S P E R I T A

Madam Business®

Zápisky z listí

Eva Brixí

Brouzdám boty listím
Šlapu si to ve zlatě
Investuji v čase
A táhne mi mlha pod gatě
Mé srdce píše v blátě otazník
Když na procházce
Je tvá náruč náhle dostavník
A moje pověst v sázce
Ten park je totiž nemravník
Bloudím ústy po tvém dechu
Ruka hledí tričko v mechu
Jak hravě dospělí teď randí
Snad nás nikdo zatím neviděl
Snad nám aspoň jiní slepi láskou fandí
Rozkoš nemlčí
Rodí se další z anonymních děl
Do kůry bílé břízy
Vstupuje písmo zvané ariel

Kamil
Kresta

Pětina klientů jsou ženy
str. 1, 10–12

Rozhovor měsíce
s manažerem portálu ČM AURUM
společnosti Česká mincovna, a.s.
Kamilem Krestou

Radost pro vaše oči

Značková kosmetika nesmí chybět
pod stromečkem žádné ženy.

Svět vůní, barev, tvarů, designu, svět emocí.

To vše patří k vánočním dárkům pro ženy.

Radost udělá letos určitě i EL Sumptuous Extreme.

Vánoční řasenkový set za 850 Kč od Estée Lauder.



Právní jistota a novinky v D.A.S.

Jistoty života hledáme všichni. Ať už jde o správný vývoj firem, které jsme založili, o vhodné zařazení potomstva mezi pozitivně naladěné zaměstnance či naše výsostně tvořivé následovníky, anebo o rodinné zázemí, na něž často spoléháme nejvíce. Jenže jak se vyznat v té spleti všech nástrah, které každý den musíme zdolávat? Dokážeme vůbec předpokládat, kolik nás toho může potkat a čemu bychom se měli umět bránit? A kdo nám pomůže? Jednou z odpovědí mohou být služby, jež nabízí jak občanům, tak živnostníkům i firmám D.A.S. pojišťovna právní ochrany. V souvislosti s tím, že množství rizik, která se pokoušíme zvládat a ošetřit, roste, jsem položila předsedkyni představenstva Mgr. Jitce Chizzola několik otázek:



Praha a „česká“ D.A.S. pojišťovna byly nedávno hostitelkami mezinárodní konference o pojištění právní ochrany. Hlavní poselství bylo o tom, že dnešní zákazníci svými požadavky tak trochu změni trh právní ochrany. Co vše si pod tím vlastně můžeme představit? Mezinárodní konferenci pod názvem „New Generation“ uspořádala společnost RIAD (mezinárodní svaz pojišťoven právní ochrany), kterou v ČR organizovala společnost D.A.S., jež je členem již sedmnáct let. Tato konference měla nastínit nové trendy nejen v právní ochraně, ale také v práci advokátů, právníků. Právní služby 21. století se v mnohých zemích

již nenabízí „tradiční cestou“, ale je zde mnoho novinek. Tyto služby jsou nabízeny přes nová média, jako webové portály, sociální sítě apod. S tím souvisí i změna trhu s právními službami.

Znamená to, že se projevuje snaha dostat za méně peněz více a kvalitnějších služeb, a zároveň takových, které se neřešily, dejme tomu, dříve tak odborně a profesionálně?

Tak jako ve všech oblastech podnikání i klienti pojišťoven vyžadují stále kvalitnější služby za co nejméně peněz, tento trend lze vnímat jako neustálou motivaci pro udržení klienta. Nesmíme však zapomínat na rozdíl mezi rychlou informovaností klienta o jeho právech a konečným vyřešením případu.

Pravda a spravedlnost jsou těžko definovatelné kategorie. V jakých souvislostech to vidí právníci, s nimiž spolupracujete? Anebo jinak – co klient potřebuje a kde je vaše parketa?

To máte pravdu. Klient potřebuje vynikající právní služby, na které je spolehnutí. O to se snažíme již od roku 1995 jak v mimosoudních, tak soudních řízeních. Stále jsme ale závislí na rozhodnutí soudu. Okamžité vyhodnocení právní věci, kterou buď řešíme my na centrále v právním oddělení, nebo předáváme právníkům, kteří jsou na tyto kauzy specializovaní, to je naše silná stránka. Musím zde

také podotknout, že si naši klienti mohou vybrat vlastního advokáta, kterému věří.

Pro firemní zákazníky je vždy významné daňové poradenství, notářské služby a podobně. Jak souvisejí s pojištěním právní ochrany?

Pro klienty připravujeme rozšíření portfolia našich služeb i v těchto oblastech.

Mohu jako jednatelka a jediná majitelka firmy uzavřít s D.A.S. pojišťovnou smlouvu, která by pamatovala nejen na službu mé společnosti, ale také by řešila moje občanské problémy, např. soudní při, rozvodové řízení, pochybení lékaře, nekvalitně odvedenou práci stavební firmy při rekonstrukci domu, kde bydlím?

Ano, našim klientům pomůžeme ve všech výše zmíněných případech, kromě rozvodového řízení. Nabízíme celou škálu zvýhodněných balíčků, kde si každý vybere právní ochranu dle svých potřeb.

Jaké novinky jste připravili pro živnostníky drobnějších s.r.o.?

Letošní novinkou je rozšíření právní ochrany o závazkové právo, produkt je zaměřen na velmi palčivý problém velké části malých a středních podnikatelů, a to jsou neuhrazené faktury nebo faktury, které nejsou uhrazeny v řádném termínu. Těší nás, že o tento produkt je opravdu velký zájem. Samozřejmě nechceme usnout na vavřínech a připravujeme další produkty, které budou našim klientům pomáhat i v jiných oblastech práva.

A nechystáte také nějaký produkt výhradně pro ženy? Třeba začínající podnikatelky, které se chybiček patrně nikdy nevyvarují?

V našich produktech nerozlišujeme pohlaví. Myslím si, že ženy nejsou horší podnikatelky než muži.

ptala se Eva Bixi



Mgr. Jitka Chizzola

Kam pro vánoční cukroví

aneb upečou vám nápad

Také pečete vánoční cukroví? Já tedy ano a moc ráda. Zpravidla to přeháním. Jakmile nastane čas pomikulášský, stává se z mé kuchyně zakázaný prostor pro jakéhokoli člena rodiny. Místo, kam všichni po celý rok rádi přicházejí, mění se v dílnu vůní, tvarů, chutí a experimentů. V tu dobu to se mnou není lehké – nevnímám obyčejné životní potřeby, nepřemýšlím o investicích do nemovitostí ani o tom, jaké výhody člověku přináší zdravá výživa. Mými tichými společníky se stávají mouka, cukr, tuk, kakao, čokoláda, kokos, ořechy, vejce. Rozmlouvám s nimi, doporučuji, prosím, vyhrožuji, doufám. Až do časného rána 24. prosince, neboť se mi ještě nikdy nestalo, abych „to“ stihla.



Nevím však, jak letos. Pracovní nasazení mne asi donutí udělat radikální řez. Nezoufám, ale přemýšlím: znám dvě pražské cukrárny, na které se budu moci spolehnout. Název firmy, pod níž obě patří, je dortydomu. A jak mi hrdě prozradila osobnost, která k cukrařině a cukrářskému, potažmo svatebnímu designu patří, Petra Dezortová, napečou k nejkrásnějšímu svátkům roku na půl tuny vánočního cukroví. Klasického, na jaké jsme u nás zvyklí, i podle originálních receptů, jako jsou třeba pomerančovo-kokosové rohlíčky

nebo mandlové cukroví. Objednat si lze přímo v cukrárnách nebo přes internet, vyzvednout osobně nebo nechat přivést. Takže – žádný problém. Třeba kolekce o 1500 gramech obsahuje na 20 druhů cukrovíčka, jehož skladba se každoročně nepatrně obměňuje, aby vaše chuť byla povzbuzena zvědavostí a těšili jste se vždy a napříště. A to už přes dvacet let. Hojně si objednávají firmy na své vánoční večírky, pro zaměstnance, pro obchodní partnery jako vhodný dárek. Ale nejen to. Letos to možná zkusím i s vánočním dortem – koupím si ho k svátku, jsem Eva a tak trochu se ten můj den shodný s dnem Štědrým, tedy 24. prosincem, v tom předštedrovečerním fofru zapomínám. Tak proč si ho po letech nevychutnat? Doslova i dopísmene. Nevím, zda

k tomu nepříbyde ještě jeden, třeba ve tvaru vánočního stromčeka, posázený jahodami. Podle pohádky o dvanácti měsíčkách – věřím, že by ho šikovné cukrářky svedly nazdobit i těmi lesními... Ale možná si také vymyslím svůj vlastní návrh dortu – nechám si ho polít krásnou tmavou a lesklou čokoládou a ozdobit vosími hnízdy, plněnými ořechy, lineckými hvězdičkami, vanilkovými rohlíčky, kokoskami, rumovými kulíčkami... Kdo ví. Mistryně sladkého řemesla dokáží vyplnit kdejaké praštěné přání zákazníka. Fantazii ponechávají prostor, respektují nápady.

A tak – že bych letos ty Vánoce fakt zvládla v klidu? Včas? Usměvavá a odpočínutá?

Eva Brixí



cukrárna Evelína, Bozděchova 5, Praha 5 – Anděl
cukrárna DD, Jeremenkova 7, Praha 4 – Podolí



V tomto vydání Prosperity Madam Business jsme na vybraných stranách použili jako ilustrační reklamní fotografie snímky výrobků jedné z řady privátních značek COOP. Jde o značku COOP DOBRÉ JISTOTY. Pod jejím logem najdete v prodejnách COOP postupně zhruba 100 potravinových výrobků. Aby se do této kvalitativní kategorie probojovaly, musely splnit tato kritéria: jsou bezpečné, poctivé, ověřené, české, ekologické a nesou kritérium společenské zodpovědnosti.

Rádi bychom vám, především našim čtenářkám, zmíněný sortiment vynikajících výrobků touto formou přiblížili.



www.coop.cz

jde o placenou prezentaci vztahující se k celému listopadovému vydání



Tip Grady

Jak na muže

Mnoho žen je zklamáno tím, že muži nenaplní jejich očekávání. A muži jsou zase frustrováni, protože pravděpodobně nikdy nic neudělají správně a ženy je sekýrují. Autorka popisuje nejčastější konfliktní situace mezi muži a ženami, a nabízí snadná řešení. Vychází z přesvědčení, že klíčem k úspěšnému vztahu je návrat žen k ženskosti, přirozené ženské energii, která oproti mužskému principu boje a neústupnosti staví na síle porozumění, důvěry a komunikace. Zároveň zdůrazňuje, že pokud se ženy cítí dobře samy se sebou, pak lépe jedná i s muži a jejich ženská energie může ve vztahu působit blahodárně.

partneři www.madambusiness.cz

Amway

www.amway.cz

your chance

www.yourchance.cz

T-SOFT

www.tsoft.cz

Genius Media

www.geniusmedia.cz

UniCredit

www.unicreditleasing.cz

KUPUG

www.kupeg.cz

ng

www.ngprague.cz

resort SVATÁ KATEŘINA

www.katerinareSORT.cz

KIA KIA MOTORS

www.kiamotors.cz

Edenred

www.edenred.cz

REGINA KOSMETIKA

www.reginakosmetika.cz

credium

www.credium.cz

CHLČZ

www.chlcz.cz

Templarské

www.templarske-sklepy.cz

VOX

www.vox.cz

211

www.zpmvcr.cz

Model

www.modelpraha.cz

LÉČEBNÉ LÁZNE JÁCHYMOV

www.laznejachymov.cz

ZTS

www.zts.cz

ECONOMY RATING

www.economy-rating.cz

COOP CENTRUM

www.coop.cz

Cetelem

www.cetelem.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 6, listopad 2012

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9, pod vedením PhDr. Evy Brixi-Šimkové

e-mail: brixi@prosperita.info, mobil: 602 618 008

obchodní ředitel Martin Šimek, mobil: 606 615 609

design: Věra Vinterová a Karel Švihel

złom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

tisk: Moravská typografie, distribuce: SP Agency, www.madambusiness.cz

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem



Poroste úloha komunikace firem, institucí a veřejnosti?

►► **Helena Továrková, tisková mluvčí Jihomoravské inovační centrum**

Západní svět se stává stále více globální, cestování je běžnou součástí pracovního i osobního života, mladí lidé studují po celé zeměkouli, úkoly řeší mezinárodní týmy. I organizace a firmy

my se silným příběhem tak budou mít stále těžší úlohu komunikovat v takto rozptýleném, globálním prostředí jak dovnitř, tak i navenek. Určitě tedy odpovídám ano, význam komunikace jistě poroste a bude velkou výzvou, jak ve složitém globálním světě rozvíjet dobré jméno dané instituce či firmy.



Co oceňujete na podnikatelkách a manažerkách?

►► **Jindřich Horák, obchodní ředitel společnosti ČSOB Factoring, a.s.**

Nejvíce oceňuji takové ženy, které vedle své manažerské práce ještě dobře zvládají svoji rodinu, protože jako otec tří dětí si uvědomuji, jak je důležité, aby u výchovy dětí byla máma i táta. Dále na ženách oceňuji, když si ve své manažerské pozici zachovávají svoji ženskost a nesnaží se napodobovat některé, zejména ty zakomplexované, muže. A do třetice na ženách v pracovním prostředí oceňuji jejich pracovitost, spolehlivost, lidskost. A ideální je, pokud se na svět okolo sebe dívají s úsměvem.

Informace do kabelky

SPAR Premium má 1. narozeniny

Od loňského října si mohou zákazníci společnosti SPAR ČOS dopřát výrobky, za jejichž kvalitu ručí značka SPAR Premium. U příležitosti prvních narozenin této prémiové značky je pro zákazníky připravena řada novinek, například tři nové druhy šunky od české společnosti

LE&CO nebo kvalitní hovězí a telecí maso od české společnosti Aspius, které doporučuje i šéfkuchař Zdeněk Pohlreich.

„Za rok své existence si značka SPAR Premium získala mnoho příznivců. Díky společnému úsilí tak můžeme ve spolupráci s našimi dodavateli představit další novinky, u nichž zákazníci ocení vysokou kvalitu,“ sdělil Martin Ditmar, generální ředitel společnosti SPAR ČOS. „V současné době nabízíme pod značkou SPAR Premium celkem 78 výrobků, z nichž 47 je od českých dodavatelů.“

„Ve spolupráci se společností SPAR ČOS jsme pro zákazníky vybrali nejoblíbenější druhy porcovaných a chlazených mas, která jsou balena technologií zaručující jejich dlouhou trvanlivost a čerstvost. Díky tomu si můžete kulinářské zážitky, které známe jen ze špičkových restaurací, přenést i do domácího prostředí,“ řekla Ing. Ilona Klímová, jednatelka společnosti Aspius.

„Se společností SPAR ČOS spolupracujeme od roku 2008 a vzhledem k velmi pozitivním reakcím zákazníků jsme připravili řadu nových výrobků pod značkou SPAR Premium,“ řekl Petr Korejs, manažer kvality společnosti LE&CO. „Naše produkty jsou zpracovávány tradiční technologií a jejich předností je vysoká a stálá kvalita i atraktivní obal. Všechny výrobky značky LE&CO neobsahují žádný z potravinových alergenů dle vyhlášky 113/2005 Sb. v platném znění,“ uvedl Petr Korejs.

www.interspar.cz, www.facebook.com/Interspar.cz Staňte se našimi fanoušky! (tz)



ReCell – Sprej na kůži

mění fikci v realitu

Každý z nás chce být zdravý a vypadat dobře. Hledáme k tomu cesty rozmanité – zdravý životní styl, nabídky výrobců kosmetiky, zásahy plastických chirurgů. Kam se však obrátit o pomoc v případě, kdy naše zdraví, náš vzhled či společenské uplatnění jsou ohroženy jizvami způsobenými úrazem, operací nebo kožními defekty?

Moderní medicína nabízí nová, revoluční řešení, která se nám včera mohla zdát fikcí, dnes jsou však denní realitou. Jednou z takových oblastí jsou metody regenerativní medicíny. Regenerativní medicína zásadně mění způsob, jakým uvažujeme o léčbě celé řady nemocí, úrazů a tkáňových defektů. ReCell®, jako jedna z prvních regeneračních léčebných a dostupných technologií, představuje nový a nesmírně mocný nástroj pro chirurgy a znamená výraznou přeměnu jejich očekávání v péči o pacienty. ReCell® – Sprej na kůži™ je jednou z nových technologií na českém trhu. Výrobcem je australská firma Avita Medical Lim., exklusivním distributorem je společnost CellMaGel, s.r.o., která je součástí skupiny SINDAT, tedy seskupení, které vsadilo na progresivní bio- a nanotechnologie, jimiž chce přispět ke zvýšení kvality života radikální změnou léčebných postupů. Primárním zaměřením firmy CellMaGel je vývoj, výroba a využití inovativních biomateriálů a kmenových buněk pro jejich aplikaci v regenerativní medicíně. Více mi pověděla Ing. Františka Pavlíková, CSc., MBA, jednatelka:

Co si pod názvem ReCell® - Sprej na kůži™ mám představit? Sprejů na kůži existuje nepřeberné množství, od samoopalovacích až po repelety či deodoranty...

ReCell® není obvyklý sprej, jak jej známe z denního používání. Jedná se o patentovanou technologii z oboru regenerativní medicíny. ReCell® je zdravotnický prostředek, který smí aplikovat pouze lékař-specialista a je schválen pro marketing a prodej v Evropě, Kanadě a Austrálii a je klinicky testován pro potřeby schválení FDA a marketing a prodej v USA, které se očekává v r. 2013.

K čemu slouží?

K obnovení funkce kůže v případech, kdy je vážně narušena, třeba při její nápravě po popáleninách, odstranění jizev, při různých kosmetických zásazích, např. při nápravě po prodělaném složitém akné apod. ReCell® zajišťuje kvalitnější a komplexnější výsledek hojení včetně návratu pigmentace. Zásadní význam má v léčení popálenin/opaření dětí. Technologie ReCell® umožňuje, aby dítěti narostla v místě poranění nová kůže, jako kdyby nikdy k poranění nedošlo. Nově vytvořená kůže přirozeně roste s dítětem, což je v kontrastu s léčbou např. kožními štěpy, tvorbou jizev a nutností opakovaných operací tak, jak dítě roste.

Takže ReCell® je „kouzelník“, který nyní nastupuje do ordinací lékařů a na oddělení nemocnic?

Přesně tak. Odborně by se dal charakterizovat takto: ReCell® Spray-On Skin™ je inovativní zařízení a technologie pro sběr autologních kožních buněk, jejich zpracování a aplikaci, které umožňuje chirurgovi/lékaři k léčbě kožních defektů použít pacientovy vlastní buňky. V regeneračním procesu urychluje hojení, čímž minimalizuje vznik jizev, eliminuje odmítnutí tkáně a znovu zavádí pigmentaci do kůže. Jednoduše jde o to, že se pacientovi odebere kousek zdravé kůže, který je s pomocí ReCell® zpracován a výsledná buněčná suspenze se aplikuje na popálené či jinak poškozené místo. Suspenze

obsahuje celou škálu buněk, které jsou aktivní při hojení a vytváření plnohodnotné kůže. Následně je na ošetřenou ránu aplikován vhodný obvaz. Tento proces netrvá déle než 30 minut a pomocí takto získané suspenze lze pokrýt plochu až 80tinásobné velikosti odebraného štěpu. Léčba vyžaduje kratší pobyt v nemocnici a může být provedena i ambulantně. Po sejmutí obvazů (za 5–7 dnů) je třeba nově vytvořenou kůži ošetřovat hydratačním krémem a pokožku je nutné po určitou dobu chránit před sluncem.

V praxi to ale bude znamenat, že...

V současné době seznamujeme odbornou veřejnost s technologií ReCell® a již dnes mohou pacienti tento typ ošetření využít. Jednáme s pojišťovnami o úhradě použití ReCell® např. na léčbu popálenin či chronických ran, případně při vážných kosmetických defektech.

Klient, který se o této možnosti doví a bude ji vyžadovat, jak by měl postupovat?

V této chvíli je třeba kontaktovat distributora na www.cellmagel.cz, který pacientovi nabídne pro jeho potřeby nejvhodnějšího lékaře a kliniku.

Kromě popálenin – jaká je budoucnost ve využití novinky?

Při nejrůznějších zásazích na kůži, odstranění jizev, změny pigmentace včetně Vitiliga. Např. podstoupíte operaci břicha (odstranění podkožního tuku) nebo paží, hrozí vám jizva na místě, kde ji z estetického hlediska určitě nechcete mít. Při plastických operacích obličeje. Prakticky jej lze využít všude tam, kde potřebujeme rychle, účinně a co nejpřirozenějším způsobem „opravit“ lidskou kůži. Tuto průkopnickou technologii využilo již více než 4000 pacientů. Často je poslední nadějí tam, kde jiné metody léčby selhaly a mnohým pacientům tak zachránila život.

Při vyprávění o účincích ReCell® sršíte nadšením...

Nedivte se. Předností ošetření s využitím ReCell® je celá řada a přináší prospěch pacientům, léčebnému zařízení i zdravotním pojišťovnám. A co je nejdůležitější: přispívá významně ke zvýšení kvality života pacienta, což se dá penězi jen těžko vyjádřit!

za rozhovor poděkovala Eva Brixl



Štěstí se nedá spočítat

Ne jedna dvě věty by se daly použít jako titulky tohoto rozhovoru. Z každé odpovědi hned několik. Čtěte, budete se vracet. Ke každému řádku, ke každé myšlence. Majitelka firmy 1. VOX a.s. Ing. Zdenka Vostrovská, CSc., vám připravila půdu k přemýšlení nad tím, co je to vlastně podnikání. Nedivila bych se, pokud jí v duchu dáte všichni za pravdu:

Uběhlo to jako voda – 1. VOX a.s. bude slavit v příštím roce dvacetiny. Nač jste myslela, když jste firmu zakládala, a nač myslíváte dnes?

Po roce 1989 jsem se kromě své pedagogické a vědecké činnosti na VŠE etablovala jako živnostnice v oblasti ekonomického poradenství. Ale to byla jen startovní čára, na které tušíte, že tam kdesi vpředu je cíl. Skutečným výstřelem ze startérové pistole byl potom až rok 1993 a jeho velká daňová reforma. Využila jsem svého odborného backgroundu a začala jsem jako fyzická osoba (mimochodem, hrozné slovo, už proto básníci máchovského typu nevynikají v ekonomii) s pořádáním přípravných kurzů na kvalifikační zkoušku u nově vzniklé Komory daňových poradců ČR. Chtěla jsem uspět, to je bez debaty. Ale současně jsem věděla, že nemohu zároveň řešit problémy celého světa, sedět na všech svatbách a pít ve všech hospodách. To mi vydrželo celých těch dvacet let. Myslím pozitivně. To není fráze, to je zkušenost.

Bylo to zpočátku spíš dobrodružství, nebo touha udělat něco po svém, jinak, lépe, nově? Anebo jste měla jasnou vizi od prvního dne?

Touha stojí na počátku každého dobrodružství. Domluvili jsme se s pěti kolegy, na obstaročním prapočítači připravili nabídkové listy, doma jsem to vložila do obálek, adresy opsala z vizitek, syn pečlivě nalepil poštovní známky a pak jsme tím zavalili poštu. To víte, doba předemailová. Ale firma utěšeně rostla. Nechtěla jsem zakládat chovnou stanici aténských sov, živících se teorií. Vsadila jsem na lidi z praxe. Chyb jsem se nebála, ale nepřivolovala jsem je, nejsem masochistka. Každá chyba je šancí k lepšímu řešení, tedy opravdu udělat to jinak, nově, lépe. A jasná vize? Kompas dává jen jistotu směru. Tu cestu si už musíte projít sama.

A čím je VOX dnes? Jak byste charakterizovala tuto značku na českém trhu vzdělávání?

VOX je teď do jisté míry synonymem mého života, prací i koníčkem. Svého působení na vysoké škole jsem se samozřejmě nevzdala. Kdo zcela propadne kantořině, bude jednou snad učit i v nebi (nebo v pekle, co já vím). 1. VOX a.s. už dávno není pouhý název, jakých jsou na tisíce. Je to značka. Odpracovaná, vyvzdorovaná, probojovaná značka. Nevyrostli jsme plochou zaplacených inzerátů, ale kvalitou a hodnotami, které nabízíme a garantujeme. Nemám ve zvyku lhát si do vlastní kapsy a nechci klamat ani jiné, ani sebe samotnou.

Myslím pozitivně. To není fráze, to je zkušenost.

Dá se vysledovat, jak se za ta léta změnila vaše klientela? Dá se spočítat, kolik lidí jste proškolili, s kolika lektory spolupracujete, kolik hodin jste sama odpřednášela?

Velká čísla nechme astronomům, ale přesto – proškolených lidí bezpočet, externích lektorů, kteří pro nás pracují, i letos na stovky a za celou tu dobu tisíce. Naše společnost zajišťuje komplexní služby v oblasti vzdělávání a HR poradenství. Divize otevřených kurzů realizuje ročně více než jeden tisíc vzdělávacích akcí pro ekonomy, právníky, finančníky, manažery... Naši nabídku pravidelně uveřejňujeme na webu, a jak tam snadno zjistíte, tematickým záběrem se necítíme být nijak limitováni. Jinými slovy, myslíte si kurz – a v tom okamžiku už je váš. A kolik že jsem sama odpřednášela hodin? Nevím. Učím ráda, jsem před katedrou šťastná. Štěstí se nedá spočítat.

Navštěvuje vaše školení a kurzy více žen, nebo mužů? A jsou ženy při výuce a školeních aktivnější a iniciativnější než jejich mužské protějšky?

Poměr zastoupení mužů a žen je dán z největší části zaměřením kurzu. I když budeme plně respektovat pravidla genderu, připusíme, že tradice a zažitá stereotypy si žádají své. Neuvažujeme proto například o kurzu paličkářů krajek nebo drvoštěpků. I když vlastně – pokud by si to někdo přál... Mnohé vzdělávací programy totiž připravujeme „na míru“ a jejich realizační týmy sestavujeme podle aktuálních požadavků. Záleží mi na tom, aby naši projektoví manažeři intenzivně spolupracovali jak s našimi klienty, tak s lektory, kouči a poradci.

A kdo že je aktivnější, muži, nebo ženy?

Odpověď diplomatická – není mezi nimi rozdíl. Odpověď upřímná – v mém osobním týmu je více žen.

Získali jste velice dobrý rating. A to už o něčem svědčí.

Začínali jsme jako klasická garážová firma, která prošla složitým vývojem od malého subjektu až po respektovaného hráče na současném trhu vzdělávání. Díky tomu víme, jak vypadá svět a jen tak nás něco nepřekvapí.



Ing. Zdenka Vostrovská, CSc.

► Mění se ekonomická situace samozřejmě determinuje i naši činnost, práci našich lektorů a charakteristiku produktů, které vyvíjíme a nabízíme našim klientům. Naše vzdělávací programy nikdo neabsolvuje kvůli diplomu, ale proto, aby zvýšil svoji cenu na trhu práce. To je důvod, proč 1. VOX a.s. ob stojí ve srovnání s renomovanými zahraničními vzdělávacími společnostmi.

Co VOX v roce 2013 čeká? Jaké změny, novinky, experimenty?

Protože konec světa v prosinci 2012 nebude (nemám ho v diáři), budoucnosti, a tedy ani roku 2013, se nebojím. Je to pro mne jen nový rok, a tedy i nová práce. To však neznamená, že chci být ve firmě šestnáct hodin denně, pít studené kafe a ospale mžourat do zářivek. Chci tvořit, nehodlám se nudit. Nesnáším nudu a rutinu. Já se prostě chovám tak, abych z toho, co dělám, měla radost a abych svým zaujetím pro věc pokud možno nakazila i ostatní. Ostatně je dokázáno, že virulence optimismu je značná.



Svým lidem naslouchám, radím se s nimi, uvažuji o jejich námětech. Nemám v úmyslu hodit svůj

mozek do naftalínu. Vyznávám svobodu volby i myšlení, a doufám, že je to na firmě vidět. Račte se přesvědčit. Nový bulletin, plný inovací, vyjde na přelomu roku. Objemný. Obsažný. A gratis.

Nelutujete času, který jste podnikání zasvětila?

Čas je nejcenějším zdrojem úspěchu. Je hřištěm, mezi jehož rohové praporky se musí vejít celý život, který se v autu nedá hrát. Hamletovská otázka – kolik času věnovat práci, rodině, odpočinku? To by zase bylo po bitvě generálů... Ale nelutuji ničeho. Co se stalo třeba jen před jednou sekundou, neodejde se. Proto netruchlím nad tím, co nemám nebo co jsem ztratila. Těším se z toho, co mi bylo dáno; že mohu dělat to, co mám ráda. A dávám do toho celé své srdce.

Vytvořila jste systém, strukturu, se svým týmem jste připravila velkou platformu pro ty, kteří soustavně hledají nové informace. Je v tom mnoho energie...

Copak energie. To skutečně nejtěžší je udržet v sobě víru, že se vše nakonec podaří. To platí u čehokoli, do čeho se v životě pouštíme. Chci ve firmě udržet vysokou kvalitu poskytovaných služeb s vysokou přidanou hodnotou. Za svůj největší úspěch pokládám, že se mi podařilo propojit své zkušenosti z působení v celé řadě statutárních orgánů velkých společností s profesí vysokoškolského pedagoga a nespornou vitalitou firmy 1. VOX a.s. Jak že to řekl Norbert Wiener – žít aktivně znamená žít s přiměřenými informacemi.

otázky připravila Eva Brixí

Pro zdravé prostředí v kanceláři

Onemocnět v zaměstnání můžete docela snadno. Stačí, když vám kašlající kolega podá bez rozpaků telefonní sluchátko, do něhož před chvílí mluvil.

Riziko představuje také společné užívání vybavení kanceláře, jako jsou mikrovlnné trouby, chladničky, kávovary, kopírky nebo třeba houbičky na mytí nádobí. Jak vyplývá ze zjištění společnosti Kimberly-Clark Professional, firmy, které motivují zaměstnance k dodržování hygienických zásad, mohou snížit riziko pracovních absencí kvůli onemocnění až o 45 %.

V kanceláři pravidelně větrejte

Zkuste alespoň několikrát za den v kanceláři vyvětrat. Vydýchaný vzduch snižuje koncentraci a může způsobovat i bolesti hlavy. V dlouhodobě uzavřených prostorách se rovněž snadněji šíří virové i bakteriální infekce. Chřipka a nachlazení přitom patří mezi hlavní důvody využívání dnů nemocenské. Náklady na nemocenskou za jednoho zaměstnance stojí firmy průměrně okolo 18 tisíc korun ročně. Větráním zároveň snížíte koncentraci alergenů, které s sebou do kanceláře nevědomky přináší na šatech kolegové chovající domácí mazlíčky. Alergeny pak mohou být pro některé vaše kolegy spouštěčem nepříjemných alergických reakcí.

Používejte dezinfekční prostředky na kancelářské povrchy

Jestliže chcete omezit riziko pracovní absence v důsledku onemocnění, dbejte o čistotu svého pracovního stolu a jeho bezprostředního okolí. „Ošetření klávesnice, myši nebo telefonního sluchátka vám zabere několik minut. Stačí pravidelně používat dezinfekční ubrousky. Působí rychle a v několika vteřinách usmrtí až 99 % bakterií,“ upozornil Jan Pipek ze společnosti Kimberly-Clark Professional. Současně dodal, že dodržováním doporučených pravidel pro mytí, sušení, dezinfekci a čištění povrchů v kanceláři klesne pravděpodobnost nakažení zaměstnanců nachlazením nebo virem až o 80 %.

Nekýchejte do dlaní

K zdravému kancelářskému prostředí přispějete i dalšími jednoduchými hygienickými zásadami. Pokračovat můžete třeba tím, že přestanete kašlat a kýchat do svých dlaní. Kapesník, který si přiložíte k ústům, je mnohem vhodnější. V opačném případě totiž můžete snadno rozšiřovat po

kanceláři kapénkové infekce, zejména pokud pracujete v otevřeném prostoru. Rizikové pak může být i běžné podání ruky. Infekci můžete přenášet i prostřednictvím různých kancelářských předmětů, které společně využíváte s kolegy: kliky od dveří, telefony, kávovary a další vybavení, se kterým přijdete běžně do styku.

Myjte si ruce

Kontaminaci kancelářských povrchů zabráníte také pravidelným mytím rukou. Hygienické podmínky posílíte používáním antibakteriálních mýdel na ruce, která pomáhají zamezit křížovému šíření bakterií. Není vůbec od věci, když si ruce umyjete ihned po příchodu do kanceláře. Zvláště pak, pokud cestujete do zaměstnání městskou hromadnou dopravou, držte se různých madel a držáků, kterých se dotýkají tisíce lidí. Snížíte tak riziko proniknutí bakterií nebo virů například oční sliznicí – třeba při běžné výměně kontaktních čoček. Chybu neuděláte, když si před mytím rukou sundáte prstýnky.

Používejte jednorázové utěrky

Používejte jednorázové utěrky na ruce, jeden látkový ručník pro několik lidí je dalším ohniskem nákazy – ne každý si ruce umyje důkladně. „Papírové utěrky můžete použít také k uzavření vody na toaletách – kohoutek či páka baterie jsou totiž další místa, na která člověk špinavou rukou sahá,“ podotkl Jan Pipek ze společnosti Kimberly-Clark Professional, která vytvořila projekt Zdravé pracoviště. Cílem projektu je pomoci českým firmám snížit úroveň absencí zaměstnanců v důsledku onemocnění až o několik desítek procent a celkově posílit zdraví a spokojenost pracovníků.



(tz)

Na uzavření výhodnější pojistky zbývá ženám už jen pár týdnů

Život klade rozmanité nástrahy a ty se nevyhýbají ani těm největším optimistům. Spěcháte na obchodní schůzku, ujeďte vám podpatek, a kotník už jen bolí. Pustíte se do úklidu kanceláře, vyhoupnete se na židli a prohlížíte, co všechno zanechal čas na skříních... V tu chvíli na vás někdo křikne, zapomenete, a malér je tady. Vystupujete z auta a nějaký pirát silnic zavadí o dvířka vašeho vozu, nestačíte zareagovat, a komentáře už není třeba. Dáte se cestou zdravého životního stylu, pravidelně sedáte na kolo, ale ouvej – poslední jízda na kluzké pěšině plné čerstvě spadného listí udělá své, nohu máte v sádře a basta.

Dostatečné životní pojištění je pak tím, co může pomoci přesáhnout. Ale pozor – jak je to vlastně s vaší pojistkou?



Od 21. prosince budou muset ženy platit za životní pojištění stejně jako muži. V praxi to bude znamenat, že v některých případech se zdrazí pojistka pro ženy až o osmdesát procent. Nezhledňovat rozdílnost v rizikovitosti mezi muži a ženami při uzavírání pojistek uložil pojišťovnám Evropský soudní dvůr. „Například pětáctýřicetiletá žena za klasickou pojistku pro případ smrti a následky úrazu a invalidity s cílovou částkou jeden milion korun doplněnou o pojištění trvalých následků úrazu s cílovou částkou zaplatí místo nynějších zhruba 1200 korun měsíčně téměř 2200,“ uvedl na nedávné tiskové konferenci generální ředitel ČSOB Pojišťovny Jeroen van Leeuwen s tím, že se jedná o předběžné výpočty.



Životní pojištění před 21. 12. 2012

**Žena, 30 let
736,- Kč**

**Muž, 30 let
1278,- Kč**

Uvedené kalkulace se týkají pojištění (měsíční pojistné) do 65 let s cílovou částkou 1 000 000 Kč pro případ smrti či plné invalidity následkem nemoci nebo úrazu dohromady s pojištěním trvalých následků úrazu na cílovou částku 800 000 Kč.

ČSOB Pojišťovna

- Změnu v pojištění pro ženy už začínají lidé vnímat. „V průměru chodí na naši pobočku uzavírat pojistky zhruba o deset procent více klientek než za stejné období předchozího roku. Předpokládáme, že jak se bude datum 21. 12. přibližovat, bude toto číslo narůstat,“ uvedla na tiskové konferenci Dana Mrázková, regionální ředitelka ČSOB Pojišťovny v Praze. Muži by mohli naopak na sbližování

kteří se uzavřou po 21. prosinci. Ženy, které budou chtít v budoucnu u staré pojistky zvýšit cílovou částku, musí už také počítat se zvýšením ceny. „Podmínkou udržení současné výhodnější pojistky je, že klientka nebude chtít na smlouvě nic měnit,“ vysvětlil Jeroen van Leeuwen. Rozdíly ve výši pojistného mezi muži a ženami se měly podle unijní směrnice odstranit nejpozději do konce roku 2007.

sazeb mírně ušetřit. „Ženy platily dosud méně proto, že se v průměru dožívají vyššího věku než muži a jsou pro pojišťovny méně rizikové. Rozdíl v rizikovitosti mezi muži a ženami dokládají i naše vlastní statistiky,“ uvedl v rámci konference Jeroen van Leeuwen. Zdražení životního pojištění pro ženy se bude týkat jen nových pojistek,

Životní pojištění před 21. 12. 2012

**Žena, 45 let
1196,- Kč**

**Muž, 45 let
2260,- Kč**

Uvedené kalkulace se týkají pojištění (měsíční pojistné) do 65 let s cílovou částkou 1 000 000 Kč pro případ smrti či plné invalidity následkem nemoci nebo úrazu dohromady s pojištěním trvalých následků úrazu na cílovou částku 400 000 Kč.

ČSOB Pojišťovna

Životní pojištění po 21. 12. 2012

**Žena, 30 let
1214,- Kč**

**Muž, 30 let
1214,- Kč**

Uvedené kalkulace jsou předběžné a týkají se pojištění (měsíční pojistné) do 65 let s cílovou částkou 1 000 000 Kč pro případ smrti či plné invalidity následkem nemoci nebo úrazu dohromady s pojištěním trvalých následků úrazu na cílovou částku 800 000 Kč.

ČSOB Pojišťovna

Pojišťovny však získaly výjimku, která podle rozhodnutí evropského soudního dvora končí právě letos v prosinci.

(tz)

Životní pojištění po 21. 12. 2012

**Žena, 45 let
2153,- Kč**

**Muž, 45 let
2153,- Kč**

Uvedené kalkulace jsou předběžné a týkají se pojištění (měsíční pojistné) do 65 let s cílovou částkou 1 000 000 Kč pro případ smrti či plné invalidity následkem nemoci nebo úrazu dohromady s pojištěním trvalých následků úrazu na cílovou částku 400 000 Kč.

ČSOB Pojišťovna

Pětina klientů jsou ženy

Zlato je magie, která nenechává lidstvo klidným. Ba naopak. Nejen že je užitečné, krásné, ale dokonce v sobě ukrývá spousty dramát, ať už ta, která jsou o lásce, nebo o majetku, dobru a zlu, minulosti, či budoucnosti. V mnohých případech je stále nenahraditelné a jedinečné. V současnosti kraluje spolu s několika málo jinými komoditami investicím.

Česká mincovna, a.s., spustila nedávno revoluční investiční a spořicí portál ČM AURUM. Díky němu bude moci do zlata investovat opravdu každý. Minimální měsíční vklad totiž činí u spoření pouze 200 Kč. Jaké možnosti portál otevírá, o tom již manažer projektu ČM AURUM Kamil Kresta:

Cena zlata dlouhodobě roste a za posledních pět let se investice do něj zhodnotila o 147 %.

Ke zlatu mají lidé zvláštní vztah. A budou mít, patrně, pokud lidstvo nezničí tuto planetu. Čím je dnes tento kov pro Českou mincovnu?

Pro Českou mincovnu, a.s., je zlato jednou z významných komodit, do které naši klienti investují a chrání své úspory před vnějšími vlivy, inflací, ekonomickou nestabilitou apod. Rovněž je to materiál, se kterým dlouhá léta pracujeme při ražbě vlastních medailí a vytváříme tím trvalé hodnoty, a to nejen umělecké.

Na začátku října jste spustili unikátní projekt – investiční a spořicí portál ČM AURUM, na jehož základě se otevírá možnost spořit prostřednictvím cenného kovu skutečně každému občanovi ČR. Co vás k tomu vedlo a jaké výhody to jednotlivcům přinese? Oproti jiným spořicí instrumentům na našem trhu?

Projekt ČM AURUM je opravdu unikátní počín České mincovny. Je



směřován nejen k našim stávajícím klientům, ale především je reakcí na zvýšenou poptávku ze strany investorů. Jedná

se o on-line portál, který usnadňuje zákazníkům, a to nejen českým, možnost pravidelně i jednorázově investovat do zlata. Naši klienti mají jedinečnou příležitost nakupovat zlato, zdarma si ho uskladnit i s pojištěním na jeho plnou hodnotu v seifu, zpětně ho odprodat, a to za aktuální ceny, které obnovujeme každých 5 minut v závislosti na vývoji ceny zlata na Londýnské burze (LME). Jednotliví investoři si na svých Zlatých kontech mohou detailně sledovat zhodnocení svého zlatého portfolia, mohou si bezpečně a jednoduše zřídit spoření se službou uskladnění zdarma, mohou si zakoupit sejf samostatně nebo také požádat o cenný papír „Zlatý certifikát“ na jméno, řad či doručitele, který je plně kryt uskladněným zlatem v trezorech České mincovny. Jednou z mnoha výhod, které individuální spoření ve zlatě nabízí, je vlastnictví fyzického zlata, nikoliv podílů, ale



Kamil Kresta

konkrétních slitků cihel, investičních Smart mincí České mincovny či investičních zahraničních mincí. Pro vaše čtenářky a čtenáře je asi také podstatná informace, že cena zlata dlouhodobě roste a za posledních pět let se investice do něj zhodnotila o 147 %.

Je po měsíci a půl zájem o vaši nabídku? Dá se již hodnotit?

Na hodnocení je relativně krátká doba, ale již nyní je možné říci, že projekt se setkal s pozitivními ohlasy a nárůst aktivních Zlatých kont nám potvrzuje, že o tento produkt je zájem a naše činnosti se ubírají správným směrem.

A na jakých principech vlastně portál pracuje? Proč by měl být pro mne atraktivní? A není příliš sofistikovaný?

Portál je připraven jak pro zkušeného, tak i pro začínajícího uživatele. Je uzpůsoben tak, aby každý klient intuitivně našel vše, co potřebuje znát k založení a správě svého Zlatého konta. Atraktivita spočívá právě v tom, že vlastníte své konto, na kterém máte úplný přehled o svých investicích ve zlatě, konkrétní čísla všech slitků a cihel, transakční



► historii, výpis objednávek a odpovídající hodnotu svého vlastního zlatého kapitálu.

Do investování se pouští stále více žen, zejména těch, které podnikají nebo se pohybují v businessu.

Oslovili jste je tímto produktem?

O čem svědčí první ohlasy?

Ano, mohu to jen potvrdit, protože téměř 20 % ze současných klientů ČM AURUM jsou ženy. A myslím, že za vše hovoří i to, že současně největším investorem na našem portálu je také žena! Takže si jenom přejeme, aby tento trend pokračoval.

Žena a zlato – dva pojmy, které k sobě mají v praxi velmi blízko.

Chystáte nějaké speciální setkání žen investorek či budoucích investorek?

Setkávání investorů realizujeme plošně bez rozdílů pohlaví, již v našem sloganu Zlato pro všechny se snažíme tímto sdělením otevřít opravdu všem. Avšak nevylučuji speciální akce či semináře pouze pro ženy, jelikož si jsme vědomi, že ženy jako spíše konzervativní investorky volí odlišnou strategii nežli muži. Mají značnou intuici a zdravý úsudek o vhodnosti investice a správném načasování. Ženy jsou jedny z mála, které ví, že je výhodné rozložit riziko pravidelným investováním a také, že nejvýhodnější nákupy jsou v momentě poklesu cen.

Máte tedy zmapováno, zda se liší investorské iniciativy žen od mužského přístupu?

Dá se říci, že muž investor je zaměřen racionálně na výsledek své investice, tedy zhodnocení. Pragmaticky přistupuje k tomu do čeho, na jak dlouho investovat a co z toho bude mít. Zlato vnímá spíše technokraticky jako nerost, kterého je málo s trvalou hodnotou. V případě žen investorek se kromě výše uvedených fundamentálních přístupů ještě promítá přidaná hodnota např. vizuální provedení mince, umělecká hodnota, nadčasovost, praktičnost při likviditě apod.

Filozofie ČM AURUM s ženami investorkami jistě počítala, jaké je tedy poselství?

Se ženami investorkami jsme počítali již při samotné tvorbě konceptu ČM AURUM. Jistě není tajemstvím, že za zrodem portálu stojí také ženy v našem týmu, mj. manželka jednoho z majitelů České mincovny. Nevím, zda lze hovořit přímo o nějakém poselství, ale víme, že ženský pohled na investice je úzce spjat s rodinnými hodnotami. Takže ženy, které mají na mysli zajištění své rodiny v dlouhodobém horizontu, např. vzdělání dětí, by mohly či přímo měly popřemýšlet



o portfoliu svých investic, přičemž naprostá většina investičních poradců uvádí, že zhruba 10–15 % investic by mělo být alokováno ve formě fyzického zlata.

Nabízíte rovněž individuální spoření ve zlatě. Čím je koncept průlomový na našem trhu?

Koncept ČM AURUM je postaven výhradně na principu individuálního vlastnictví, v žádném případě nenabízíme kolektivní investování. Nejen, že nevidíme žádný přínos pro klienty při nákupu velkých investičních slitků, kdy klient vlastní imaginární poloviny či tisíce jednoho slitku, ale v případě insolvence či exekuce kohokoliv ze spoluvlastníků takového slitku se dostanete do bezvýhodné situace. V případě ČM AURUM je nakoupené zlato vždy vlastnictvím klienta a jen na něm záleží, zda si ho odnese domů, nebo uloží v trezorových místnostech České mincovny.

Klient si skrze ČM AURUM může velmi efektivně a bezpečně spořit na důchod a posléze zpětnými odkupy zlatých slitků si formou zlaté renty zajistit příjem v důchodovém věku. Spoření ve zlatě však není jen výhodnou alternativou důchodového spoření. Je určeno všem, kteří chtějí mít jistotu, že jejich úspory budou dosahovat nadprůměrného zhodnocení.

Pokud vím, máte to zařízeno i tak, aby se kdokoli z vašich klientů mohl na své „investiční poklady“ přijet podívat. Nabízíte se v této souvislosti řada marketingových příležitostí, jak zlato dodat i další přidanou hodnotu – počínaje zdobenými sametovými obaly a konče informacemi, který nedostane každý jen tak na počkání...

Klient má právo kdykoliv v průběhu spoření nakládat s nakoupeným zlatem dle svého uvážení – odprodat část anebo celý objem zhodnoceného zlata, případně si vzít proti zlatu uloženému v trezorech ČM půjčku. Klient má rovněž právo si kdykoliv vyžádat předložení jím konkrétně vlastněné zlato ke kontrole – na každém slitku je vyraženo unikátní výrobní číslo.

Kromě zlatých investičních mincí a slitků či cihel máme připravenou exkluzivní kolekci zboží od našich zahraničních dodavatelů, a to v podobě zahraničních zlatých i stříbrných mincí v dárkových setech, zdobených obalech např. i saténových. Samozřejmostí je také individuální poradenství v oblasti investic do drahých kovů. Jsme připraveni naše klienty obsloužit nejen na bezplatné telefonní lince, ale zakládáme si na osobním přístupu, kdy nabízíme diskretní prostory v naší nově zřízené



► reprezentativní prodejně v Praze (v pasáži ČNB, která spojuje ulici Na Příkopě a Senovážné náměstí) a také nabízáme dojezd za klientem domů.

Mezi další služby nového portálu patří Zlatý certifikát. Oč jde?

Zlatý certifikát je cenný papír, vytištěn Státní tiskárnou cenin, s.p. Tento certifikát v sobě kombinuje výhody jednoduchého a prověřeného nákupu investičního slitku u ČM AURUM a jeho uložení v naší zabezpečené trezorové místnosti po celou dobu jeho platnosti. Oprávněný držitel certifikátu může kdykoli jeho platnost ukončit a slitek si vyzvednout nebo nám ho odprodat. Nabízíme všechny varianty cenných papírů, tj. na jméno, řad a doručitele.

Blíží se Vánoce – mohou začít investovat do zlata jako rodiče nezletilé dcery a v den jejich 18. narozenin ji tuto aktivitu předat? Jak je to legislativně ošetřeno? Nebo mohou zahájit investiční činnost věnovat někomu milému jako dárek – rozjet aktivitu a předat jiné zodpovědné osobě (manželka manželovi)?

Zlaté konto je obdobné jako každé jiné konto, a tedy je vedeno na jméno. Může si ho zřídit každý, kdo se prokáže platným občanským průkazem či jiným platným průkazem totožnosti. Zlato v podobě darů můžete předat komukoliv. Přenechat, předat zlato svým potomkům lze právě s využitím např. Zlatého certifikátu na jméno, na řad či na doručitele, kterým mohou přepsat 100, 250, 500 a 1000gramové cihly na jinou osobu.

Podvodníci vidí svou příležitost všude – jste připraveni i na takovou alternativu?

Ano, samozřejmě, na projektu pracoval přes rok tým odborníků včetně renomované právní kanceláře a poradci v oblasti bankovních aplikací. Portál byl naprogramován zkušenou firmou, kdy jsme kladli maximální požadavky na zajištění. Přesto neustále dolaďujeme bezpečnostní prvky tak, aby investování bylo nejenom komfortní, ale především bezpečné. V každém případě garantujeme, že

jákýkoliv slitek či mince, kterou Česká mincovna svým zákazníkům prodá, je vždy z prověřených zdrojů a v žádném případě se nejedná o falzifikát!

Ženský pohled na investice je úzce spjat s rodinnými hodnotami. Takže ženy, které mají na mysli zajištění své rodiny v dlouhodobém horizontu, např. vzdělání dětí, by mohly či přímo měly popřemýšlet o portfoliu svých investic, přičemž naprostá většina investičních poradců uvádí, že zhruba 10–15 % investic by mělo být alokováno ve formě fyzického zlata.

Konec roku je o bilancování, poděkování, oceňování. Mohou si v České mincovně firmy pořídit medaile pro své obchodní partnery, zaměstnance? Medaile se svým logem, s podnikovým motivem?

Ano, taková možnost existuje. V našem oboru tomu říkáme komerční, resp. korporátní ražby. Podle zadání a individuálních představ klienta investora, tedy společnosti, rádi připravíme medaile s firemním logem, textem, nebo dokonce s fotografií v provedení standard či proof v různých tvarech (kromě standardního kruhu také ovál či obdélník), velikostech a materiálech (zlato, stříbro, platina, obecné kovy jako mosaz). Všechny uvedené typy a tvary jsme schopni na přání zákazníka také dodat v kolorovaném provedení bez omezení barevných kombinací. Novinkou letošního roku jsou posříbřené medaile, které nikdo na povrchu nerozpozná od celostříbrného provedení a jejich kouzlo spočívá v tom, že se jedná o velice reprezentativní dárek, jehož cenu jsme schopni stlačit pod 500 Kč za kus.

Vstřícnost České mincovny a její služby se mi líbí – potřebuji se však na něco zeptat, doplnit argumenty,



ujistit se. Kam zavolat, kde si sjednat schůzku, co udělat?

Všechny informace získáte na webových stránkách České mincovny www.cm-aurum.cz, dále na bezplatné lince 800 225 228, případně na telefonním čísle +420 224 283 659.

Informace vám poskytneme též při osobní návštěvě našich prodejen, přičemž v zájmu úspory vašeho času doporučujeme sjednat si předem telefonicky schůzku.

otázky připravila Eva Brivi

Jako dárek pro čtenářky (ale i čtenáře) Madam Business připravila Česká mincovna speciální akci:

Jednou z významných událostí letošního roku byla pro investory emise uncové mince Zlatá bula sicilská. Po více jak deseti letech vydává ČNB zlatou minci takovéto hodnoty. Vy jí nyní můžete zakoupit na našem e-shopu www.ceskamincovna.cz za nejvýhodnější cenu na trhu. Stačí po přidání mince do nákupního košíku vyplnit kód „ČM2012PROSPERITA“ a dostanete slevu 2200 Kč. Akce však platí pouze do vyprodání zásob. Pro čtenářky či čtenáře, které mají v oblíbě drahé kovy (a nejen pro ně), jsme připravili 5% slevu na veškeré dárkové zboží v naší pražské prodejně v pasáži České národní banky v ulici Na Příkopě. Nezapomeňte, že Vánoce se již blíží. Opět se stačí prokázat kódem anebo výtiskem vašeho oblíbeného časopisu Prosperita s přílohou Prosperita Madam Business.

Stopa Tamiko Chiba v Čechách

Byla to Japonka a jmenovala se Tamiko Chiba. Do ČR doprovázela svého muže, manažera kolínské firmy TPCA. Nedávno ve věku 49 let podlehla rakovině. I přes nedlouhý pobyt u nás se Tamiko stala známou osobností – svou upřímností a bezprostředností přirostla k srdci mnoha obyvatelům Poděbrad, vnesla sem pestrost japonské kultury, zajímala se o místní život a během dvou let strávených v České republice se prokázala jako rodilý diplomat se sociálním citěním. Dlouhodobě

podporovala neslyšící a nevidomé lidi, zajímala se o výchovu a výcvik psů pro osoby s těmito hendikepy a sama zde dva chovala. Pevné pouto ji spojovalo nejen s manželem Ichirem, pracovníkem společnosti Toyota Motor Corporation, který na ni vzpomíná jako na obrovskou milovnici Čech, ale také s mnoha zdejšími obyvateli. Možná i z toho důvodu bylo jejím přáním nechat část vlastních ostatků v ČR.

(red)



Projekt Život nápadům

oslovil za dva roky už 80 000 žen

Téměř 80 tisíc žen hledalo inspiraci či radu do začátku podnikání na webu projektu Život nápadům. O podnětných příbězích dnes již 54 ambasaderek projektu a dalších příspěvcích aktivně diskutuje 1400 registrovaných uživatelů. Informace i prostor pro sdílení podnikatelských zkušeností nacházejí ženy také na seminářích a webinářích, kterých za dobu fungování projektu proběhlo celkem sedm.

Projekt Život nápadům realizuje GE Money Bank od října 2010.

„Za dva roky existence projektu Život nápadům se nám podařilo vytvořit respektovaný portál, na kterém najdou ženy cenné podněty k začátkům podnikání. Daří se nám do projektu zapojovat stále nové ambasadorky – úspěšné podnikatelky, jejichž příběhy se mohou stát vzorem pro ostatní. Spolupracujeme také s řadou odborníků a lektorů, s jejichž přispěním jsme zorganizovali již dvě Víkendové akademie a 5 seminářů a webinářů,“ shrnula úspěchy projektu Markéta Vaňková, CSR manažerka

GE Money Bank. Intenzivní setkání v rámci Víkendových akademií se zaměřila nejprve na začátky podnikání a posléze na umění prodeje. Množství informací, podnětů i prostor k diskusi najdou ženy také na webových stránkách projektu. Nejvíce návštěvníků webu je přitom z Prahy, Středočeského a Jihomoravského kraje, nejdelší čas na něm však tráví Jihočešky. Další možnost ke sdílení zkušeností i navázání obchodních kontaktů poskytuje účastnicím projektu setkávání v rámci dámského klubu Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club, se kterým projekt Život nápadům spolupracuje.

Život nápadům

navazuje na celosvětovou iniciativu

Podpora žen patří k dlouhodobým celosvětovým projektům GE Capital – mateřské společnosti GE Money Bank. Do projektu Banking on Women, který podporu žen zastřešuje, se po celém světě zapojilo již 32 000 žen. V ČR bude projekt Život nápadům i nadále přinášet užitečné informace začínajícím podnikatelkám, bude jim představovat další podnikatelské vzory a ženy se mohou těšit také na pokračování Akademie Života nápadům a další semináře prostřednictvím internetu. Dění v projektu je možné sledovat na www.zivotnapadum.cz. (tz)

inzerce

Aries
VITALITY TEXTILES

České výrobky se švýcarským stříbrem pro dobrý pocit Vašich nohou po celý Váš náročný pracovní den



VAFLOVÝ ZDRAVOTNÍ LEM
- prevence otlačky nohy nad kotníkem

ŠVÝCARSKÉ STŘÍBRO SANITIZED®
- antimikrobiální a deo účinek

90 % BAVLNY
- prevence alergických reakcí a ekzémů

ŘETÍZKOVANÁ ŠPICE
- prevence otlačky prstů na noze



*exkluzivní, sexy
punčochy*

ELEGANTNÍ KRAJKA
- se 3 tenkými pevně držícími silikonovými pásky

OVÍJENÁ LYCRA®
- vitalizace nohou po celý den

NEZESÍLENÁ ŠPICE
- perfektní volba i do módní obuvi "peep toe"

perfektní oblekové ponožky

Barvy ponožek Aries



Barvy samodržících punčoch Timony



Více informací na www.aries.eu, info@aries.eu nebo na bezplatné lince: **800 111 595**

www.aries.eu



Pobočka jako pohodlný byt

Hypoteční banka, největší poskytovatel hypotečních úvěrů na českém trhu, slavnostně otevřela další, v pořadí již dvacátou sedmou pobočku své distribuční sítě a při té příležitosti představila zcela nový koncept bankovních poboček.



Přípitek na to, aby se v novém pobočkovém bytě zaměstnancům Hypoteční banky dobře pracovalo a klienti se zde cítili opravdu jako doma. Na snímku zleva Jan Sadil, předseda představenstva a generální ředitel Hypoteční banky, v diskuzi s Přemyslem Rohlíčkem z nově otevřené pobočky Hypoteční banky v Ústí nad Labem

Zásadní inovací nové ústecké pobočky je její vzhled, který se výrazně odlišuje od klasického bankovního prostředí. Naopak, maximálně se přibližuje skutečné podobě moderního a příjemného bydlení českých rodin. Obdobný princip jako v interiéru zvolila Hypoteční banka při řešení výloh, které lidem evokují teplo a pohodu domova.

Inspiraci pro zásadní inovaci ve vzhledu pobočky získala Hypoteční banka nejen z námětů svých klientů, ale i z odborných studií, které se touto oblastí zabývají.

„Hypoteční banka je v oblasti financování bydlení dlouhodobým inovátorem na českém trhu, a to nejen v oblastech produktů a zákaznických služeb. Nyní jsme se zaměřili na inovace našich prostor, kde se setkáváme s klienty,“ uvedl Jan Sadil, generální ředitel a předseda představenstva Hypoteční banky. „Ne vždy jsme se s architekty shodli hned napoprvé. Měli jsme totiž konkrétní představu, do jakých prostor chceme naše klienty pozvat, a to se výrazně lišilo od zkušeností architektů, kteří se zabývají interiérem bankovních poboček. Když jsme pak našli společnou řeč, začal vznikat zcela nový koncept, který je na českém bankovním trhu naprosto unikátní a velmi se přibližuje vzhledu současných moderních českých domácností,“ zdůraznil Jan Sadil. V Ústeckém regionu je v současné době trend



největšího zájmu o pořízení vlastního bydlení v rodinných domcích, a to téměř u 60 % všech nemovitostí financovaných Hypoteční bankou. Ve více než 30 % případů se pak jedná o financování bytu. Nejčastějšími žadateli o hypoteční úvěr jsou rodiny s dětmi, a to více než v 50 %, a pak tzv. singles – 33 %. Průměrná výše hypotečního úvěru poskytnutého na byt je v Ústeckém regionu 1,1 milionu korun a 2,2 milionu na rodinný domek. Hypoteční banka provozuje 27 poboček ve všech regionech České republiky. Dále je Hypoteční banka také zastoupena prostřednictvím 22 Poradenských míst provozovaných externími partnery a hypoteční úvěry dále zprostředkovává více než devět tisíc nezávislých finančních poradců.

(tz)

Novinky pro muže

V Templářských sklepích zrají bio vína

Společnost Templářské sklepy Čejkovice, vinařské družstvo, má v řadách svých členů i pěstitele vinic v režimu bio, celkem je to více než 80 hektarů. Přechod z běžného způsobu obdělávání vinice na ekologickou trvá tři roky, po tuto dobu je vinice pravidelně kontrolována, vede se přesná evidence jak pracovních operací ve vinici, tak především ochrana proti houbovým chorobám. Teprve po zmíněných třech letech a provedené kontrole je možno hrozny označit jako bio produkt a následně je i zpracovat způsobem podle zásad výroby bio produktu. Bio vinaři chtějí tímto způsobem navázat na starou tradici pěstování vína v této oblasti, která se datuje už od roku 1248. Tyto vinice jsou obdělávány způsobem organické produkce, to je bez používání pesticidů proti houbovým chorobám jako nejvýznamnějšímu nepříznivému činiteli, proti kterému se musí vinice chránit. Používají se biologické přípravky, např. výtažek z mořských řas nebo olej z kůry pomerančů, fenyklový olej a podobně. Jediná výjimka je používání mědi a síry v limitovaném množství, což jsou substance, bez kterých by se ochrana nedala zvládnout, ale jedná se o předpisy dovolené množství. Ve vinicích se nesmí používat ani žádná průmyslová hnojiva, navíc všechny bio vinice jsou v mezipodí ozeleňeny, což má více přínosů: nejen že se zabráňuje vodní erozi, ale kořeny mnohých rostlin obohacují půdu o dusík (proto se tento nemusí dodávat ve formě hnojiv) a výrazně zlepšují celkovou strukturu půdy.



Ekologické vinice jsou náročnější na provádění ručních prací, jako je např. odstraňování zálistků. Nicméně výsledný efekt v podobě zdravých hroznů je prvním předpokladem k výrobě finálního produktu, bio vína. Hrozny jsou zpracovávány opět odlišným způsobem. Nesmí se používat žádné přípravky pro „zkrášlení vína“, nejvíce používanou moderní metodou je řízení teploty při fermentaci. Proces výroby vína proto trvá déle, používá se princip samočištění, před lahvováním se používá filtrace přes buničité filtrační desky. Co se týká konzervantů, u bio vín je možno použít pouze oxid siřičitý, a to v množství o 30 % menším než pro běžná vína. Právě obsah síry v těchto vinech byl vážným problémem, které se řešil na úrovni EU delší dobu (asi 1,5 roku), než se došlo k tomuto společnému závěru. „Chuťově mohou být některá bio vína odlišnější od stejných odrůd z klasické produkce, nicméně jedná se o přírodní produkt, víno jako takové provází člověka po několik tisíc let, je nedílnou součástí nejen gastronomie a stolování, ale i důležitým a neopomenutelným předmětem společenského kontaktu,“ uvedl Ing. Pavel Pastorek, ředitel Templářských sklepů. Z bio nabídky Templářských sklepů můžete vybírat červená, růžová i bílá vína André rosé pozdní sběr 2009, Modrý Portugal pozdní sběr 2009, Svatovavřínecké jakostní 2010, Modrý Portugal jakostní 2010, Zweigeltrebe rosé kabinet 2010, Sauvignon kabinet 2010, Tramín kabinet 2010 a Chardonnay kabinet 2009.

(red) 9

Příběh luxusní módní události

Grace'n'Glamour pokračuje

První adventní víkend, v sobotu 1. prosince 2012 od 12.00 do 21.00 hodin se v prostorách hotelu Mandarin Oriental Prague na Malé Straně uskuteční další prodejní prezentace jedinečných oděvů, šperků a doplňků. Talentovaní čeští designéři opět představí svoji tvorbu určenou příznivcům módy a luxusu. Ten je ve smyslu filozofie Grace'n'Glamour vyjádřen mimořádnou kvalitou materiálů a dokonalým zpracováním.

Cílem této události je vytvářet prostor pro pravidelná setkávání známých i vycházejících návrhářských hvězd a přivádět k nim nadšené a stále obdivovatele jejich tvorby. „Grace'n'Glamour nemá ambice být masovou akcí a konkurovat v této oblasti již zavedeným a úspěšným projektům. Jako všechny náročné milovnice módy chceme mít možnost vybírat si nejenom z drahých kolekcí známých módních značek. A máme velkou radost, protože většina návrhářů vystavujících v květnu na první G'n'G s námi chce jít touto cestou dál. Proto jsme se rozhodli k pokračování ještě v tomto

roce,“ řekly Jaroslava Lokajová a Petra Kopuleťá, autorky projektu. Stejně jako na květnové Grace'n'Glamour představí své nové kolekce například Iveta Pecuchová a Pavel Ivančic. Ten se svou značkou MUSET představí i pánskou kolekci. K příležitosti Grace'n'Glamour připravuje Hana Havelková večerní modely, které zde budou mít premiéru. Nově se na akci objeví také modely Pavla Brejchy nebo Natálie Steklkové. Ze šperkařů se můžete opět těšit na Michala Kadaníka nebo Lubora Bauma. Předvánoční módní událost zacílí navíc také na muže.

www.facebook.com/Gracenglamour

(tz)



Amway vás přichází krášlit

Amway pokračuje příběhem jarní kolekce ARTISTRY™ Escape to Paradise i na podzim. Nechte se navnadit a utečte do čistého luxusu s barevnou kolekcí inspirovanou destinací St.Moritz. Kolekce Escape to Paradise FALL 2012 zachytila ryzí krásu a sofistikovaný půvab zimní krajiny St.Moritz dvěma barevnými paletami zabalených v luxusním pouzdrě pozlaceném 24karátovým zlatem, které je pro jedinečnou eleganci doplněno třpytivými krystaly značky Swarovski®.

ARTISTRY™ Paleta dekorativní kosmetiky na oči a tváře

Nabízí něco pro každou ženu ve dvou odlišných barevných paletách – teplé odstíny hnědé, bronzové a krémové a chladné odstíny barvy modré, růžové a fialové. ARTISTRY™ Paleta dekorativní kosmetiky na oči a tváře nabízí šest jemných krémových očních stínů, které se snadno a rovnoměrně nanášejí. K dispozici jsou v rozsáhlé škále barev – lesklé, třpytivé, metalické. Stíny můžete použít samostatně nebo je vrstvit pro dramatictější vzhled. Paletky doplňují dva odstíny hedvábných růží na tváře. Spolu s cestovními kartáčky umožňují bezchybnou aplikaci doma i na cestách. Jsou stejně tak krásné jako praktické, každá paletka je zdobena dekorem krokodýlí kůže a zasazená dovnitř černého sametového pouzdra.

Doporučená maloobchodní cena: 1 760,00 CZK



ARTISTRY™ Lesk na rty Duo

Luxusní krémové složení s lehkou vanilkovou vůní je zárukou pohodlí pro vaše rty. ARTISTRY™ nabízí dva konejšivé krémové lesky na rty v teplých a chladných odstínech. Po nanesení působí jemně jako hedvábí. Součástí výrobku je speciální štěteček na rty pro snadné nanášení. Pouzdro je inspirováno elegantními vzory vintage zavazadel.

Doporučená maloobchodní cena: 1 465,00 CZK



ARTISTRY™ Tužka na oči



Escape to Paradise zahrnuje také ARTISTRY™ Tužka na oči v atraktivním třpytivém odstínu Antique Silver. Součástí oboustranné tužky je praktická houbička na roztírání. Hebká textura přispívá ke snadné aplikaci. Díky jojobovému oleji, vitamínu E a bavlníkovému oleji se pohodlně nanáší a hydratuje. Balení obsahuje také ořezávkou.

Doporučená maloobchodní cena: 600,00 CZK

ARTISTRY™ Výrazně prodlužující řasenka

Perfektní vzhled dokončíte ARTISTRY™ Výrazně prodlužující řasenkou z kolekce Escape to Paradise, která je opatřena jedinečným kartáčkem OptiLength, díky němuž se snadno nanáší od kořínků ke konečkům řas.

Doporučená maloobchodní cena: 670,00 CZK

www.amway.cz

(tz)



Žena a pět dotazů

DataLife

Financujeme Vaši budoucnost.

Orientovat se ve světě financí není nic jednoduchého.

Přestože existují ženy, které se této oblasti věnují, naprostá většina si ráda nechá poradit.

Jsou to právě specializovaní finanční poradci, kteří je dovedou nasměrovat a hájit jejich zájmy vůči velkým finančním institucím. Těchto poradců je však v současnosti velké množství a ne každý má dostatečnou kvalifikaci a schopnosti. Naznačíme vám, na co by se měla žena na prvním setkání s finančním poradcem zaměřit, aby se ujistila o jeho kvalitách.

1. Jste nezávislý?

Celá řada žen se v oblasti složité finanční matematiky neorientuje, a tak obvykle neodhalí, které produkty jsou pro ně na finančním trhu nejlepší. Zde je proto velice důležitá role finančního poradce, který se v tomto oboru pohybuje denně a má nejaktuálnější informace z oblasti finančních nabídek i legislativy. Dobrý poradce by měl zajistit, aby klient získal maximálně výhodné finanční produkty, případně jejich optimální kombinaci. Stejně tak tedy je, aby měl možnost širokého výběru z celé škály nabídek různých společností a institucí. Ptejte se proto v první řadě vždy na jeho nezávislost, neboli na to, s kým spolupracuje a co vše je schopen vám zprostředkovat. Správná odpověď by měla obsahovat názvy nejvýznamnějších a nejsilnějších pojišťoven, bank a finančních institucí s kvalitní značkou.

2. Kolik času to zabere?

Časové hledisko hraje v oblasti financí důležitou roli. Zajímte se o to, jak rychle je poradce a jeho společnost schopna vaše potřeby řešit. Je třeba počítat s tím, že po první schůzce bude poradce vytvářet určitou dobu analýzu a návrhy řešení pro vás na míru. Poté bude následovat další schůzka, která již bude hodně konkrétní. Čas mezi těmito dvěma schůzkami s poradcem by neměl být delší než týden. „Časové hledisko hraje ve finančnictví svou roli. Například smlouva o penzijním připojištění či životním pojištění může být sjednána ihned, zatímco řešení financování bydlení prostřednictvím hypotéky je z pochopitelných důvodů časově

náročnější. Určitě by vám ale kvalitní poradce měl být schopen předem nastínit nějaký časový horizont. Potom by neměl dopustit jakékoliv zbytečné průtahy,“ vysvětlil Jaroslav Slaviček, jednatel společnosti DataLife, která poskytuje odborné poradenské služby v oblasti financí.

3. Jak bude probíhat naše spolupráce?

Na první schůzce si určitě zjistíte, jakým způsobem bude probíhat vzájemná spolupráce mezi vámi a finančním poradcem. Kvalitní rádce by vám měl sdělit a zcela jasně vysvětlit, co od něj vlastně získáte a za jakou cenu. Očekávejte důkladnou analýzu vašich potřeb a možností, která by měla být přehledně zpracována v tištěné podobě. K této analýze je nutné také předložit potřebný výklad a vysvětlení. Kromě tohoto rozboru by však měl kvalitní finanční poradce nabízet také dlouhodobý servis, což je v této oblasti velice důležité. Existuje totiž mnoho lidí, kteří se nazývají finanční poradci, ale po prodání prvního produktu už nejsou k zastížení. Případné komplikace pak již musíte řešit sami. Proto trvejte kromě analýzy vašich potřeb také na spolupráci do budoucna a odborné péči.

4. Jaké máte reference?

V mnoha oborech lze vycházet ze zkušeností jiných. Nejinak je tomu v oblasti finančního poradenství. Ptejte se proto na reference finančního poradce, případně chtějte vědět, kolika klientům poradce již pomohl a poradil, či kolika lidem se věnuje v současnosti. Zapátrat samozřejmě můžete samy ještě před prvním setkáním a ušetříte pak tímto rozhovorem čas. Nejúčinnější je pochopitelně zjistit informace od přátel a známých, kteří již s daným poradcem spolupracovali. Pokud vám více lidí nezávisle na sobě doporučí stejného člověka, je to dobrou známkou jeho kvalit. Pokud nemáte možnost získat informace touto cestou, zaměřte se například na internet. Zde má dnes již mnoho poradců své vlastní webové stránky, na kterých mají jeho klienti možnost napsat na spolupráci svůj názor.

5. Můžete prokázat svoji odbornost?

V dnešní době se může finančním poradcem nazývat v podstatě kdokoli. Mnoho lidí už bohužel zjistilo, že nápis finanční poradce na vizitce v žádném případě nezaručuje kvalitu a odbornost. Požadujte proto nějaký dokument, který prokazuje určitý stupeň vzdělání a kvalifikaci v oboru. Renomované poradenské společnosti často mají propracovaný systém vzdělávání svých poradců, po jehož absolvování je jim udělen certifikát. „Oblast financí kladie na naše spolupracovníky vysoké nároky z hlediska odborné přípravy a osobního rozvoje,“ připomenul Jaroslav Slaviček z poradenské společnosti DataLife. „V dnešní době existuje mnoho lidí, kteří se pyšní titulem finanční poradce, přestože oboru téměř nerozumí. Proto klademe velký důraz na vzdělávání nejen na produktových školeních, ale také na seminářích věnovaných osobnímu rozvoji a manažerským dovednostem.“

O společnosti DataLife s.r.o.

Společnost DataLife od roku 2005 poskytuje na českém trhu profesionální poradenské služby v oblasti financí. V současné době patří mezi nejvýznamnější společnosti svého druhu v České republice. Jako nezávislý finanční makléř nabízí klientům odborné poradenství v rámci životního a neživotního pojištění, stavebního spoření, penzijního připojištění a hypoték. Pečlivě vyškolení finanční poradci poskytují své služby jak právnickým, tak i fyzickým osobám. Klientům radí, jak nejlépe nakládat s finančními prostředky, jak zabezpečit rodinu, firmu i majetek. Poradci informují, jak si vytvářet finanční rezervy na důchod nebo jak optimálně využít všech výhod státem subvencovaných finančních produktů. Společnost DataLife spolupracuje s více než dvaceti finančními institucemi působícími v České republice. Cílem společnosti je snížení poplatků a zvýšení výnosů svých klientů. Dalším z hlavních cílů společnosti je prostřednictvím školení, tréninků a praxe udržovat a nadále rozvíjet co nejvyšší kvalitu tým finančních poradců.

(tz) 9

Koho a co mám ráda

Láska je sladká

Vůně koření, která se zpravidla domovem line o Vánocích, evokuje nejen čas radosti, dárků, ale také vynikajících cukrářských dobrot. Jaká z nich je na prvním místě? U mě bezpochyby perníčky. Kvůli nim bych si Vánoce přála alespoň jednou týdně. Byla jsem zvyklá na jejich zcela klasickou podobu – vykrajované z těsta ve tvaru hvězdiček, srdíček, zvonečků, ozdobené bílou cukrovou polevou. Cukrářky s ní dokázaly divy, až se pomalu zdálo, že jim ruku vede vyšší síla. Mou mysl ovládaly stereotypy. Ale před několika lety jsem objevila perníkové dezerty, které pocházejí z Pardubic. A zbláznila jsem se! Nikdy jsem si na sladkém

perníkovém výrobku víc nepochutnala! A že ochutnávám ráda. Dokola a dokola! Zbláznila jsem se do perníkového minidezertu s konopným semínkem – do Konopíka! Příkládám to kouzlu a laskavému srdci Jarmily Janurové, která s vizí a láskou k řemeslu vede firmu Jaja Pardubice s.r.o. Kdo jednou okusí, zůstane na jejich medových perníčcích závislý do konce života. Ať jsou to čerti, mikulášové, andělé, perníkové chaloupky, nebo kazety dezertů. Už se těším na to datum, 6. prosince, protože vím, že se objeví značka Jaja a Pardubický perník mezi nadílkou místo uhlí! Zkrátka jsem celý rok hodná, abych si mohla vychutnat sladkou odměnu. No není to nádherná, že perník dokáže v člověku probudit to nejlepší? **Kateřina Šimková**



Květiny dělají ženám radost stále

Ženu ani květinou neuhodíš, ale vždy potěšíš. Květiny přinášejí radost, ale i podnikatelskou příležitost, obživu a možnost představit svůj um, estetickou, pěstitelskou a obchodní dovednost. A právě o tom jsme hovořili s předsedou Svazu květinářů a floristů ČR Ing. Jiřím Horákem.

V čem je letošní podzim a blížící se advent pro květináře a zahradníky typický a v čem bude jiný?

Květináři vypěstovali pro domácí trh velké množství chryzantém na „Dušičky“ a na Vánoce chystají mnoho vánočních hvězd v různých velikostech i barvách. Jsou to další hrnkové květiny, které se stejně jako primule, balkonové květiny, brambořky, hortenzie a azalky v jarním až podzimním období dovážejí v menším množství. Tyto kultury čeští květináři umějí vypěstovat do velké krásy a jsou v nich konkurenceschopní. Dnes již můžeme koupit ve specializovaných květinářstvích, zahradnických centrech a květinářských či floristických studiích sesazované misky z těchto druhů květin, které jsou i floristicky přizdobené. Floristé připraví určitě velmi zajímavé adventní věnce a adventní svícny. Nabídnut bude i další floristický doplňkový materiál.

Žena a květina vždy patřily k sobě. Jak se proměňuje tento vztah v dnešní hektické době plné změn?

Jsem přesvědčen, že tato pravda platí nadále a v této hektické době možná ještě o trochu víc. Právě v dnešní uspěchané době plné stresu, kdy se člověk do přírody dostane jen zřídkakdy, potřebuje ženské oko i srdce potěšit něčím milým, živým, barevným a tuto potřebu přesně splňují květiny, ať řezané, či hrnkové. Květina nás provází

od narození až po chvíle poslední. Dělá lidem radost a ženám zvláště. Zná mnoho žen, které si dělají radost tím, že si koupí hrnkovou květinu, většinou kvetoucí. Dnes je na trhu velké množství květin, ale i doplňkového floristického materiálu, nádob, váz, takže floristé mohou nabídnout komplexní nápadité aranžmá dle představ zákaznice. Jsem však přesvědčen, že hezkou květinou se dá udělat radost i mnoha mužům.

Jaké jsou trendy letošních Vánoc?

Žádaná je kombinace netradičních materiálů, které jsou v kontrastu. Jako příklad bych uvedl přírodní materiál, třeba šišku v kombinaci s něčím hodně lesklým (vánoční

ozdoby, kov). Jako materiál jsou letos v trendu hlavně smaltované věci. Co se týká barev, jsou to odstíny hnědé a krémové v kombinaci se žlutou v odstínu medové plástve.

Mohou české podnikatelky a manažerky podpořit domácí pěstitele a prodejce květin? Co byste jim chtěly jako předseda svazu vzkázat?

České ženy jsou určitě schopné a racionální podnikatelky. Věřím a jsem přesvědčen, že by mohly velmi významně přispět k větší poptávce po květinách a k jejich lepší propagaci. Spolupráce s nimi by byla určitě velmi prospěšná. Platí, že kde je pěkná květina, tam je i dobrá atmosféra. Květiny přispívají jednak ke zkvalitnění prostředí, a tím působí na lidi i fyziologicky. Byl bych rád, aby kupovaly květiny od našich členů. Na druhou stranu bych jim přál, aby byly květinami často obdarovávány. Určitě by jim měly dělat radost.

Jaký byl pro váš obor letošní rok a co byste si přál do toho příštího?

Jako každý rok trochu jiný, ale dá se říci, že vcelku úspěšný. I když se mluví o krizi, v našem oboru se zatím tolik neprojevila. Je pravdou, že jsme prodali méně balkonových květin a letniček městům, která letos hospodář s nižšími rozpočty. Některá města šetřila právě v našem oboru. Jsem přesvědčen, že v tomto případě šetří na špatném místě. Podařilo se dodat balkonové květiny i letničky do menších měst, např. Jaroměře, Litoměřic a Harrachova i dalších, protože můžeme nabídnout velmi široký sortiment. Květiny se objevily na radnicích, v knihovnách a dalších místech. Vyhlásili jsme soutěž s Asociací knihoven o nejkrásnější knihovnu a vyhodnotili dvacítku nejlepších. Dokázali jsme „prodat“ úspěch na EUROPA CUP, který jsme pořádali v roce 2011 v Havířově a který měl ve floristickém světě velmi kladný ohlas. Pořádali jsme 41. mistrovství ve floristice Děčínskou kotvu poprvé v nově zrekonstruovaném jižním křídle zámku v Děčíně. Velký úspěch a ohlas měl další ročník Havířova v květech. Jedná se o zdobení aut květinami a tvorbu květinových soch, letos na téma Divy světa. Pokračovali jsme ve spolupráci se statutárním městem Havířov na veletrhu Region tour na BVV v Brně. Dobře se rozvinul prodej květin obchodním řetězcům. Letos jsme tam dodali větší množství trvalek a bylinek než loni. Rozhodující



však zůstávají primule, balkonové květiny, letničky, chryzantémy a vánoční hvězdy, brambořky, azalky a dvouletky. K úspěchům řadím i obnovu několika hektarů skleníků. Tím si vytváříme podmínky pro kvalitní výpěstky květin do dalších let. Příští rok se uskuteční juniorské mistrovství floristů Eurofleurs ve Splitu. Potěšilo by mne dobré umístění našeho reprezentanta Ondřeje Čerňáka. Do nového roku bych si přál, aby všichni zahradníci byli zdraví, aby dobře vypěstovali a všechny květiny prodali. Zákazníkům bych přál, aby byli spokojeni a květiny jim dělaly radost a přispěly k jejich dobré náladě. Aby naše prostředí kanceláří a místností k setkávání bylo díky květinám přívětivější. Čtenářkám podnikatelkám a manažerkám přeji hodně zdraví, podnikatelských úspěchů a mnoho květin nejen na Vánoce, ale po celý příští rok.

za rozhovor a přání poděkoval Pavel Kačer



Ing. Jiří Horák, předseda Svazu květinářů a floristů gratuloval kyticí Ing. Janu Veleboví, prezidentu Agrární komory ČR, který se stal senátorem

Jak efektivně využít čas



Někdy můžeme mít pocit, že do jedné hodiny musíme vtěsnat celý den nebo že by den mohl mít o nějakou hodinu víc. Znalosti, které člověk dříve získával a učil se třeba i po celý život, dnes zvládáme v několika měsících či týdnech. Naproti tomu jsme každodenně vystaveni přívalu informací

a prožitků, kdy se všechno tak rychle mění, že to mnohdy nestačíme zaznamenat, ani vstřebávat. Všechno dění, navíc při každodenním koloběhu povinností a úkolů, je důležité umět efektivně zvládat, a předpokládá to také stanovit



Jolana Kolaříková, ředitelka úseku marketingu a public relations, Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

si priority. To nás vede k tomu, abychom poznávali a rozlišovali, co je a co není důležité, co má přednost, čím se není potřeba zabývat. Když nemáme čas nebo nestíháme něco udělat, může to být i tak, že na sebe bereme víc, než na co stačíme. Je dobré umět položit si otázku, pro koho a proč děláme to, co právě děláme. S vědomím toho, že jsme důležití také sami pro sebe, bychom si měli do svého harmonogramu zařadit čas, který si vyhradíme jen pro sebe. Dostatek odpočinku nám může zajistit psychickou rovnováhu, a pak nejen my sami, ale i lidé v našem okolí se budou cítit příjemně.

Horoskopy

Co nám připravily planety

Horoskopy Daniely Hannah, které se pravidelně objevují na webu www.madambusiness.cz, najdete ve zkráceném znění také na tomto místě. Třeba vám pomohou při důležitých krocích ve vašem životě.

Střelec 23. 11. – 21. 12.

Novoluní ve Střelci 13. prosince přináší touhy v jakékoli podobě, a osobní úspěch. Pokud nám naše životní cesta nevyhovuje, můžeme ji změnit. Naplánujte si úplně novou životní cestu. V této době můžeme plánovat vše, co se týká cest, zejména ty do zahraničí, toto novoluní boří hranice v každém slova smyslu.

Vaše Daniela Hannah

www.madambusiness.cz, www.astrokarty.cz

Chvála bláta a plískanic

Když dostanu na stůl nový kalendář, listuji si v něm se stejnou radostí jako v nové knížce (přistihl jsem se dokonce, že to už u mne hraničí s úchylnou, protože neopominu přečíst ani návod k použití u zakoupeného pracího prostředku, příbalový leták k vitamínu C nebo podrobné složení nutričních hodnot na etiketě u kondenzovaného mléka). Jsem prostě zvědavý na to, co mohu očekávat, ať už od výrobku do domácnosti, léku, nebo od příštího roku. A fantazie hned začíná pracovat, aniž k tomu potřebuje obrazovou dokumentaci, fotky nebo kresby s Pivrcem. Jsem už takový a s věkem se v tomto směru stávám horším a horším. Procházím kalendářem na rok 2013 a zasním se. Březen, no to už budeme mít zimu za sebou! Jakápak asi ta letošní bude?, ptám se pro sebe a s uspokojením konstatuji, že jsem se připravil podle hesla „až se zima zeptá...“. Ovoce je zavařeno, dřevo pořežáno a uskladněno, kamna prošla pečlivou revizí a šamotováním, nemám se tedy čeho bát. Otočím další listy. U května s obrázkem rozkvetlých třešní se dojmů nad pomíjivostí lásky, u června nad rychlým dozráváním jahod a v srpnu nad pomalu končícím létem. Tak to musí být, všeho jen tak akorát! Kdybychom měli celý rok žhavit slunce nad hlavou jako na Sahaře, toužili bychom po pořádné zimě ve Špindlu.

Přiznávám, že podzim neřadím ke svým nejoblíbenějším obdobím, spíše naopak. A pokud jde o stránky v kalendáři, listopadové mi přijdou nejméně přitažlivé. Holé stromy, sychravé dny a nedostatek světla, no opravdu není o co stát. Vždycky jsem si říkal, že nám bude líp, až skončí smutné listopadové dny a kalendář se přehoupne do prosince. To už můžeme vyhlížet sněh a mráz, s jistotou pak Mikuláše, a hlavně těšit se, že ke konci měsíce se dostaví vánoční svátky se silvestrovskou tečkou na konci. A pak v lednu nový začátek plný nadějí na lepší příští... Ano, takhle jsem to viděl: Rychle z toho nehostinného listopadu utéct do vlídnějšího měsíce! Nejlépe se sebrat, zabalit plavky, trička a kraťasy, no a honem pryč do teplých krajín, na Kanárské ostrovy jako německý důchodce. Nevím, jestli jsem zmoudřel, ale dneska to vidím jinak. Nebudu prchat, nebudu ho odmítat, budu si ho užívat. Vždyť má přednost jako každý jiný měsíc, jen je potřeba je vidět a vnímat. Nevěříte? Není o tom jenom silná příchuť sentimentu, jakási nostalgie po něčem, co nám uteklo mezi prsty. S listopadem se vkrádá do duše klid a mír. Očím už venku není mnoho co nabídnout. Nemohou se pást na sytých barvách léta, blyštivém jasu měsíce září. Uši zachytí jen hvízdání studeného větru, nic libezného. Nos nasaje pachy z počínajícího hnití. Prsty se nebudou dotýkat vlhké trávy



nebo oslzlé kůry stromů, protože studí a maže.

Z venku se pozornost obrací do nitra a začíná objevovat překvapivé hlubiny. Může se tam setkat s něčím blaženým a nekonečným. Najednou už nechcete před ničím unikat.

Naopak vás přitahuje jiný prostor, který není viditelný, vymyká se dotyků všech našich smyslů. A přeje a hřeje! Tentokrát jsem se se na listopad těšil. Na to, jak se teple obléknu, natáhnu holínky a vyrazím ven. Do bláta, do plískanice, do mlhy nebo mrholení. Jen tak splynout s přírodou, courat se lesem, který je prázdný a klidný, nebo po louce, z níž už dávno svezli otavy. Být tam tak dlouho, že přestanu vnímat čas. Už je mi jasné, že listopad přináší relaxaci právě tohoto druhu. Nechává odpočinout tělo, všechny jeho smysly. A v těch šťastných okamžicích se odpoutá i mysl. Prostě se toulá po těch mokrých loukách, uvízne mezi vlhkými stromy, usadí se v šedi nízkých mraků, mezi kapkami deště. Nevím přesně, co celý život hledáme. Možná, že radost, spokojenost, štěstí. Šťastné chvílky, které se zachytily v paměti. Vynoří se, potěší, zmizí. Jsou příliš plaché na to, aby se nechaly uměle vyvolat a polapit, konzervovat v nádobce s pevným uzávěrem. Listopadové bloumání přírodou jim však přeje. Díky za ně! Díky za tento měsíc, který sice postrádá mnohé, ale získal nové a neocenitelné ctnosti! Listopad buďte pochválen!

Pavel Kačer

fejeton

Pro krizové daňové poradenství

Podle statistik společnosti APOGEO využívá v České republice stále více firem specializovaných společností k externí správě svých daňových povinností. V posledních měsících se s rostoucí aktivitou finančních úřadů (jež vybraly do poloviny října na DPH o 800 milionů korun více než vloni) dostávají podnikatelské subjekty stále častěji do problémů v průběhu daňové kontroly.

„Klienti se na nás v rámci krizového daňového poradenství obraceli častěji, jde o zhruba 10% nárůst oproti loňskému roku. Na řešení situace s finančním úřadem v rámci probíhající daňové kontroly není nikdy pozdě, avšak čím dříve začneme vzniklý problém řešit, tím nižší je riziko dodatečných finančních nákladů na straně klienta,“ řekl Tomáš Pacovský, Tax Manager poradenské skupiny APOGEO. Komplikovanost tuzemského daňového systému potvrzuje aktuální průzkum publikovaný v časopisu CFOworld, podle něhož je 59 % respondentů přesvědčeno, že daňová nejistota ovlivňuje, nebo dokonce poškozují jejich podnikatelské aktivity.

„Systém odvodů v České republice je skutečně složitý, nejde jen o samotný výpočet daňové povinnosti, přehlednost a správnost odvodu se snižuje také například tím, že firmy platí daně hned několika institucím. Proto přenechávají firmy daňovou agendu odborníkům, což jim z dlouhodobého hlediska přinese úsporu času a sníží reálně vynaložené náklady,“ potvrdil Tomáš Pacovský. Neustálá novelizace daňových zákonů stále více ztěžuje orientaci v daňové problematice, což významně zvyšuje nároky na účetní oddělení firem. Daňová legislativa dozná poměrně rozsáhlých změn i během příštího roku. „Již

k 1. lednu 2013 dojde k řadě zásadních daňových změn, rozsáhlá je například novela DPH – jde o nová pravidla registrace, dojde také k úpravě oblasti daňových dokladů, podmínek vzniku ručitelského vztahu atd.,“ doplnil odborník na daňovou problematiku Tomáš Pacovský.

(tz)



Dámy, výhodnější už to nebude!

Životní pojištění pro ženy

Pojistěte se a vyhraďte

- vůz Suzuki SX4
- exkluzivní celkovou proměnu vaší image



1x



!

Pouze do 21. 12. 2012

Poslední možnost pojistit se za výhodné ceny pro ženy

Podle rozhodnutí Soudního dvora EU bude výše pojistného za životní pojištění pro ženy i muže stejná. Nyní je pojištění pro muže v některých případech i dvojnásobně dražší.

ČSOB Pojišťovna

Když autu zčervenají tváře, potřebujete kola

Nevím, proč je to na světě tak zařízeno, že nás většinou nezajímá, jaký design má krabička s léky na vysoký krevní tlak nebo mlýnek na maso. Nějak moc nás nebere, když kupujeme motyku v zelené barvě, a mohla by být třeba růžová, nebo nám nepříjde divné, že některé praktické předměty, jež denně užíváme, nejsou vůbec hezké. A také – daleko méně se mluví o báječném designu příborů, konviček na zalévání pokojových květin či tkaniček do bot než o designu aut.



Design nového modelu auta je totiž vždy událost, o níž nevědět znamená být před ostatními za idiota. Tak trochu je mi to vůči ostatním předmětům, s nimiž se denně dostáváme bezděčně do kontaktu, líto. No řekněte sami – kdy jste četli něco o úchvatném designu postele, koupelnového setu nebo zrcátka do kabelky? Nicméně, designéři automobilek vědí, proč to tak business naplánoval do svých vizí a strategií. Útok na

emoce je bičem peněženek a kont.

A klient to má rád, provokaci přijímá vzrušeně, vstřícně a těší se na ni.

Co říkáte novému Renaultu Clio? Jeho básní je barva. Jeho touhou je udělat vám radostnou společnost pro každý den.

Clio je nejprodávanějším vozidlem značky Renault a jeho referenci je bezmála 12 milionů aut na silnici od roku 1990.

Clio vsadilo právě na nový design, který vnesl tomuto vozidlu více osobitosti, a po kapotě rozházel trochu chili koření. Auto se rozhodlo být vřelé a smyslné. Clio je plné komfortu a míří k individualizaci, aby se každý majitel cítil sám sebou a náležitě si to užíval. Clio má k sobě navést zákazníky z vyšších

segmentů, má prostě trochu zahýbat trhem.

Clio má spousty vychytávek, vylepšení, novinek, ať už jde o bezpečnost s pěti hvězdičkami, o spotřebu, emise, no prostě – dál už nečtete, jděte se podívat tam, kde jsou upovídanější než já.

Clio ve verzi sedan je v prodeji od října 2012. V prvním čtvrtletí 2013 k nám přijede verze Clio Estate a Clio R.S.



Nové Clio bude nabízeno v osmi různých odstínech, z nichž čtyři jsou nové, mezi těmi je symbolický červený Rouge Flamme. Ta barva mluví: nenechá nikoho stát na místě. V její blízkosti zjistíte, že potřebujete kola.

Eva Brixi

foto: thépiane Foulon



Laurens van den Acker, ředitel designu Renault:

„Nový Renault Clio byl navržen jako socha vyvolávající smyslnost a touhu. Například jeho svalnaté tvary a křivky vyjadřují dynamičnost konceptu vozidla DeZir. Žádné vyčnívající a ostré hrany, pouze zaoblené tvary, které budí touhu se k němu přiblížit a pohlédit ho.“