

P R O S P E R I T A

Madam Business®

Kejklíř čas

Eva Brixí

Někdy se stmívá
za pravého poledne
A vítr ve valčíku
na chodníky usedne
S očima ve hvězdách
za bílého dne
krotím svůj stres
V kostýmku dam
tričko schovávám
To je můj dres
Já vím Je to děs
Průběžně zuřím velice
Obchodní schůzka Hrom a police
Proti principu hodinových ručiček jsem bezmocná
Jako blázen Jsem zdravá nemocná
a postižená časem
Neslyšitelně se hádám s vlastním hlasem
Jak ráda bych líbala vzpomínky
a ruce vlastní matky maminky
Ale minuty prchají
v hlavě pod polštářem
I když se budík zastaví
vteřiny v mobilu pro zlost stejně tikají
Kejklíř Čas Žonglér Sašek
náš věk vybalil prostě z tašek

pro Jiřinu Brixiovou

Věra
Palkovská

Starostkou jsem 24 hodin denně

str. 1, 10–11

Rozhovor měsíce se starostkou města Třinec RNDr. Věrou Palkovskou

Tip na valentýnské pobyty v Mariánských Lázních

Nevíte, čím překvapit a potěšit své nejmilejší na Valentýna? Možná několika dny v nejkrásnějším lázeňském městě u nás. Dopřejte si přes den romantické chvíle jen ve dvou při lázeňských wellness procedurách, masážích, relaxačních aroma koupelích a zábalech, v privátní sauně, večer ve vířivce s lahví sektu, večeri při svíčkách u krbu a ráno překvapte třeba snídaní rovnou do postele. Lokální internetová služba Hotely Mariánské Lázně www.marianske-lazne-hotely.cz vám přináší



několik tipů včetně možnosti zakoupení těchto balíčků formou dárkových voucherů. Potěšte své milované zážitkem v podobě odpočinku ve

světznámých lázních, kde si nejen tělo, ale i duši léčily takové osobnosti jako např. Franz Kafka, Ema Destinová, Mark Twain, Friedrich Nietzsche, F. M. Dostojevskij, Thomas Alva Edison, F. Chopin, Johann Strauss, Sigmund Freud a mnoho dalších. Tým zkušených operátorek vám připraví pobyt přesně na míru.

(tz)

Emoce jako hůlka kouzelníková

Skoro bych řekla, že Mgr. Dana Rálišová bude brzy ženou mnoha profesí. Zkušenosti má z bankovníctví, stavění nových týmů, prodeje, poradenství i marketingu. Když tohle všechno sečetla a podtrhla ve chvíli, kdy se rozhodovala o své další kariéře, uvědomila si, že se musí ještě něčemu přiučit a bude studovat průběžně, vlastně pořád. Ne proto, aby se

z toho časem zbláznila a neviděla nic jiného než svou profesi a byla slavná poradkyně

business celebrit, ale proto, aby si přesněji definovala své místo na zemi, tedy ve svém osobním rozvoji, který tak jako tak bude ovlivňovat její roli matky, manželky, kamarádky i vítaného společníka. Rozhodla se jít cestou vlastního podnikání, v němž začala spojoval všechny své dosavadní zkušenosti, jež zastřešuje komunikace a práce s jednotlivcem.



Mgr. Dana Rálišová

Dá se přispět k léčbě nadváhy, při odvykání kouření, k potlačení stresu, strachu, fobií, lze pomocí ní zvýšit výkonnost v zaměstnání, lze dokonce najít díky této metodě cestu k odstranění strachu z toho, že neumím vydělat peníze. Vede k dosažení cílů – odstraňuje z naší mysli slova ne, nelze, neumím, nemohu, nepodaří se to.

Co si pod tím tedy můžeme představit?

V praxi několika firem jsem si vyzkoušela, že dokážu organizovat, vést, přesvědčovat a naladit lidi optimisticky. Z toho také plynuly vždy naše kolektivní dobré výsledky. Tímto bych shrnula v pár větách odpověď na otázku. Řekla jsem si tedy, proč nevyužít toho, co se osvědčilo a co funguje. Baví mne práce s lidmi a těší mne, pokud jim dokážu pomoci. A to ne díky nějakým nadschopnostem, ale na základě poznání, vzdělání a pochopení.

Vaše zaměření tedy je...

Působím jako certifikovaný terapeut energetické psychologie a EFT. Dále jako kouč a do třetice jako andragog v oboru vzdělávání dospělých. Tady, kde si povídáme, v Praze – Dejvicích jsem si otevřela kancelář, kde se s klienty scházím a provádím terapii EFT v oboru energetické psychologie. Ta má své zákonitosti, jež vedou k tomu, aby se člověk zbavil nejrůznějších

bloků, které v sobě má a neví o tom. Jako kouč a andragog spíše navštěvuji klienty na jejich pracovišti, zejména ve firmách, a společně se snažíme vytěžit z jejich osobnosti to, co jim pomáhá zdokonalovat se v tom či onom zaměření, využívat svých možností a schopností naplno.

Být koučem a andragogem je cesta do budoucnosti?

Myslím si, že by se to tak dalo říci. Život každého z nás prochází řadou dynamických změn a těm bude třeba se přizpůsobit. Navíc bude populace stárnout, před celou společností vyvstanou problémy, které se bude muset učit řešit.

Energetická psychologie a EFT však nepatří do našeho každodenního, všedního slovníku. Co od jejího uplatnění mohou očekávat? Co mi dá a co mi vezme?

Zjednodušeně řečeno jde o techniky, které stimulaci určitých bodů na těle (jsou přesně známy, není to žádné šarlatánství) dokáže organizmu odnímat zápornou energii a měnit ji v kladnou. Může vás zbavit strachu, který v sobě máte někde uložen, aniž o tom víte, a proto se například nemůžete probojovat k lepšímu výsledku při řízení své firmy. Bojíte se rázně zakročit, když je to třeba, a vaše okolí to vycítí, a to vám na popularitě nepřidá. Nemůžete si najít životního partnera, protože v sobě máte blok například z dětství, ►

► kdy vás jeden z rodičů ponižoval, a vůbec netušíte, že je tato situace dobře řešitelná. Nedaří se vám v pozici šéfa oddělení ve firmě prorazit výš, ačkoli máte schopnosti a znalosti, na jejichž základě byste mohla dělat rovnou generální ředitelku, a to jen proto, že neumíte prodat vše, co ve vás je. Čili – terapie vám vezme to, co překáží a co vás brzdí, a dodá to, co vás posune ke spokojenosti a úspěchu.

Nezní to trochu jako pohádka?

Víte, ona psychologie v praxi má u nás stále jakýsi podtext určitého znevažování, úsměšku, zejména mezi širokou veřejností. S duší člověka se u nás málo a neefektivně pracuje, stále za tím vidíme nějakou nezvládnutou mystiku, bláznovství, hlouposti, tahání peněz klientům z kapsy. Přitom svět odkoušel řadu metod, které běžně pomáhají, dobře slouží a přispívají k radostnějšímu a bohatšímu životu člověka. Pro většinu lidí není jednoduché najít sám sebe, zejména ve chvílích, kdy se trápí, kdy řeší nečekané rodinné nebo pracovní složitosti, kdy si neví rady. Málokdo však v tu chvíli vyhledá pomoc terapeuta. Když si zlomíte nohu, odvezou vás na chirurgii a je to pro vás samozřejmost. Když máte zlomené srdce, jdete do hospody nebo brečíte doma v koutku a trápíte se zbytečně dlouho, topíte se v tom a říkáte si, že to chce čas. Neřešíte situaci aktivně, nejedete řešení naproti. A to je chyba.

Po kolika sezeních metoda EFT pomůže?

To se nedá odhadnout dopředu. Mám klienty, kterým stačí skutečně jen jedno sezení, jsou však ti, kteří tu jsou pětkrát, desetkrát. Každý má jiný problém, a kořeny potíží jsou rozmanité a různě hluboké.

V čem komunikace spočívá?

Pomocí terapeutického rozhovoru je to nejprve nalezení aspektů a jádra problému, se kterým klient přichází. Následuje lehké poklepávání na akupunkturální body určitých partií těla klienta při současné koncentraci klienta na jeho pocity. Klient se mnou stráví zhruba hodinu až hodinu a půl svého času.

Pro koho je emoční psychologie vhodná zejména?

Pro všechny – pro muže i ženy, mladé lidi i člověka ve věku seniora, pro veselé i smutné, pro prodavačku, která se rozvádí stejně tak jako pro špičkovou manažerku, která by ráda ve svém rozhodování byla například důraznější, která potřebuje nabyt zdravějšího sebevědomí, potřebuje jinak stanovovat v životě priority, anebo pro člověka, kterému se nedaří získat nového partnera ke společnému životu. Léčba pomocí metody EFT je vhodná i pro alergiky, protože jak víme, alergie jsou o špatné energii. Dá se přispět k léčbě nadváhy, při odvykání kouření, k potlačení stresu, strachu, fobií, lze pomoci ní zvýšit výkonnost v zaměstnání, lze dokonce najít díky této metodě cestu k odstranění strachu z toho, že neumím vydělat peníze. Vede k dosažení cílů – odstraňuje z naší mysli slova ne, nelze, neumím, nemohu, nepodaří se to.

To znamená, že by vaši nabídky mohli více využívat i podnikatelky a manažerky?

Zcela určitě. V mém portfoliu postupně přibývají, protože metoda EFT prostě účinkuje. Ostatně, jde o světově užívaný postup terapie. U nás Ministerstvu školství, mládeže a tělovýchovy akreditovalo roční kurz Terapeut energetické

psychologie a EFT jako rekvalifikační. Dobré reference podávají v poslední době i muži. I když je pravdou, že moji klientelu tvoří více ženy, ale na druhé straně právě muži, kteří získali dobrou zkušenost, doporučují ostatním, a tak postupně klienti rodu mužského ztrácejí ostych a přibývá jich.

Shrme-li to, tak...

Emotional Freedom Techniques je alternativní psychoterapeutická technika postavená na principu uvolnění emocí. To vede ke zlepšení života člověka. Je rychlá, nebolí, provádí se bez pomoci léků, působí dlouhodobě.

Beru vás za slovo, vyzkouším si to!

Až budete mít více času, podívejte se na můj web www.svoboda-emoci.cz. A objednejte se kdykoli!

připravila Eva Brixl



Konopnyshop.cz má další lékárnu



Od poloviny ledna budou moci navštívit lidé v Českých Budějovicích nejen klasické lékárny, ale i jednu „konopnou“. Konopnyshop.cz otevřel totiž na Náměstí Přemysla Otakara svou druhou konopnou apatyku. Jak

potvrdil Jiří Stabla z Konopnyshop.cz, tým odborníků bude nejen konopné prostředky nabízet k prodeji, ale má za úkol také vzdělávat a informovat o konopí a jeho zdravotních účincích. V první konopné lékárně v Českých Budějovicích se bude prodávat široké spektrum konopných produktů určených k prevenci i těch, které jsou doporučovány k potlačení příznaků široké řady nemocí. O léčivé síle konopí dobře vědí zástupci Konopnyshop.cz. „Naším cílem je vrátit prostředky z konopí zpět do běžného života všech lidí. Léčba konopím pomáhá vyřešit řadu zdravotních problémů díky účinným cannabinoidům. Tyto látky se v přírodě vyskytují pouze v rostlinách konopí,“ uvedl hlavní důvody otevření Jiří Stabla. Další z konopných lékáren vznikla podle jeho slov díky zahájení

provozu první konopné lékárny frekventovaném a strategickém místě v OC Letňany v Praze. „Otevření první konopné apatyky se dostalo do povědomí a vyvolalo další zájem o otevření v jiných lokalitách v Česku. Tímto krokem se dle mého názoru i České Budějovice zapíší do povědomí a podpoří rovněž zájem sousedů z Německa. Na tamním trhu zdravotnické prostředky z konopí dosud chybí,“ zmínil Jiří Stabla. Konopnyshop.cz rovněž nabízí možnost spolupráce pro všechny milovníky léčivé rostliny konopí a to formou otevření vlastní prodejny na základě franchisingu. Vedle konopné kosmetiky a prostředků z léčivého konopí zde budou k mání také potravinářské produkty značky Carun, kam patří konopné semínko a konopná masť Carun – jediný zdravotnický prostředek v Česku doporučený při léčbě kožních potíží, jako jsou lupénka, akné, opruzeniny, opary, ale i na odřeniny, popáleniny, bodnutí hmyzem či odstranění bérceových vředů. Dále konopný olej a konopné mýdlo a mnoho jiného. Konopí a produkty, jako masť, krém či olej, pomáhají podle odborníků při léčbě desítek nemocí. Konopný výtažek se řadí mezi nejúčinnější, nejlevnější a dokonce nejšetrnější léky na zmírnění příznaků rakoviny. Vysoký potenciál má při léčbě cukrovky a osvědčil se v léčbě úrazů a popálenin. Konopí podle Jiřího Stabla nemá nežádoucí účinky jako farmaceutické léky.

(tz)

S námi do roku 2013

Naše milé čtenářky i čtenáři, když jsem přemýšlela, co nového pro vás chystáme, rozhodla jsem se, že nebudu předbíhat, protože velké sliby nic neřeší. Něco však prozradit přece jen mohu – Madam Business bude mít časem svoji vlastní komorní redakční radu, chystáme nové logo, pracujeme na vylepšeném vzhledu celé přílohy. A v marketingu se více vydáváme směrem tzv. klientské orientace, cestou mnohostranné, tedy větší užitečnosti. Možná jste si všimli, že jsme od léta využívali k ilustraci našich stránek fotografie potravin značky COOP – byl to díky pochopení managementu COOP inovativní krok, nápad, který se vyplatil. Řadě firem se líbil, a tak v nastoupeném směru budeme pokračovat. Máte-li chuť své výrobky takto prezentovat, dejte vědět, rádi vyjdeme vstříc. Také jsme se rozhodli využít historie Madam Business a možnosti, které skýtá k popularizaci žen – osobností businessu a nabídnout celé vydání Madam Business k využití jedinému zájemci. Slavíte-li například letos významné výročí nebo byste rádi poděkovali svému ženskému kolektivu za mimořádné nasazení, nebývalé výsledky nebo ostatním důkladněji a milou formou přiblížili vaši činnost, služby a produkty, představili váš tým, můžete i prostřednictvím naší Madam Business, bude jen a jen vaše! Postupně navazujeme individuální spolupráci s vybranými subjekty a do života našeho titulu budeme uvádět menší i větší projekty. Souvisí s tím například soutěže, do nichž se můžete každý měsíc na www.madambusiness.cz zapojit jako soutěžící i jako zadavatelé. Účastnit se můžete také našich měsíčních internetových anket.

V roce 2013 vám přejeme hodně parádních nápadů a těšíme se na vaši přízeň.

Eva Brixi



Tip Grady

Jak zvládat emoce pomocí obrazů živlů

Díky knížce pochopíte zákonitosti lidských emocí a naučíte se zacházet se slabými stránkami vlastní emocionality. Autor vás seznámí s pěti základními emocemi, jejichž sebereflexivní pochopení je základem pro zvládnutí dále uvedených technik. Poznáte deset emocionálních situací, kterými každý člověk opakovaně prochází a podle svoji povahy a emocionální výbavy je zvládá s menším či větším úspěchem. Autor představuje základní přírodní obrazy – živly (ohně, voda, dřevo, země, kov). Pomocí vizualizací těchto živlů a výtvarného umění lze se svými emocemi pracovat na nehlubší úrovni lidské duše.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:



patneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 7, leden 2013

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
zlom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožníčková
tisk: Moravská typografie, distribuce: 5P Agency, www.madambusiness.cz
Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem



Poroste úloha komunikace firem, institucí a veřejnosti?

►► **Martina Setunská**
marketingová manažerka
a tisková mluvčí, Dial Telecom, a.s.

Úloha firemní komunikace dle mého názoru dlouhodobě vzrůstá. S tím souvisí také zvyšující se požadavky na odbornost zaměstnanců, kteří mají komunikaci na starost. V současném vysoce konkurenčním prostředí (naš telekomunikační byznys nevymáhá) často může znamenat úspěšně vedená komunikace pomyslný jazýček na vahách mezi úspěchem a neúspěchem v boji o náklonnost zákazníka. Naopak případné chyby mohou napáchat nevratné škody na image společnosti. V Dial Telecomu vnímáme komunikaci se zákazníky, obchodními partnery, vlastními zaměstnanci i širokou veřejností jako obousměrnou cestu. Nesnažíme se pouze sdělovat světu své názory a prosazovat své zájmy, ale firemní komunikaci bereme rovněž jako vítanou a důležitou zpětnou vazbu, která napomáhá udávat směr celému našemu podnikání.



Jaká je ideální žena podle vašich představ?

►► **Marcel Winter, čestný předseda Česko-vietnamské společnosti**

Ideální žena vůbec nemusí být nejkrásnější, ani nejvíce sexy, či nejbohatší, nebo s velkými politickými konexemi, ale docela normální bytost, jež má srdce plné lásky, zdravý selský rozum, ale také odvahu společně někdy prožívat a překonávat těžké chvíle se životními problémy i starostmi. Ze 44 návštěv Vietnamu mohu doporučit, aby to byla napůl Češka a napůl Vietnamka, aby měla životní odvalu, ale také mnoho něhy i laskavých úsměvů a aby muž pro ni nebyl pouze sponzor, ale spolu s dětmi smyslem jejího života. Nesmíme však nikdy zapomenout, že ideální žena si zaslouhuje ideálního muže. A tak budme všichni hlavně lidmi a mějme se rádi, aspoň v rodině!

Informace do kabelky

Nová voděodolná řasenka

Sumptuous Extreme od Estée Lauder

Máme šanci být ještě krásnější a rafinovanější. Na trh přichází nová voděodolná řasenka z nabídky Estée Lauder. Má zdokonalené složení prodlužující trvanlivost a nabízí extrémní odolnost vůči vodě. Udrží rasy pružné a zabráňuje jejich lámání. Dodává jim zároveň fantastický objem a tvar, takže působí dojmem odvážných falešných řas. Složení účinných látek je obohaceno o uhlové černá vlákna, což řasám dodává vysoký lesk a smyslnost. Směs se nanáší pomocí velkého štětečku se dvěma typy štětín – pružnými vlákny, která na rasy nanesou co nejvíce řasenky, a tuhými vlákny, která rasy pročešávají a oddělují od sebe. Řasenka se neroztéká, nerozmazává a netvoří šmouhy, a to dokonce ani při namočení slanou vodou, deštěm, chlorovanou vodou, potem, vlhkostí nebo slzami. Vyzkoušíte?

(tz)



Češi a tvrdý alkohol

Podle aktuálního průzkumu společnosti KPMG Česká republika se o značku a původ tvrdého alkoholu více zajímá 68,7 procent jeho konzumentů. Přes 61 procent kupuje jen prověřené značky od tradičních českých a zahraničních výrobců, což představuje zhruba třetinový nárůst proti situaci před metanolovou kauzou. Téměř čtvrtina spotřebitelů (24,2 procenta) si z obavy o své zdraví raději tvrdý alkohol odepře zcela.

Nejčastěji tvrdý alkohol nakupujeme v obchodních řetězcích (81 procent), jen necelé půl procento se pro něj momentálně vydává do stánku, tržnice nebo do večerky. Nelze však vyloučit, že se objeví další případy otravy metanolem, ať už mezi touto minoritou, nebo mezi lidmi, kteří si nebezpečný alkohol pořídili dříve a rozhodnou se jej konzumovat až nyní. „Výsledky průzkumu naznačují, že hromadná otrava metanolem změnila přístup lidí ke konzumaci tvrdého alkoholu. Dnes nás daleko více zajímá, kde a jaký alkohol kupujeme. Raději také vsadíme na prověřené značky od tradičních českých či zahraničních výrobců, než bychom kupovali levnější alkohol nejasného původu. Zda jde o přechodnou reakci na aktuální situaci, nebo o nový trend, však ukáže teprve čas,“ řekl Karel Růžička, Partner odpovědný za služby pro potravinářství a nápojářství, KPMG Česká republika.

Původ tvrdého alkoholu?
Obezřetnější jsou ženy než muži
O původ tvrdého alkoholu stejně jako

o jeho značku se v současné době nezajímá 25 procent konzumentek, a dokonce 35 procent jeho konzumentů, podle věkové kategorie jde o téměř třetinu (31 procent) respondentů od 18 do 34 let. Se stoupajícím věkem se však přístup respondentů mění. Vůbec nejzodpovědněji se k problematice staví věková skupina od 45 do 54 let – původ a značka alkoholu nejsou lhostejné 63 procentům z nich. „Prohibice naše hospodaření ovlivní velmi významně. Nepočítáme-li spotřební daň, pak nám v tržbách bude chybět ke konci roku zhruba padesát milionů korun, a tudíž i odpovídající příspěvek a zdroj. V České republice jsme největší pokles zaznamenali v gastronomii a také v maloobchodu. Velký propad, který již nestihneme do konce roku vyrovnat, bude v prodeji na Slovensku a v Polsku. Neplánované a dodatečné náklady související se zavedením prohibice a zákazem exportu překročí deset milionů korun. Bohužel předpokládám, že po třinácti letech

společnost vytvoří za celý letošní rok ztrátu. Náš tržní podíl se sice zvyšuje, ale nestačí nahradit celkový pokles trhu. Celý sektor pak bude novou rovnovážnou úroveň hledat minimálně další dva roky,“ doplnil Pavel Dvořáček, generální ředitel a předseda představenstva vizovické likérky R. Jelínek.

Obchodní řetězce vnímáme jako nejbezpečnější prodejní kanál
Naprostá většina konzumentů (81 procent) nakupuje tvrdý alkohol v obchodních řetězcích. Výrazně méně z nich si pro něj dojde do hospod nebo restaurací (8 procent). Pouhých 6 procent pak tvrdý alkohol nakupuje v malých prodejnách, ještě méně u výrobců domácích lihovin (4 procenta). Velkou nedůvěrou dnes v lidech z hlediska nákupu tvrdého alkoholu vzbuzují stánky, tržnice nebo večerky, kde kvůli následkům metanolové kauzy tvrdý alkohol nakupují mizivě čtyři desetiny procent českých spotřebitelů.

(tz)

Elegantní pomocník v péči o vaši pleť

Také máte úžasná předsevzetí do roku 2013? Zhubnete, omezíte mlsání sladkostí, nebudete hašteřivé a začnete o sebe více dbát? Jestli to všechno splníte, jste jedničky už dopředu. Jedním z příjemných společníků může být značka ARTISTRY™, kterou distribuuje na našem trhu společnost Amway. ARTISTRY™ obnovující sérum na 14 nocí je nejnovějším výrobkem z řady Intenzivní péče o pleť vyvinutým s cílem dodat pleti mladistvější vzhled a přinést výsledky srovnatelné s profesionálním ošetřením pleti v pohodlí vašeho domova. I pokud se o svou pleť staráte pravidelně, potřebuje každé tři až čtyři měsíce zregenerovat. Tato intenzivní čtvrtletní kúra působí o 75 % rychleji než přirozený proces. Výrobek zároveň pomáhá chránit pleť před možným poškozením a zlepšit její reakci na každodenní péči.

Na rozdíl od jiných regeneračních přípravků ARTISTRY™ Obnovující sérum na 14 nocí obsahuje účinný Deep Night Action 7 Complex s vyspělými složkami jako např. Ultrasomes®, které pomáhají v boji proti „7 smrtelným nepřítelům pokožky“, mezi něž mimo jiné patří UV záření a znečištěné životní prostředí. Jedná se o celosvětově patentovanou technologii, která skutečně pomáhá obnovovat pokožku na úrovni buněk. Výrobce doporučuje používat kúru třikrát až čtyřikrát ročně, tj. při změně ročního

Kromě pozoruhodných regeneračních účinků má i další výhody:

- o 75 % rychlejší regenerace pokožky, výsledkem je mladistvější a zdravěji vypadající pleť;
- o 261 % jasnější a na pohled svěžejší pleť



období nebo po významných životních událostech, jakými jsou třeba narození dítěte, stěhování nebo začátek nové profesní kariéry. A jak tento zázrak používat? Postupujte tak, jak jste večer zvyklá, a omyjte si obličej čistícím přípravkem ARTISTRY dle vlastního výběru, poté pleť tonizujte. Na očištěnou pleť aplikujte pomocí pumpičky jednu celou dávku ARTISTRY Obnovujícího séra na 14 nocí. Maximálního účinku dosáhnete jemným nanášením na obličej a krk pohybem směrem nahoru.

<http://news.amway.cz/>

(tz)



Nejúspěšnější majitelky

českých firem soutěžily a vítězily

Zakladatelské společnosti Agentura Helas a Mazars představily 6. listopadu v Praze nejúspěšnější majitelky českých společností. Z celkového počtu 11 321 společností bylo vybráno 246 s nejlepší finanční analýzou CCB veřejně dostupných údajů všech společností v České republice odpovídajících kritériím soutěže. Z nich byly vyhodnoceny ty nejlepší v kategoriích Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí – podkategorie Malá, Střední a Velká společnost, Cena GE Money Bank – Výjimečná podnikatelka, Výjimečný růst firmy a Cena za inovativní řešení.

Soutěž OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK – OCP je pro podniky, které vedou povinně podvojně účetnictví dle Zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, mají nejméně 10 zaměstnanců, jsou 100% vlastněné Českou a fungují pod jejím vedením nejméně čtyři roky. „Liší se společnosti vlastněné ženami od souboru všech společností? Odpověď není jednoduchá. Zde jsou některé aspekty podnikání žen, které mohou napovědět. Společnosti vlastněné ženami jsou mladší. Jinak řečeno, ženy začaly s podnikáním ve větším měřítku až později. Necelé 2/3 z nich proto existují na trhu po dobu kratší než jedenáct let. V devadesátých letech vznikalo v průměru každý rok 580 společností ve vlastnictví žen, v novém tisíciletí je to téměř dvojnásobek. Necelé 2/3 společností vlastněných ženami nalezneme v odvětví služeb a obchodu. Okolo 1/4 společností patřící ženám působí ve zpracovatelském průmyslu, zatímco v rámci všech společností je to jen 10 procent. Společnosti vlastněné ženami dosahují vesměs lepších výsledků v hodnocení ekonomických ukazatelů

ve srovnání se společnostmi jako celku. Tato skutečnost pak vede k závěru, že společnosti ve vlastnictví žen podnikají s rozumem a předvídavě, a ve statistikách o bankrotech se tudíž nevyskytují často,“ řekl Pavel Finger, zástupce odborného garanta a člen představenstva CCB. „V listopadu vyvrcholil pátý ročník soutěže Ocenění Českých Podnikatelek. Během posledních pěti let jsme oslovily přes 1000 nominovaných podnikatelek a osobně se setkali s řadou z nich. Jejich životní zkušenosti a příběhy jsou pro mě velkou motivací pro další rozvoj tohoto projektu. Znovu jsem si uvědomila, že se nám daří naplňovat jeho základní poslání. Neoceňovat úspěch jako takový, ale vyzdvihovat aktivní přístup k životu,

Věková struktura společností



společnosti	ženy	všechny
do 10 let včetně	62 %	52 %
více než 10 let	38 %	48 %

úspěchu, zato o to trvalejšímu,“ shrnula pětiletou historii projektu spoluzakladatelka projektu Jana Švenková, partnerka a auditorka Mazars Audit. Spoluzakladatelka a majitelka Agentury Helas, Helena Kohoutová, dodala: „Za 5 let existence soutěže jsme se osobně potkaly s téměř 10 procenty všech z tisícovky oslovených žen. Poznaly jsme jejich životní osudy, plány, podnikatelské záměry a důvody, proč se rozhodly podnikat. Z celkového počtu 109 žen se 47 procent vypracovalo z běžných pracovních pozic na majitelky společnosti díky vlastnímu pracovnímu odhodlání a nasazení. Na 26 procent z této skupiny podniká z nutnosti, ať už kvůli potřebě zaopatřit sebe, nebo si finančně vypomoci na mateřské dovolené. Další skupina, 11 procent, patří ženám, které se staly podnikatelkami převážně z nutnosti převzít po někom firmu, která by jinak zanikla. Ať už z důvodu úmrtí dosavadního majitele, nebo kvůli jiným nepříznivým situacím. Zhruba 8 procent pak zastávají majitelky, které pokračují v tradici rodinného podnikání, stejnou měrou jsou zastoupeny i ženy, které podnikání cítí

Věková struktura společnosti



pracovitost a prostou lidskou slušnost, s nimiž lze úspěchu dosáhnout. Věřím v dlouhodobý vliv těchto hodnot na kultivaci českého podnikatelského prostředí. Hodnoty, které soutěž oceňuje, mají nadčasovou platnost, nejsou cestou k rychlému

► jako své poslání a naplnění svého života.“ Soutěž byla založena v roce 2008. Jejím cílem je podpora českých žen, podnikatelek. Umožňuje ocenit ženy jako osobnosti a poukázat na významné projekty nebo inovace v různých oborech, které české firmy pod jejich vedením přinášejí na český nebo evropský trh. Klade si zároveň za cíl vyzdvihnout a šířit úspěchy žen dosažené v podnikání při respektování nepsaných mravních norem vzájemného obchodu.

V rámci soutěže byly uděleny ceny v těchto kategoriích

V první kategorii „Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí“ se udělily ceny za první až třetí místo v podkategoriích malá společnost (10–24 zaměstnanců), střední společnost (25–99 zaměstnanců) a velká společnost (100 a více zaměstnanců).

Druhá kategorie „Cena GE Money Bank – Výjimečná podnikatelka“ byla vyhodnocena bez ohledu na počet zaměstnanců. Byla udělena jedna cena. Patronem ceny je GE Money Bank, která je generálním partnerem soutěže. Jarmila Plachá, ředitelka marketingu a členka senior managementu GE Money Bank, a.s., popsala důvody výběru vítězky: „Letos jsme cenu GE Money Bank – Výjimečná podnikatelka věnovali Heleně Bednářové, majitelce firmy Centrin CZ, která provozuje tři pečovatelské domy zaměřené na pomoc seniorům. Rozhodli jsme se tak proto, že péči o seniory se v České republice nevěnuje dostatečná pozornost a soukromých poskytovatelů sociálních služeb pro starší spoluobčany je stále velmi málo. Nejen obor její činnosti a dobré obchodní výsledky, ale také fakt, že v období posledních tří let více než zdvojnásobila počet lůžek, nás přesvědčily o volbě vítězky kategorie. Pomoc seniorům je zároveň jedním ze čtyř pilířů naší dobrovolnické organizace GE Volunteers, a tak z vlastních zkušeností víme, jak je

Vybrané ukazatele



tato práce potřebná. Věříme, že tímto oceněním ještě více podpoříme vítězku kategorie v její prospěšné činnosti.“ **Třetí kategorie „Výjimečný růst firmy“** hodnotí řízený výjimečný růst činnosti firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které se firma nachází. Patronem této ceny je společnost MasterCard, která je hlavním partnerem soutěže.

„Základními kritérii našeho hodnocení jsou dva ukazatele: nárůst obrátu dané společnosti a její rentabilita. Při hodnocení růstu obrátu jsme se zaměřili na období let 2008 až 2010. Z kombinace těchto výsledků pak vzešlo výsledné pořadí firem. V čele se umístila Jana Márová, majitelka společnosti PROFIMA EFFECTIVE, zaslouží si velkou gratulaci. I když je cena udělována pouze jedné firmě, věřím, že příběhy a úspěchy dalších přihlášených projektů mohou být inspirací pro mnohé začínající podnikatelky,“ sdělil Miroslav Lukeš, generální ředitel MasterCard Europe pro Českou republiku.

Čtvrtá kategorie „Cena za inovativní

řešení“ je udělována pod patronací Allianz. Hodnotí se inovativní přístup firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které je firma zařazena. „Vítězná společnost by měla být dynamická a otevřená novým myšlenkám, procesům a moderním věcem. Není až tak podstatné, v jakém oboru společnost podniká, nejdůležitější je, aby k těmto změnám měla chuť a odvahu. Mít dobré

nápady, a hlavně umět je dotáhnout do konce chce spoustu času, odvahy, energie, nadšení a často i osobního odříkání. Jsem rád, že mohu předat ocenění firmě ESKON a.s., jejíž představitelka takové vlastnosti má a stále aktivně pracuje na inovacích a rozvoji své společnosti,“ dodal k ocenění Dalibor Šajar, ředitel Marketingu a Market Managementu Allianz pojišťovny.

Vítězky 5. ročníku soutěže

MALÁ SPOLEČNOST

1. HEBIOS, s.r.o.
2. Oculous s.r.o.
3. AUTOKŘEHLÍK s.r.o.

Miroslava Kubatá
Jana Kühnelová
Olga Křehlíková

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

1. KOVANDOVÍ s.r.o.
2. BMKco s.r.o.
3. RYOR a.s.

Petra Kovandová
Hana Baštýřová
Eva Štěpánková

VELKÁ SPOLEČNOST

1. BRITEX – CZ, s.r.o.
2. CORA MANAGEMENT s.r.o.
3. BAIEROVÁ spol. s.r.o.

Olga Bunce
Anna Šťastná
Renata Roubínková Baierová

CENA GE MONEY BANK – VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA

Centrin CZ s.r.o.

Helena Bednářová

VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY – CENA MASTERCARD

PROFIMA EFFECTIVE, s.r.o.

Jana Márová

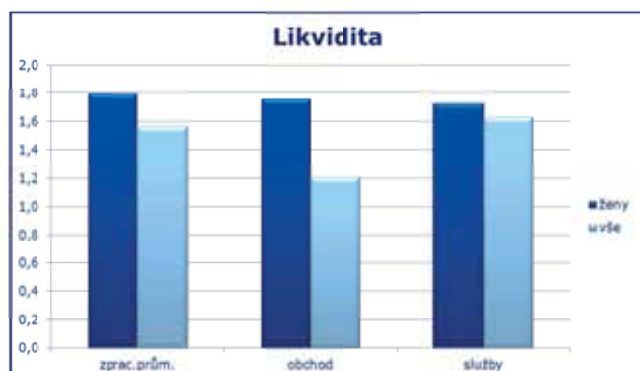
CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ

ESKON a.s.

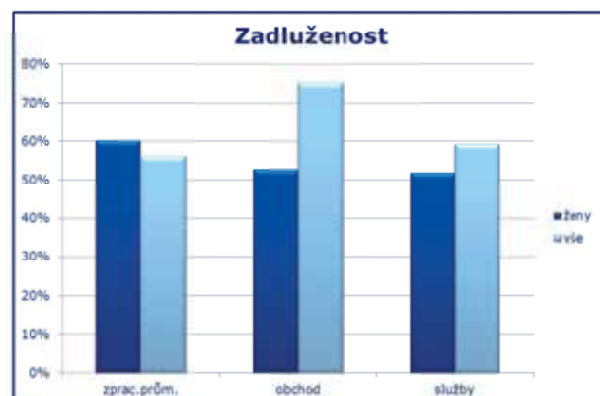
Hana Malurová

(tz)

Vybrané ukazatele



Vybrané ukazatele



Ohlédnutí za 60 růžemi

Sehnat Milenu Veselou, ekonomickou ředitelku firmy ProMoPro, není vůbec jednoduché. Práce má pořád nad hlavu, starostí jakbysmet. ProMoPro má sice „jen“ svých stabilních 30 zaměstnanců, i tak je to ale společnost jako každá jiná se všemi těmi všedními dny, které se plní obchodními jednáními stejně tak jako vystavováním faktur, komunikací s bankou, účastí v tendrech, korespondencí s úřady a institucemi, ale i společenskými setkáními, manažerskými konferencemi, vyplňováním formulářů nebo nesčetnými telefonáty.



Milena Veselá při oslavě narozenin

Kde jsem však paní Milenu mohla „polapit“ zcela jistě, byla oslava jejích šedesátých narozenin loni začátkem listopadu... Pozorovala jsem tu radost, kterou měla z květin a spousty dárků, nejvíce ale z přátel, kteří jí byli po boku v tento den stejně jako ve chvílích nejtěžších – ať již to byly smutné okamžiky její nemoci, která uštědřila dosti ran, nebo kauza, do níž se ProMoPro dostalo, aniž je jasné, proč vlastně. Přišla jsem se potěšit z její dobré nálady, nad tím, že se usmívá, že ráda všechny vidí, prohodí pár slov, užívá si ten večer, všem se věnuje naplno...

Jaký to je pocit oslavit šedesátiny? Má to člověk vnímat jako určitý životní předěl?

Já ani nevím. Zpočátku jsem to skutečně vnímala jako něco zásadního, ale pak jsem

to přestala řešit. Takové narozeniny musíte brát s nadhledem a musíte si z toho spíš udělat legraci. A sama sobě tvrdit, že nejde o věk, ale o to, co člověka ještě čeká, co by měl udělat, zvládnout, stihnout, čeho by si měl ještě užít. A pak – no řekněte, cožpak jsem nějaká stará babka? Na šedesát prý určitě nevypadám (vyzývavý smích). Tak proč bych se tím trápila! Stejně je zajímavé – dříve ženy v šedesáti, to byly skutečně babičky, které se radovaly, že jsou v důchodu, a podle toho se začaly i tak babičkovsky chovat. Šedesát, to bylo ještě nedávno stáří. Také se tak oblékaly, důstojně k věku se chovaly, na hlavě šátek, když přišlo, vnoučata vedle sebe a pohádky. Ale uvažte, Evo, sama – cožpak bychom se takhle mohly chovat dnes? Každá šedesátnice je docela čínorodá žena, která má šmrnc, zajímá se o to, jak vypadá, chodí do společnosti, ráda se směje, módně se obléká,

vybírá si pečlivě parfémy, brýle... prostě dnešní dámy v mém věku mají ještě tah na branku! Tak to cítím i já. Neříkám, mám dny, kdy jsem hodně unavená, příjedu domů a jdu si lehnout. Ale u mužů je to vlastně docela běžné, že...

Já vím že jsem unavená, jednak díky těžké nemoci a jejím následkům, nepředala mi ani ta kauza, která stejně není dodnes uzavřená, a dvacetileté nasazení ve firmě, to se také na člověku podepíše. A když jedete stále na plný plyn, máte nárok si někdy zívnout. Také jsem opravdickou babičkou, pak máme poměrně velký dům i zahradu, a vše musím nějak zvládnout...

Celý rok 2012 byl pro pro mnoho z nás složitější, než jsme doufali. Co všechno přinesl vám osobně a firmě ProMoPro?

Pro nás byl ten loňský rok klidnější než dva roky předchozí. Ekonomicky dopadl docela dobře. Zvedly se nám po čase zakázky, přibýly pěkné nové a velice příjemné, někteří klienti se vrátili, protože seznali, že se jim s námi dobře spolupracovalo. To nám dodalo zpět určité podnikatelské sebevědomí a naplnilo nás to vírou, že ne vše je tak zlé, jak se tváří. Utvrdili jsme se v tom, že poskytujeme dobré služby, i v tom, že se na nás klienti mohou spolehnout, že jednáme férově. A že umíme, že zkušenosti se cení. Také o naší kauze se již méně mluví, mnozí se nasytili, závist se přesunula k jiným příběhům. Vztahy se vyčistily. Víme, kdo je kdo, kdo je falešný a kdo opravdový. Když jsme to pak zpětně hodnotili, uvědomili jsme si, že nám kauza udělala vlastně i docela slušnou reklamu, protože ne každý se na nás začal dívat skrz prsty. Ne každého náš příběh přesvědčil v tom, že jsme lotři nejvyšší kategorie, kteří se údajně napakovali na úkor daňových poplatníků. Dokonce jsme tím, že se o nás tak intenzivně zajímala média, dostali jednu úžasnou zakázku – jistý zahraniční kongres, jehož organizátor se ozval na základě toho, že se o nás hodně vědělo: když se o vás tolik mluví, musíte být opravdu dobří! Nebránili jsme se. A co přineslo uplynulých 12 měsíců mně osobně? Hodně myšlenek, nová poznání, nové hodnoty. Rozhodně jsem nezatrpkla. Jen mne mrzí, že už se nikde nepíše, že

kontroly u nás nenašly žádná pochybení, že se doposud neprokázalo, že jsme udělali něco špatného a že technické provedení celého předsednictví patří doposud mezi nejlépe provedené a stovky zasedání proběhly bez jediné chybičky...

A jak vlastně dopadla finanční kontrola, která ve firmě probíhala?

Doměřili nám po 18 měsících kontroly daňový nedoplatek



- ve výši 30 600 Kč. Jsou to pouze nějaké chyby v zařazování a prodejích techniky. Ohledně fakturace týkající se kauzy máme celé účetnictví dle finančního úřadu v pořádku a bez nálezu.



...na procházce s vnučkem

Jste stále v plném nasazení. Opravdu bez práce nemůžete být?

No, nemohu, přiznávám. Také proč bych měla být. Ale brzdím – nedělám od nevidím do nevidím, v kanceláři jsem od devíti do tří, už to není počátečních třeba dvacet hodin v kuse. Člověk si musí života také trochu užívat. Ať tím, že se více věnuje své rodině, nebo cestuje (to já ráda), nebo dělá třeba něco na zahradě. Na druhé straně mám v sobě stále vědomí toho, že mi práce víceméně zachránila život. Když jsem marodila, držela mě péče o firmu (nikdy jsem nevysadila úplně) nad vodou. Bylo stále hodně povinností, nebyl čas podléhat náladám a smutkům. Neměla jsem kdy myslet negativně. Od začátku podnikání jsem žila hodně pro firmu. Dnes je to stejné, až na to, že umím rozeznat priority nebo si je vyčlenit a dát jim zelenou. Také více například zvažuji, na jaké schůzky půjdu a nepůjdu, jaké akce oželím, kam se po roce vypravím, s kým se musím a chci nebo nechci potkat. Do jisté míry jsem opustila hlučné večírky.

Proč?

Jsem člověk pro každou legraci a hodně společenský, mám stále hodně přátel, ale myslím si, že se s mnohými mohu potkat jinde a jinak než na rautech, které ztratily tak trochu svoji noblesu. Dříve lidi na takové akce chodili proto, aby se navzájem potkali a pozdravili, nejeden obchod se dojednal právě u prostřeného stolu. Dnes mi připadá, že jsou všichni rautů přesyceni, i když mnozí se chovají, jako by byli hodně nenasyceni – ochutnají a jdou zase domů. A to se mne dotýká. Také se ráda dobře najím, ale nejde přece jenom o jídlo, ale o komunikaci. A ta se jaksí vytrácí. Netěšíme se na sebe, a to je chyba.

A jak tedy trávíte volný čas?

Předně: uvědomuji si, že ho mohu mít a že je dobré ho mít. Stále častěji chodím například

do divadla. Spolupracujeme s několika divadly, také jsme například partnerem Národního divadla, tak raději usedám v divadle, poslouchám, dívám se a myšlenky pouštím k vodě. Ostatně já jsem vždycky ráda chodila do divadla... Občas zamírím na premiéru, na setkání s herci, s řediteli, zde nechybí prostor k popovídání, a to je dobře, má to smysl. Vyřeší se u toho i obchodní záležitosti, prostě není to ztracený čas. Zdá se mi, že samoúčelné večírky a rauty se opravdu přežily, a je-li to o jídle, a nikoli o lidech, pak to postrádá smysl.

Co smysl má?

Neváhat a jít dopředu.

Mnozí to nedokáží. Přibývá stěžovatelů na to, že nemohou najít práci, ve skutečnosti pracovat odmítají... Nezaměstnanost je velická a vyhlídky nejsou růžové. Avšak vedle zdravého sebevědomí chybí pokora.

Myslíte si, že by v takové situaci měli více lidé vstupovat do podnikání? Že by se měli snažit? Zkusit důsledněji spoléhat sami na sebe?

Vždy je to o tom chtít něco dokázat. O vnitřní disciplíně, ukázněnosti, rozumu. Kdybych nepracovala pro naši firmu a ztratila zaměstnání, dělala bych cokoli, třeba uklízečku v hotelu, jen abych si zajistila živobytí. Nemohla bych sedět a nadávat, stěžovat si. My ve firmě máme to štěstí, že nám zaměstnanci zůstali věrní, máme minimální fluktuaci. Noví zaměstnanci se k nám hlásí, je z čeho vybírat, ale také máme určité limity. Takže případné uchazeče nyní nepotěším. Ale obecně – zdá se mi, že lidé sice naříkají, že neseženou zaměstnání, ale ve skutečnosti si mnozí stěžují, jen stěžují, ale dělat se jim skutečně nechce. A pak – zejména absolventi vysokých škol bez praxe mají zkreslené představy o životě – každý by chtěl hned velké peníze, aniž prokázal, že něco umí. To je pro firmy, jaké začínaly z ničeho, jako naše, nepřijatelné. Vážíme si loajality, čínorodosti, zájmu o věc, a to umíme ocenit.

Měli by lidé více vstupovat do podnikání? Nechybí jim odhodlání, odvaha?

Dnes k podnikání nepotřebujete odvahu, ale peníze. Těžko se hledá skulina na trhu, něco, co ještě nikdo nedělá. Chce to mít dobré reference a dobré známé, kteří dohodí prvních pár kšeftů. Vláda podnikání moc nepomáhá, nepodporuje rozvoj businessu. Když jdete pro úvěr, banky po vás chtějí ručit obrovským majetkem. Jenže – kdo ho z těch nových firem má? Když chce s businesssem začít žena, která je po mateřské, asi těch prostředků nemá tolik, aby si mohla ponajmout někde místnosti, koupit nábytek, vybavit firmu počítači, mobily, koupit auto, platit mzdy. My sami jsme si brali úvěry asi třikrát za těch dvacet let. A vždy jsme to hodně zvažovali.

Business ale zdaleka nejsou jen večírky a zahraniční dovolené, jak si mnozí myslí. Je to tvrdá škola života. K čemu vás přivedla?

Podnikání je především o tvrdé práci. K čemu mne to přivedlo? Možná k ironickému úsměvu. Někdy si však říkám, že mne to plně nasazení dovedlo až k oně zákeřné nemoci a jestli mi to za to stálo. Ale jedno vím: šla bych do toho znova. Také jsem poznala spousty lidí, jací jsou, jaké je jejich já. O dobré klienty jsme nepřišli, o některé, když zjistili pozadí kauzy, tak ano. Pokud bych to měla hodnotit otevřeně, kauza mi hodně radosti z podnikání vzala, já sama vím, co je a co není pravda, ale proti mediálním útokům se nemůžete bránit. Víím, že pro naši zemi jsme toho jako firma udělali hodně. Patříme mezi světovou špičku, dáváme lidem práci, odvádíme daně, inovujeme, pracujeme. Během pěti minut to však někdo může smést ze stolu a můžete být ti největší lumpové. To je to poznání, to je ta škola života.

Věříte stále ještě v dobro?

Ne.

Ví se o vás, že jste milovnicí koček. Proč právě ony?

Tak to nějak prostě přišlo. Dnes mám doma pět koček, nejprve jsme měli tři, pak čtyři a k nim se přidal jeden krasavec černý kocour, který k nám zabloudil a jako starý známý už u nás zůstal. Kočky mají zvláštní dar – nabíjejí vás energií. Stačí pohlédit. Když je mi nejhůř, jdu za nimi. Vedle nich ožiji, nastartuji. Nabíjí mne, je to navýsost příjemný pocit. Zkuste to.



Ostatně optimizmus, úsměv, porozumění, a tedy i plodná energie – nechybí nám všem nějak v poslední době?

Hodně lidem asi ano, mnozí nedokáží hledat cestu z problémů. Neuvědomují si odpovědnost sama za sebe, natož za budoucnost.

A dá se to napravit?

Kdyby všichni chtěli, tak ano. Každý by se měl na něco těšit. Já se třeba těším na to, že v době, kdy se přestanu věnovat firmě, budu mimo jiné psát knihy. Jedna bude o kočkách, druhá o mé nemoci a třetí o naší kauze. A pokud to jen půjde, zůstanu věrná i golfu.

připravila Eva Brixí

Starostkou jsem 24 hodin denně

O této ženě jsem mnohokrát slyšela jen to nejlepší. Představovala jsem si ji jako vlídnou, nesmírně komunikativní, usměvavou, okouzující, ale přísnou dámu, která ví, co dělá, co musí dělat i co chce dělat. Z těch střepin úsudků jsem intuitivně tušila, že je vynikající organizátor a týmový hráč, který si zaslouží potlesk. Správně jsem předpokládala, že je nesmlouvavá, o to ale více vstřícná. Že umí prosadit názor a že se jen tak nevzdává.

Podle fotografií jsem předpokládala, že je velmi šarmantní a osobitá, prostě žena, kterou si okamžitě zapamatujete na celý život. Osobně jsem se s ní seznámila až na tiskové konferenci, která předcházela významnému večeru na Pražském hradě v listopadu minulého roku. Přebírala ocenění pro město Třinec, které si čínorodost zdejší radnice určitě zasloužila. Myslím, že se mé představy od skutečnosti skoro nelišily. RNDr. Věra Palkovská je silnou osobností:

Třinec vlastně stále boduje – nejčerstvější cenou, kterou město získalo, je Národní cena za CSR – Společensky odpovědná firma, kterou jste přebírala loni v listopadu na Pražském hradě u příležitosti Národní ceny kvality České republiky. Proč jste se rozhodli jít právě za kvalitou?

Kvalitu vnímáme jako důležitou součást všeho, na čem pracujeme. Kvalitně odvedená práce, ať už je to v kterékoliv oblasti, má větší výdrž a delší trvání. Z kvalitně provedených

projektů a realizovaných vizí máme radost nejen my na radnici, ale především když vidíme, že ji ocení samotní občané Třince. Usilujeme o to, aby Třinec byl i nadále přirozeným a uznávaným podnikatelským, vzdělávacím, kulturním a sportovním centrem regionu a vstupní branou do Těšínských Beskyd a dvou sousedních zemí, do Polska a na Slovensko. Dobře organizovaným zázemím kvalitních služeb chceme zvyšovat kvalitu života občanů města a okolí a zároveň přispívat k prosperitě celého regionu. Získané prestižní ocenění je pro nás důkazem, že se nám vize daří uskutečňovat, a zároveň je pro nás obrovským povzbuzením do další práce, která povede k rozvoji města Třince a regionu.

Směr kvalita není zrovna pohodlnou aktivitou, ale je pevnou filozofií. Jak vy sama vnímáte aktivitu města, které se dotýká kvality – kvality života občanů?

Jak už jsem řekla, snažíme se v souladu s místními předpoklady uspokojovat



potřeby Třinečanů ve všech oblastech. Jde především o uspokojování potřeby bydlení, výchovy, vzdělávání a celkového kulturního rozvoje, mezi priority patří i sociální oblast a oblast životního prostředí. Máme množství kvalitních organizací pracujících s dětmi a mládeží, dostatečné kulturní zázemí v podobě kulturního domu, knihovny, galerií a podobně, občané mají dostatek možností

Usilujeme o to, aby Třinec byl i nadále přirozeným a uznávaným podnikatelským, vzdělávacím, kulturním a sportovním centrem regionu a vstupní branou do Těšínských Beskyd a dvou sousedních zemí, do Polska a na Slovensko.

sportovního vyžití ať ve sportovně relaxačním komplexu, tak v silném přírodním zázemí města (rozsáhlý lesopark), máme dostatek pozemků pro rozvoj individuálního bydlení, investujeme do vzhledu města, zeleně, snažíme se rekonstruovat veřejná prostranství a budovy tak, aby se zde našim občanům žilo co nejlépe. Máme před sebou náročný rok plný stavebních prací a rekonstrukcí, které výrazně změní tvář města k lepšímu a zároveň zvýší komfort obyvatel Třince i širšího okolí.

Nebojíte se někdy slova kvalita? Není to Damoklův meč nad tím, co člověk činí?

Není to mnohdy jednoduché a často si ze strany občanů například v průběhu stavebních

Slavný okamžik pro celé město Třinec – RNDr. Věra Palkovská přebírá ocenění na Pražském hradě



► práci vyslechneme lečjaké připomínky. Nepříjemnosti nás ale nesmí odradit. Nezbytná je úzká spolupráce i s Třineckými železárnami, které rovněž chystají významné investiční akce, zejména do ekologie. Lze předpokládat, že plánované stavby a rekonstrukce budou mít vliv na každodenní chod města. Zejména v oblasti dopravy chceme učinit vše pro to, aby Třinečané v rámci možností pocítili komplikace co nejméně. Věřím, že čas ukáže, že obtíže spojené se stavbami stály za to a nám všem se bude v našem městě ještě lépe žít.

Říká se, že vše je o lidech – máte kolem sebe tedy skvělý a vzdělaný tým, který dokáže pojem kvality docenit a vidí v něm kousek budoucnosti?

Bez kvalitní týmové práce by to nebylo ani možné. Velmi si vážím týmu lidí, který mám kolem sebe. Jsou to lidé odborně zdatní a pracovití, spolehliví a ví, že jejich práce má smysl.

Cesty ke kvalitě jdou i po cestách nápadů – jak je to s jejich prosazováním v Třinci?

Bez vizionářského přístupu nelze dělat nové velké věci. Jen nápad ale nestačí, pak je třeba stanovit jednotlivé kroky vedoucí k cíli, které je však nutno tvrdě odpracovat.

Jako žena na špičkovém manažerském postu jste vystavena vysokému tlaku veřejnosti. Jinými slovy – jste stále na očích, musíte být vzorňas – to je asi hodně frustrující. Asi horší, než být celebritou v tom nejžhavějším slova smyslu...

To je pravda. Starostkou jsem 24 hodin denně a musím mít vždy své chování pod kontrolou. Ale práci s lidmi mám ráda a potěší mě, když se lidi na mě usmějí, a třeba i pozdraví na ulici nebo v obchodě.

Máte vůbec sama nějaký volný čas? Vlastně ano – slyšela jsem, že jste žena – myslivec...

Volný čas, i když ho není mnoho, trávím aktivně se svým manželem a třemi dětmi v přírodě, ať už na kole, občas na koni, jako myslivec a v zimě na lyžích.

Jaké jsou starosti ženy v mysliveckém kroji? Chodíte také na vysokou?

S manželem občas zvěř krmíme. Snažíme se dodržovat myslivecké tradice i zvyky. Nejraději lovím divočky, srnčí a vysokou spíše pozoruji.

A co v lese obdivujete nejvíce?

Dává vám energii?

Jednoznačně stromy, klid a vzrušující pohyb a chování lesní zvěře.

Příroda a průmyslové město

– jak spolu vycházejí?

Město Třinec je s Třineckými železárnami historicky spojeno doslova pupeční šňůrou. „Werk“ dává práci tisícům lidí našeho města i regionu. Díky železárnám, které



zde fungují už od roku 1839, a přílivu obyvatel vlastně vzniklo i samotné město. Třinecké železářny významným způsobem podporují region v kulturní, sociální i sportovní oblasti. Bez železáren bychom v Třinci neměli špičkový hokej. Nutno však připomenout, že Třinec, přestože je často spojován s průmyslem, se nachází v turisticky velmi atraktivním prostředí. Je obklopen Těšínskými Beskydami a na hory to máme z města doslova co by kamenem dohodil. V blízkém okolí se rozkládají malebná údolí, která lákají turisty, milovníky jízdy na horských kolech a v zimě vyznavače sjezdového i běžeckého lyžování. Na Javorový vrch vede sedačková lanová dráha s celoročním provozem. Na vrchu se nachází lyžařský areál s vleky a sjezdovkami, daří se zde paraglidingu. Na vaši otázku tedy lze odpovědět, že příroda a město spolu vycházejí více než dobře a poskytují vynikající zázemí pro relaxaci zdejších obyvatel.

Vím o vás, že také bojujete proti zhoubné administrativě – daří se to? Je přínosnější komunikovat s lidmi než se šanony?

Nemám administrativu moc ráda a preferuji řešení problémů osobním jednáním. Na druhou stranu vím, že to bez administrativy

nejde. Dokumenty, smlouvy a také zápisy z jednání musí být vždy v pořádku.

Co se v Třinci chystá letos nového?

Podařilo se nám získat dotace na financování významných akcí na území města. Čeká nás historicky významné období. I když se dá předpokládat, že v souvislosti se stavbami přijde i řada obtíží a dopravních omezení, výsledek bude stát určitě za to. V současnosti je naší největší prioritou dokončení stavby Via Lyžbice, tedy zpřístupnění a dopravní propojení podjezdem s místní částí Lyžbice, kterou od centra města odděluje mezinárodní železniční koridor. Zároveň má být v tomtéž místě dokončena stavba železniční zastávky Třinec – centrum, která zvýší dopravní obslužnost centra města. Modernizací by měla projít budova městské knihovny, sportovní komplex, novou podobu by mělo získat třinecké nádraží a mělo by se začít také s rekonstrukcemi frekventovaných ulic Jablunkovská, Frýdecká a I. máje. Přes všechny tyto velké investice ale nezapomínáme ani na opravy chodníků a místních komunikací, výstavbu parkovišť či rekonstrukce školských zařízení.

A jak budete o kvalitu života ve městě usilovat dál? Jak spoluobčany a firmy chcete motivovat?

Z předchozí odpovědi vyplynulo, že máme před sebou plodné roky, více příležitostí pro podnikatele, nárůst počtu pracovních míst, a v konečném důsledku i zvýšený komfort života v našem městě. Mám za to, že to je dost velká motivace k tomu, aby Třinečané v Třinci zůstali a neodcházeli „za lepším“. Je třeba si ale uvědomit, že město je takové, jací lidé v něm žijí. Záleží na každém z nás, jak naše město bude vypadat.

ptala se Eva Brixl



A na jedné z mnoha akcí, které se zde pořádají

Lady pro mezi hračkami

Moravská ústředna Brno, družstvo umělecké výroby, se na našich stránkách objevuje takřka pravidelně. S její předsedkyní Janou Malou se čas od času setkávám na konferencích, manažerských akcích či při slavnostních příležitostech, kde tato žena přebírá významná ocenění.

Není se čemu divit, družstvo totiž obstálo při četných zkouškách trhu – když se tvrdilo, že čeští výrobci hraček skončí a neustojí konkurenci, když se o družstevnictví hovořilo jako o pozůstatku minulého režimu, jehož principy jsou dávno za zenitem, i před pár lety, když ekonomická krize drze zaklepala na dveře výrobce s tradicí. České hračky se v Brně vyrábí dál, a prodávají se u nás i v mnoha dalších zemích světa. Je to zázrak vykoupený nápady, pracovitostí, disciplínou, promyšlenou obchodní strategií. Alespoň tak to Jana Malá hodnotí:

Moravské ústředně Brno se stále dobře vede. Krize nekrize, dokázali jste na trhu domácím i zahraničním obstát a podnikání rozvinout, i když to je nyní pracnější než před lety. Jakou zkušenost byste na cestě k úspěchu zobecnila?

Co platilo kdysi a co funguje i dnes?

Myslím, že to co platilo kdysi, může fungovat i dnes.

Při podnikání je nutná vytrvalost, zdravá odvaha a schopnost nést i případná rizika. Dále je třeba neustále sledovat vývoj na trhu a zachovávat nabídku ve vysoké kvalitě, která bude konkurenceschopná a přitom za rozumnou cenu. K tomu všemu potřebujete kolem sebe schopný a obětavý kolektiv, který půjde společně s vámi za daným cílem. Jedinec může hodně ovlivnit, ale sám toho moc nezmuže. To mohu potvrdit ze svých desetiletých zkušeností praxe.

Říká se, že rodiče dítěti hračku koupí, i kdyby druhý den nebylo na chleba – platí to?

Podle mých zkušeností něco na tom



je. Musíme si ale uvědomit, že hračky kupují především rodiče a prarodiče, kteří chtějí dětem udělat radost. Potěšit se dá ale i malou hračkou, nebo z pohledu obchodního – hračkou levnější. Dopady zhoršené koupěschopnosti konečných zákazníků v jednotlivých zemích se nám jednoznačně odrážejí v počtech prodaných kusů jednotlivých položek ročně a přitom výše tržeb (při stejných cenových relacích) je téměř stejná. Od roku 2009 se jedná o více než 40% nárůst.

Co v současnosti požaduje český zákazník? Tradiční pohádkové postavičky, inovativní hračky, nebo hledá něco neobvyklého, jiného, než zatím prodejny přinášejí?

Od roku 1992 je náš obchodní slogan „Českým dětem, české hračky“. Motto zatím zůstává, ale situace v poptávce se mění. Výrazně roste vliv hraček s mediální podporou. Všudypřítomná reklama a „akční nabídky“ jsou bohužel hlavním směrem dnešní doby. Naštěstí však ale roste i protíváha zákazníků, kteří

preferují domácí výrobky. Klasické české pohádkové postavičky tedy rozhodně patří mezi úspěšné motivy, ale rozdíly v úspěšnosti jednotlivých motivů jsou propastné. Navíc je naprostou nutností, aby hračka měla nějakou funkci, aby byla minimálně ozvučená nebo měla pohyb...

Jste známý výrobce dárkových předmětů pro firmy a instituce. Máte své vlastní návrhy a modely a zároveň vycházíte vstříc návrhům zákazníků. Dokážete zhmotnit vlastně jakoukoli myšlenku...

To, že v naší firmě dokážeme navrhnout, vyzorovat a následně vyrobit většinu námětů a představ zákazníka je naší předností a základem úspěchů. Zakázková výroba na přání odběratelů jak v tuzemsku, tak zahraniční tvoří pro představu čtenářů na čtvrtinu našeho obrátu. Jedná se o činnost časově i nákladově náročnou, ale přináší práci pro naše zaměstnance a zadosťučnění, že řemeslo a ruční výroba v této republice má šanci na úspěch. Důkazem, že se naše výrobky líbí a jsou kvalitní, je rostoucí podíl zakázkové výroby a vracející se zákazníci. ►





Předsedkyně Moravské ústředny Brno, družstva umělecké výroby, Jana Malá s týmem odborníků a kolegů na jednom z vyhlášených světových veletrhů hraček

► **Dají se vysledovat trendy ve výrobě propagačních předmětů? Mají být vkusné, milé, vtipné? Nebo zejména levné?**

Trendy zakázkové výroby se velmi různí. Pro většinu těchto obchodních partnerů je na prvním místě cena. Neuvedomují si mnohdy, že její výše odvisí od množství objednaných a vyráběných kusů, což ovlivní spotřebu materiálu a mzdové náklady. Jednoznačně roste náročnost na použité materiály i technologie zpracování. Design, vtip a kvalita zhotovení jsou brány jako samozřejmost.

Kdy jich zákazníci objednávají nejvíce?

Nejvyšší objemy zakázkové výroby jsou realizovány od srpna do konce roku. Dle našich letitých zkušeností jednání a požadavky na vzorování probíhají od jara, ale objednávka vlastní výroby se uskutečňuje až v období, kdy si firmy vyhodnotí rozsah svých možností a prostředků na propagaci nebo plánovaných projektů na další období.

Významný díl vaší produkce jde na export. Kolik zemí je ve vašem hledáčku a kam bylo nejtěžší proniknout?

Export se pohybuje mezi 45–50 % z našich tržeb, v roce 2012 jsme vyváželi do 30 zemí světa. K jednoznačně nejsložitějším exportním trhům patří pro nás Rusko a Čína.

V družstvu působíte se synem, jste vlastně skoro rodinná firma. Jaké to má výhody?

Vzhledem k tomu, že forma podnikání – družstvo, zůstává v našem případě stále stejná, nejedná se tudíž o rodinnou firmu, protože družstvo má 22 členů – spoluvlastníků. Mezi tyto patřím já i můj syn, který je v družstvu také 20 let. Počet všech našich zaměstnanců se pohybuje kolem 200. Pokud budu upřímná – působení rodinných příslušníků ve firmě má své výhody, ale i nevýhody. V každém případě se musí projevit názorový rozdíl generací. Na druhé straně právě tyto rozdíly vedou k tomu, že se vzájemně provokujeme a nezůstáváme stát na mrtvém bodě. Proto je nutno takové situace překonat, uchovat si

vzájemný respekt a slušnost, a hlavně se dohodnout. Vidím to jako základní předpoklady fungujícího vztahu v běžném životě, v profesním tento aspekt považují za hlavní předpoklad firemního úspěchu.

Loni v listopadu jste v soutěži Českých 100 nejlepších získala titul Lady pro. Jakou radost vám to přineslo? Určitě je inspirací k dalším nápadům...

To, že někoho zaujala firma zabývající se zbytným sortimentem, která stále úspěšně funguje i v těchto složitých ekonomických podmínkách a dává práci dvěma stovkám lidí, těší nejen mne, ale všechny mé spolupracovníky.

Znovu si uvědomuji svoji odpovědnost, kterou spolu s vedoucími manažery máme. Každé takové uznání je pro mne velká čest, zároveň mě zavazuje a nabíjí další energií.

V každém případě mě nominace a získání titulu potěšilo a velmi si toho vážím.

otázky připravila Eva Brixl



Finanční vzdělání pomáhá

ženám v kariéře

Přestože se na finančnictví často nahlíží jako na mužskou profesi, z nové zprávy vypracované ACCA (Asociace certifikovaných účetních) a organizací ESRC (Rada pro ekonomický a společenský výzkum) při Cranfield School of Management je vidět, že finanční kvalifikace nebo vzdělání může ženám posloužit jako odrazový můstek na místa ve správních či dozorčích radách velkých akciových společností.

Z analýzy s názvem „Ženy ve finančnictví: odrazový můstek k pozicím ve správních radách?“ vyplývá, že finančně vzdělané ženy se snáze dostávají na vedoucí pozice. Téměř polovina žen, přesně 45 procent, které zastávají funkci ředitelky, disponuje kvalifikací ve finančnictví. Finančním vzděláním se pak může pochlubit celkem 65 procent žen. Z analýzy rovněž vyplynulo, že více než polovina nových neexecutivních ředitelek má funkční vzdělání ve finančnictví. U mužských kolegů hovoří statistiky následovně: 26 procent mužů má kvalifikaci ve finančnictví a 44 procent finanční vzdělání. Všechny tři skupiny respondentů, tedy headhunteri, předsedové a ženy působící ve správních či dozorčích radách, se shodly na tom, že finanční vzdělání ženám výrazně pomáhá při postupu na nejvyšší příčky firemního managementu. Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko, k tomu uvedla: „Prostřednictvím této studie jsme se snažili zjistit, proč je právě finanční vzdělání pro

ženy tak významným odrazovým můstkem. Vidíme, jak se ženské zastoupení ve správních radách mění. Z našeho výzkumu rovněž plyne, že více než polovina žen jmenovaných v tomto období má funkční vzdělání ve finančnictví a ještě vyšší poměr je u výkonných ředitelek, kde se jedná až o 65 procent.“ Podle zprávy je řeč čísel jazykem správní rady a schopnost podat finanční informace umocňuje důvěryhodnost daného člověka; podle všeho je rovněž jedním z rozhodujících faktorů při výběru ženy do správní či dozorčí rady. Tento názor sdíleli především respondenti z řad pracovníků personálních agentur. Zpráva přináší nové poznatky a uvádí i výsledky předchozího výzkumu rozdílů mezi muži a ženami ve vstupech do správních a dozorčích rad. Její vyznění je zřejmé: finančnictví je jasnou kariérní volbou pro ženy, zvláště ve sféře služeb. Výzkum rovněž vypovídá o tom, že ženám se obvykle daří dosahovat těch nejvyšších pozic právě prostřednictvím finančnictví, což může mít dopad i na další obory, v nichž bude zájem povyšovat talentované

ženy. Z výzkumu však také vyplývá, že ženy ke kariérnímu postupu navíc potřebují budovat společenské síť, využívat konexe a prakticky prokazovat svou finanční odbornost. ACCA již dříve poukázala na kariérní situaci žen v České republice. Průzkumu ACCA u příležitosti 100. výročí Mezinárodního dne žen se v roce 2011 zúčastnilo 214 manažerů a manažerek českých firem. Skoro 59 % mužů se v něm vyjádřilo, že v Česku je mezi manažery příliš málo žen. Mezi ženami je však tento pocit ještě výraznější. Myslí si to až 83 % z nich. Ženy a muži se v průzkumu ACCA shodli v otázce, zda jsou ženy v některé oblasti nadprůměrně zdatné. Nejčastěji uvádí personalistiku (87 %) a marketing (68 %), a to se značným odstupem od ostatních segmentů, kterými jsou finance (48 %) a obchod (11 %). Jen zanedbatelné, přibližně 1 % respondentů obou pohlaví si myslí, že se ženy hodí do provozu a výroby, kam však v mnoha organizacích patří také lukrativní informační technologie nebo logistika.

(tz)

Řádky pro muže

Poptávka po zlatě od podzimu opět roste

Česká mincovna zaznamenala ve druhé polovině loňského roku zvýšený zájem o nákup zlata. Například od září do listopadu prodala o 40 procent slitků a mincí více než za celé první pololetí. Většina zákazníků si přitom pořizuje cihličky do jedné trojské unce. Velký ohlas má také spojení ve zlatě.

Zájemci o investice do zlata se nerekutují pouze z horních deseti tisíc. Zákazníci České mincovny nakupují i zlaté slitky již od hmotnosti jednoho gramu v ceně kolem 1500 Kč. „Běžní investoři u nás nakupují slitky od jednoho gramu do jedné trojské unce, což je 31,1 g.

Kdo chce investovat více, nakoupí buď větší množství uncových cihel, nebo volí těžší cihly,“ informoval Tomasz Surdy, obchodní ředitel České mincovny. Více než polovina klientů přitom nakupuje cihličky do

jedné unce včetně. Na konci roku pak mincovna tradičně registruje zvýšený zájem o slitky nižších hmotností, které slouží jako vděčné vánoční dárky. Zatímco prvních šest měsíců roku 2012 se neslo ve znamení útlumu celého odvětví, prodejní statistiky za druhé pololetí jsou daleko optimističtější. Zásadní vliv na ně mělo podzimní otevření reprezentativní prodejny v pasáži České národní banky na pražských Příkopech a spuštění portálu pro investování do zlata ČM AURUM. „Od září do listopadu jsme prodali o 40 procent slitků a mincí více než za celé první pololetí,“ shrnul T. Surdy. Spuštěním portálu ČM AURUM letos v říjnu Česká mincovna rozšířila svou nabídku o další služby. S velkým ohlasem trhu se setkala spojení ve zlatě, s nímž lze pravidelně ukládat částky již od 200 Kč a spořit na investiční zlato. „Zhruba polovina těch, kdo si u nás založili Zlaté konto, si založila i spoření,“ uvedl T. Surdy. Portál nabízí také uskladnění zlata nebo certifikáty kryté zlatem. „Přímo v mincovně si ukládá zlato zhruba jedna třetina zákazníků,“ uzavřel T. Surdy.

(tz)



Zima mění Čechy v pecivály

Zimní studené dny tráví většina Čechů „za pecí“. Celých 81 procent jich v průzkumu Hypoteční banky přiznává, že v zimě stráví doma o několik hodin více než v létě. Tento čas pak většinou užívá pasivně: nejčastěji sledují televizi nebo sedí u počítače.

Čas prožitý s rodinou a dětmi uvádějí respondenti až na třetím místě. Nicméně, téměř třetina lidí se během zimy snaží zvelebit své „hnízd“ a za vylepšení své domácnosti utratí tisíce korun. Domácnost je také častým tématem a inspirací pro vánoční dárky. Průzkum Hypoteční banky, specialisty na financování bydlení, jasně ukazuje, že Češi si v zimě skutečně užívají tepla svých domovů a jen dva z deseti v tomto období „probendí“ venku stejně času jako v létě. Naopak, přes 40 % z nás „sedí“ v zimě doma o více než čtyři hodiny denně déle než v létě. „Nejčastěji tráví Češi čas doma u počítače (72 %) a televize (64 %) nebo se věnují rodině a dětem (49 %). Hodně z nás také ve volném čase dohání resty a čte knížky, na které v létě nezbyl čas, nebo jen tak odpočívají v posteli,“ uvedla Kateřina Krásová, tisková mluvčí Hypoteční banky, a dodala: „Češi jsou také proslulí svojí vášní pro kutilství, která je neopouští ani v zimě. Není tak překvapením, že až celá třetina lidí se v zimních měsících věnuje zvelebování a zutulňování své vlastní domácnosti, do které investuje tisíce korun.“ Právě se zvelebováním domácnosti souvisí nejen drobné investice, které Češi pravidelně v zimě uskutečňují. Více než 73 %

respondentů je ochotno do malé proměny své domácnosti pravidelně v zimě investovat do pěti tisíc korun. Dva z deseti lidí pak sáhnou hlouběji do kapsy a za domácnost utratí až deset tisíc korun. Průzkum ale také ukazuje, že zima není dobou na zásadní rekonstrukce. Jen dvě procenta Čechů jsou ochotna vložit částky v řádu desítek tisíců korun. Nad padesát tisíc pak nejde téměř nikdo. „Z výše výdajů je zřejmé, že spíše než se zabývat vestavěnými skříněmi nebo renovací sklepa investují Češi v zimě do elektroniky a spotřebičů. Hodně to souvisí s vánočními svátky, kdy rádi své blízké obdarováváme praktickými dárky,“ vysvětlila Kateřina Krásová. Hodně lidí čerpá náměty na vánoční dárky zejména v kuchyni. Malé kuchyňské spotřebiče, roboty a mixéry volí jako dárek více než polovina respondentů (55 %). Druhým velkým hitem loňských Vánoc byly televizory a hudební soustavy, tedy zboží z kategorie černé techniky, které pod stromeček naděluje až pětina Čechů (21 %). A protože ve většině regionů stále koníčkům vládne zahrádkaření, více než 18 % Čechů přinesl letos Ježíšek vybavení na zahradu. Netáhly naopak velké a drahé spotřebiče jako lednice a pračky.

O kolik času více tráví Češi doma v zimě než v létě?

O 1 hodinu více	2,4
O 2 hodiny více	12,4
O 3 hodiny více	23,8
O 4 hodiny více	17,6
Více než 4 hodiny	25,7
Trávím doma stejné množství času	18,1
V zimě jsem doma méně než v létě	0,0

Čemu Češi věnují v zimě svůj volný čas?

Zábava u počítače	71,9
Sledování televize	64,3
Rodině	49,0
Čtení knížek nebo tisku	39,0
Zvelebování domácnosti	29,5
Vaření	26,2
Válení se v posteli	19,5
Pracuji po večerech z domova	15,7

(tz)

Novinka s užitečným zdravotním programem Lady

Každý rok evidují lékaři v České republice přes 6000 nových pacientů s diagnózou karcinomu prsu. Jedná se o nejčastější zhoubné onemocnění českých žen. Více než 1000 nových onemocnění pak připadá na rakovinu děložního čípku. Přestože rizika vzniku těchto diagnóz je možné snížit, zcela vyloučit je nelze. Česká pojišťovna proto u vybraných životních pojištění nově nabízí Program Lady, který v případě výskytu onkologického onemocnění ženských orgánů poskytuje nadstandardní pojištění plnění v průběhu rekonvalescence. Program Lady získávají klienti automaticky, pokud si při uzavření nové pojistné smlouvy životního pojištění sjednají také pojištění pro případ smrti s pojistnou částkou alespoň 20 000 Kč. Týká se rovněž těch klientů, kteří si v průběhu platnosti své stávající životní pojistky do jejího rozsahu pojištění pro případ smrti s pojistnou částkou minimálně 20 000 Kč přidají. „Pokud má klient sjednáno pojištění závažných onemocnění a je mu některé z nich diagnostikováno, získává jednorázové plnění z titulu tohoto pojištění. V případě, že podstoupí první operační výkon v souvislosti se zhoubným novotvarem prsu, děložního čípku, dělohy, děložního těla, vaječníků, vejcovodů, pochvy a vulvy, obdrží v rámci Programu Lady také sumu ve výši poloviny sjednané pojistné částky pro případ smrti,“ vysvětlil Petr Svoboda, vrchní ředitel občanského pojištění ČP. Pro uplatnění Programu Lady stačí do pojišťovny doručit pouze kopii operačního protokolu a kopii lékařské zprávy ze specializovaného zdravotnického pracoviště včetně histologického

nálezu. Pojistné plnění se poté vyplácí v měsíčních splátkách postupně tak, že 40 % ze sjednané pojistné částky obdrží klienti ihned po operaci a v dalších pěti splátkách dostanou vždy 12 % pojistné částky. „Snažíme se klientům pomoci v obtížné životní situaci, aby měli dostatek prostředků k úhradě kvalitní léčby, ale i rekonvalescence či dalších výdajů. Klienti tak od nás obdrží peníze ve chvíli, kdy je nejvíce potřebují. Věříme, že jim tyto prostředky usnadní návrat zpět do plnohodnotného života a přispějí k udržení jejich dosavadního životního standardu,“ řekl Petr Svoboda. Program Lady lze sjednat v rámci životního pojištění Diamant Zdravý život, Multirisk Zdravý život a také k dětskému pojištění Sluníčko Zdravý život. Životní pojištění České pojišťovny od loňského roku disponuje unikátními programy preventivní zdravotní péče (Zdravý život) a mimořádného následného vyrovnání (Návrat do života). Program Zdravý život přináší asistenční služby, které klienty nejen seznámí s nároky na preventivní prohlídky, ale dokáží je také zařídit a včas připomenout. V rámci tohoto programu pak také Česká pojišťovna

vyplácí dvojnásobné pojistné plnění v případě úmrtí klienta v důsledku rakoviny prsu, děložního čípku, prostaty nebo konečníku. Program Návrat do života pak poskytuje v případě trvalé invalidity následkem úrazu pojistné plnění ve výši 500 000 Kč a dvojnásobné plnění v případě úmrtí pojištěného v důsledku úrazu.

(tz)



Asistence pojišťovny i v obýváku

Asistenční služby nejsou pouze doménou pojištění vozidel, máte na ně nárok i v rámci svého cestovního pojištění či pojištění domácnosti a nemovitosti. Slouží všude tam, kde řešením škody není jen výplata pojistky.

Příkladem, kdy se asistenční služby vyplátí, může být hospitalizace v zahraničí, kde byste se sami nedomluvili. Nebo také právní pomoc poté, co vám soused vytopí byt. Připravili jsme pro vás několik rad ukazujících, ve kterých případech se na pojišťovnu lze obrátit po telefonu. Asistenční služba je jedním ze základních prvků pojištění. Mnoho lidí však o její existenci v rámci své pojistky vůbec neví. Nebo přinejmenším netuší, ve kterých případech se v rámci asistenčních služeb na svou pojišťovnu může obrátit. „Ocitnete-li se během zimní dovolené nešťastnou náhodou v nemocnici, v rámci asistenčních služeb vám pojišťovna pomůže s komunikací během léčení. Jste-li hospitalizováni v zemi, jejíž místní jazyk je vám úplně cizí, takovou pomoc dozajista oceníte,“ přiblížil užitečnost asistenčních služeb u cestovního pojištění Petr Baný, generální ředitel Triglav pojišťovny. „Jiným případem využití asistenčních služeb může být právní asistence u pojištění domácnosti, když se vám o den opozdí složenka na plyn a plynárna vás kvůli tomu na celý měsíc odpojí,“ doplnil Petr Baný.

Pobyt v zahraniční nemocnici

Základem každého cestovního pojištění je úhrada nákladů na léčení, přepravu do nemocnice či zpět do vlasti a právě pomoc při nenadálých situacích po telefonu. Samotný úraz na sjezdovce, který znamená nutnost hospitalizace, je pro každého nepříjemnou zkušeností. Pokud jste navíc lyžovali v zahraničí, kde neovládáte místní jazyk, další problémy mohou nastat při komunikaci v nemocnici. V rámci asistenčních služeb máte v takových situacích 24 hodin denně k dispozici

pomoc pojišťovny po telefonu. Ať už se nacházíte v italské, či třeba francouzské nemocnici, můžete kdykoli využít telefonního operátora, který se s místním lékařem domluví. Samozřejmě asistenční služby je i zpráva vaší rodině, která za vámi může v případě nutnosti eventuálně dojet.

Zabouchnuté klíče či prasklá trubka

S pojištěním domácnosti si asistenční služby spojuje málokdo. Přitom je zde zajištění služeb v souvislosti s případnou pojistnou událostí vlastně logické. První reakcí při zabouchnutí dveří bytu bez klíče v kapse je zvednutí telefonu. Místo abyste však volali a následně platili zámečnickovi, využijete svých asistenčních služeb. Pojišťovna by vám měla zajistit veškeré služby, nezbytné k návratu do vaší domácnosti. A pokud je zapotřebí provést nějakou službu přímo v domácnosti, například při nenadálé havárii, využití asistenčních služeb může rovněž přijít vhod. Asistenční služby v rámci pojištění domácnosti kryjí také péči pro nepohyblivé osoby, taxislužbu mezi nemocnicí a bytem nebo organizaci chodu domácnosti a péči o domácí mazlíčky.

Soudní spor kvůli sousedským škodám

Specifickou složkou pojištění domácnosti i nemovitosti může být právní pomoc ve formě zajištění právního zastoupení. Může jít o případ, kdy sousedovi praskne pračka, a vy se chcete domoci náhrady škody, protože vám zničil nábytek. Dalším příkladem pak mohou být tahanice v rámci chatových osad. I k chatům, které trvale neobýváte, se dnes dá sjednat pojištění nemovitosti s asistenční

službou. Získáte tak pomoc třeba v situacích, kdy dochází k problémům při udržování osadní vegetace nebo právním sporům při rozvoji osad, zejména společné infrastruktury. Pojišťovna vám v takových případech nabídně organizaci mimosoudního i soudního řešení sporů a uhradí do určité výše náklady na advokáta i soudního znalce. Platbou nízkého pojistného tak předejdete částkám za řízení, které i v případě rychlého jednokolového soudu dosahují desítek tisíc. A i pokud k němu dojde, pojišťovna vám zaplatí část nákladů.

Porucha vozu při cestě na zimní dovolenou

Porucha vozidla stovky kilometrů od domova je noční můrou řady řidičů. Velmi nepříjemná může být už i výměna pichnutého kola po setmění či v chladném počasí. Když pak ale dojde k poruchám pod kapotou, rady si ví už jenom málokdo. Asistenční služby u pojištění vozidla jsou ale hlavně pojistkou toho, že vaše cesta neskončí už v momentě, kdy dojde třeba jen k nepatrné škodě, po které vaše vozidlo zůstane nepojízdné. U asistenčních služeb je třeba znát úroveň pojistného krytí, která se může lišit jak mezi pojišťovnami, tak mezi samotnými produkty pojištění. Asistenční pomoc může být poskytována v případě nedostatečného množství provozních náplní, vybití akumulátoru, úniku vzduchu z pneumatik či zlomení nebo ztráty klíčů. Může, ale také nemusí být nabízena v případech poruchy vozidla. Volat se dá v případech nouze i na účet volaného, řidiči tak nemusí mít strach, že se jim volání z telefonu prodrazí.

(tz)

Koho a co mám ráda

Aries je moje sebevědomí

Ženy jistě znají ten pocit, když ráno spěchají a potřebují být bez velkého přemýšlení jako ze škatulky a tak, aby se celý den cítily perfektně. Upravené, elegantní, šarmantní a se stylem. V arzenálu zbraní, jak takového pocitu a vzhledu docílit, máme každá punčochy, punčochové kalhoty, podkolenky a jiné propriety z jemných materiálů. Starají se nám o dokonalé nohy, decentnost, bezproblémové vklouznutí do lodiček. Ale ouha! U posledního bodu z výčtu nastává občas chybička. I luxusní lodičky jsou schopné odstartovat pohromu v podobě jednoho drobného očka na punčoše. Jak naschvál se šíří jako morová rána. Kde ale najít to nejlepší punčochové zboží, které nabízejí třeba jako přidanou hodnotu odolný

materiál, dlouhou životnost, revitalizaci končetin, antibakteriální úpravu? Do doby, než jsem se seznámila s výrobky značky Aries, jsem měla dojem, že nic takového neexistuje, pokud nechcete punčochy z betonového sarkofágu. Ale život je věčné poznávání... Věřím, že název Aries zůstane dlouho v mém slovníku. Zvláště řada Meggy mě mile překvapila, protože s výrobky nemusím zacházet jako s nejmenšími artefakty. Prostě jsou pro život, a to je to, o č tu běží! A sluší a sluší, až se z těch komplimentů musím červenat!

Kateřina Šimková



Žena, která se neztratí

Čokoláda je oblíbeným dárkem

Čokoládu jako dárek kupuje téměř každý desátý Čech. V předvánočním období se přitom zvyšuje jak poptávka po čokoládě, tak její nabídka. V předloňském roce uvedli výrobci na světový trh o 45 procent více čokoládových novinek určených pro období svátků než v roce 2010. Pokud lidé chtějí čokoládou obdarovat své blízké, preferují menší luxusní sety.

Češi čokoládu vybírají především podle druhu (v 50 procentech případů) a značky (34 procent), hledí ale i na cenu. Ta je hlavním kritériem při nákupu pro 12 procent zákazníků. Tato zjištění přinesla studie společnosti KPMG The Chocolate of Tomorrow, v jejímž rámci se uskutečnil i lokální průzkum veřejného mínění. Čokoládu jako dárek nejčastěji vybírají Západoevropané, nejvíce pak Britové a Francouzi. Během svátků v roce 2011 vzrostl prodej čokoládových výrobků v obou zemích o 53, respektive 41 procent. Nárůst spotřeby čokolády ve svátečním období hlásí také Čína, kde se cukrovinka stává vyhledávaným dárkem mezi střední třídou. Na čokoládové dárky slyší také Češi – oslava či návštěva jsou důvodem k jejímu nákupu pro devět procent respondentů. „Rozvinutější trhy jsou dobrým odbytištěm především pro menší luxusní sady – v roce 2011 jsme v tomto segmentu zaznamenali šestiprocentní nárůst. Česká republika v tomto směru zatím poněkud zaostává, významnou roli pro nás hraje stále ještě cena, která je motivem k nákupu pro 12 procent Čechů. Sedm procent z nás pak čokoládu nejraději kupuje ve slevě,“ objasnila Marika Konečná, Partner odpovědný za služby pro maloobchod, KPMG Česká republika.

Jiný kraj, jiná chuť

Ačkoliv cena hraje při nakupování Čechů velkou roli, průzkum společnosti

KPMG Česká republika ukázal, že se při výběru čokolády orientují především podle druhu (v 50 procentech případů) a značky (34 procent). „Obecně máme nejraději mléčnou čokoládu, nicméně naše chuťové preference se liší kraj od kraje. Je zajímavé, že například v Královéhradeckém a Pardubickém dávají přednost čokoládě hořké, zatímco mléčnou s přísadami si oblíbili v Libereckém a Moravskoslezském kraji. Na Plzeňsku si rádi pochutnají jak na hořké, tak na mléčné, a to i pokud jsou do ní přimíchány oříšky nebo ovoce. Bílá čokoláda a netradiční chutě respondenty oslovují ze všeho nejméně,“ doplnila Marika Konečná. Nicméně i v České republice se v nabídce můžeme setkat s netradičními přísadami, jako je mořská sůl nebo chilli papričky.

Chuť klesá s věkem

Více než polovina Čechů si čokoládu dopřává až několikrát týdně – a čím mladší konzument, tím častěji. Zatímco čokoládu si jednou týdně dá 58 procent lidí ve věku 18–25 let, v kategorii nad 55 let jde jen o 47 procent. Až několikrát denně se touto kakaovou pochoutkou odmění šest procent mladých lidí, u starších jde o ojedinělé případy. „Právě mladí lidé určují směr, kterým se čokoládový průmysl v budoucnu vydá. A přihlížet musí nejen k chuti či designu. Stále větší roli hrají

i zdravotní aspekty čokoládových výrobků, které nemusí mít nutně jen negativní účinky. Přiměřená konzumace kvalitní hořké čokolády s vysokým podílem kakaa například snižuje krevní tlak nebo zlepšuje naši náladu,“ upozornila Marika Konečná.

Velikonoce? Zatím největšími celosvětovými svátky

Svátky a oslavy jsou pro výrobce čokolády ideální tržní příležitosti. Z celosvětového pohledu patří mezi nejvýznamnější čokoládové slavnosti Velikonoce. V Brazílii se prodeje velikonočních vajíček ročně vyšplhají ke stu milionu kusů, v Austrálii vzrostly podle prvních odhadů tržby za čokoládové produkty o loňských Velikonocích o tři procenta, tj. na více než 178 milionů dolarů (v přepočtu zhruba 3,41 mld. korun). „Na českém trhu tzv. sezonních čokoládových cukrovinek výrazně převažuje vánoční sortiment nad velikonočním. Vánoce tvoří více než dvě třetiny českého sezonního trhu. Celkově český trh vánočních cukrovinek dosahuje ročně řádově 470 milionů korun a v předminulé sezoně vzrostl v objemu o téměř šest procent,“ uvedla Hana Chybová, manažerka marketingu cukrovinek Nestlé Česko s.r.o., výrobce nejsilnější tuzemské značky Orion s více než 50procentním podílem na trhu vánočních cukrovinek.

(tz)

Růžová vůně s příběhem a nadějí tureckých žen

Všechny se rády pěkně oblékáme, všechny rády okouzluje, všechny rády voníme. Také rády experimentujeme, a i když léta máme jeden parfém, jehož kouzlo bychom nerady opustily, přesto občas svou image potřebujeme obměnit... V březnu přijde do prodeje u nás jeden, který stojí za to vyzkoušet, ovonět, jemuž by nebylo marné podlehnout. Vine se za ním příběh klasické turecké růže a jmenuje se pureDKNY A Drop of Rose. Ten příběh začíná v Turecku, na místě, kde je bohatá půda, dostatek dešťů i slunce – v údolí Isparty. Tam rostou bohaté, překrásné růže již od nepaměti. Uprostřed květinových polí Anatolie kvetou damažkové růže, pěstují je zde celé generace bez moderních technologií. Každý rok v červnu se sklízí ručně jejich okvětní plátky v chladných ranních hodinách před úsvitem. S koncem sezony to představuje 2500 tun květů, které se převezou do destilárny k 26 destilačním přístrojům... Výsledkem je esenciální růžový olej, který se posléze stane součástí vůně, jež nemá obdoby. Konečná podoba parfému zachycuje i předává vůni růže jako jemnou, čistou, střízlivou,

nic těžkého, žádné staromódní aroma. Nová originální vůně není však jen o výrobě jako takové. Významné je partnerství pureDKNY pokračující ve spolupráci s CARE – přední světovou humanitární organizací zaměřenou na pomoc ženám žijícím v chudobě. Na počest uvedení nové vůně Rose na trh poskytne DKNY organizaci CARE prostředky tak, aby bylo možné pomoci z chudoby dalším ženám. Partnerství bylo zahájeno v roce 2010 u příležitosti uvedení vůně Vanilla, kdy vznikl z iniciativy CARE spořicí program, který umožnil ugandským pěstitelkám vanilky potřebné vzdělání a prostředky na ně. Tím, že společnost pureDKNY nakupuje růže od místních pěstitelů

v Turecku, převážně žen, začala podporovat dlouhodobou produkci květů v uvedeném regionu. Zlepšení finanční situace žen a umožnění přístupu k základním finančním službám, jako jsou pojištění, spoření, úvěry, to jsou základy, jejichž prostřednictvím se ženy v chudých oblastech učí jinak přemýšlet i pracovat. Mají příležitost postupně se vymanit ze své svěřící kazajky životní nejistoty.

(tz, rix)



Jóga vám nepostaví život na hlavu

Dýchejte, mozek poděkuje a vy omládnete

Všichni víme, co se stane s naším tělem při hladovění. Nicméně, co se děje v organizmu, který má dostatek potravy, ale hladoví po kyslíku? Díky gerontologii je pouze známo, že proces stárnutí těla je způsobován klesajícím množstvím kyslíku, který je tělo schopno mozku s přibývajícím věkem dodat. Při nácviu dechu můžeme střídát nosní dírký a nadechovat se jednou pravou a pak zase levou, lze na různou dobu zadržovat dech při nádechu nebo při výdechu, případně při obojím. Začít objevovat, že plice mají dolní, střední a horní část a že je možné je používat zvlášť, se dá přirovnat k objevu Ameriky. Pokud dýcháme správně a hluboce, prospíváme nejen mozku, ale i jiným orgánům. Ženy totiž dýchají většinou špatně, hlavně břišním dechem a trpí proto mnohými negativními důsledky: bolestivou, nepravidelnou a silnou menstruací, hemoroidy, křečovými žilami na nohou, záněty žil nebo chladnými nohami.

Pokud se vám podaří zlepšit dech, uvědomovat si ho, prohloubit a řídit, probudíte hluboko v plicích receptory „zpětnovazebných“ nervů, které jsou stimulovány pouze hlubokým dechem. Receptory vysílají signály k dechovému centru mozku a vedou jej k perfektnímu dýchání.

Vědci objevili, že je možné vyčistit mozek od nánosů, a pomoci tak s léčbou alzheimeru. Indický jógin Paramahansa Niranjanananda hovořil o tom, že určitá cvičení odstraňují mrtvé mozkové buňky, a tak zlepšují fungování mozku. Existuje řada prací popisujících lepší paměť a fungování mozku u těch, kteří se pravidelně věnují nějaké tělesné aktivitě včetně chůze. Platí to pro lidi i pro zvířata. „Tělesné cvičení dokázalo mírnit postižení mozku u krysích mláďat poškozených během nitroděložního vývoje alkoholem. Jiná špičková studie zjistila toto: Ženy vyššího věku, které více chodily, měly lepší paměť

a další poznávací funkce. Nejednalo se přitom o žádné hrdinské výkony, stačilo asi 28 km týdně, čili 4 km denně,“ uvádí Dr. Karel Nešpor. Moderní psychologie tvrdí, že nemá-li mozek dostatek kyslíku, pak kyslíčník uhlíčitý může způsobovat halucinace a negativní psychické reakce. Nejspíš tady můžeme najít jednu z příčin rostoucího množství mentálních poruch dnešního světa. Přitom stačí pro začátek málo. Jít pěšky, jet na kole. Hýbat se vlastním pohonem a dostat do krve, a tím i do mozku více kyslíku. Pravda je, že čistého vzduchu už kolem nás moc není, ale musíme vyjít s tím, co máme. Časté používání dopravních prostředků nás činí slabšími a méně odolnými. Nechat auto doma a jít pěšky, to je známka ekonomického propadu. Ale není lepší být zdravým chudákem než mrtvým bohatcem? Platíme totiž příliš velkou cenu za materiální pokrok. Jakmile se zaměříme na svůj dech, zjistíme, že se nám otvírají netušené možnosti. Už jenom nácvik plného jógového dechu dá mnohým objevit, že mají orgán, který se jmenuje plice a že se dají používat velmi kreativně. A to ještě nejsme u rytmického dechu, kdy se střídají zádrže s nádechy a výdechy v pravidelném rytmu. Lze získat kontrolu nad emocemi, energii, zdraví, lepší paměť a také, při určité frekvenci střídání nádechů, zádrží a výdechů – omládnout!

Potkala se paní Krásná s paní Moudrou:

„Vy ale vypadáte báječně!“ uznale řekla paní Moudrá.

„To víte, kosmetika, masáž, a ta plastika... ale vyplatilo se to,“ odpověděla paní Krásná. „Ale vy jste taky nějak omládlá, po dovolené?“ vyzvíдалa lovkyně půvabu.

„Ale ne, jen jsem začala chodit pěšky,“ usmála se paní Moudrá.

www.jogastars.cz



Světlá Prokešová,
lektorka jógy

Neznámému humoristovi

fejeton

„Dluh chce se platit. Není věřitele.“ Slyším ještě babiččina slova, která mi připomínají strofu ze známé básně Viktora Dyky. Pronásledují mě dodnes, protože jsem dlouho nedokázal pochopit jejich smysl, promarnil vhodnou příležitost a pak už bylo pozdě. Nebylo komu ani poděkovat. Myslím si, že dlužní nezůstáváme jen svým nejbližším, ale i mnoha jiným. A pak, jako náplast na špatné svědomí, se chodíme zpovídat k hrobům. Ať už nesou jméno známé, nebo neznámého vojína. Toho se nikdo neptal, jestli chce jít do války a nasazovat vlastní život za cizí zájmy. Dali mu do ruky zbraň, poslali na vojnu, musel bojovat a padl někde daleko od domova. Jeho osud se uzavřel ve společné jámě mezi druhy se stejným osudem. A aby obřadům bylo učiněno zadost, byl jednomu neznámému vojínovi za zvuků čestných salv odhalen na hřbitově nákladný pomník. Ale nechci být nemístně sentimentální, pro nic za nic moralizovat a nebo se dojímat nad krutostí tohoto světa. Naopak, chci vyjádřit poděkování, obdiv a uznání lidem, kteří se všem takovým nespravedlnostem a absurditám postavili a bojují s nimi nejučinnější zbraní – humorem. Rád bych tady vztýčil alespoň malý, symbolický památník neznámému humoristovi, za všechny ostatní, které potěšil, povzbudil, inspiroval, rozesmál, dodal optimismus, chuti do života... Abych téma nějak uvedl a nezačínal „z prosta do mosta“, jak říkají bratři Slováci, musím

začít jinak. Moc rád se cítím Čechem a jsem na příslušnost k tomuto národu pyšný. Bývá to v situaci, kdy narazím na projev humoru ryze českého, jehož žádný cizí státní příslušník není schopen. Nikdo si totiž nedokáže udělat lépe „srandu“ sám ze sebe jako my Češi. Například při metylalkoholové aféře se nejlepší z nás pohotově chopili příležitosti. S plnou sklenkou destilátu v ruce vtipkovali, přestože nad hlavou zvonilo ostří nabroušené kopy kmotříčky zubaté. Ano, jen my, západní Slované, dokážeme po desítkách umírat na otravu jedovatým alkoholem, a ještě si z toho dělat legraci. Nebo se bavit výroky a skutky představitelů veřejného života, ačkoli jsme jimi bezostyšně obírání na daních, bezprecedentně okrádání na každém kroku, bez uzardění krácení na občanských právech, a ještě k tomu bezectně deptání ve sdělovacích prostředcích. Nebo právě proto? Bůh suď! Češi jsou prostě smející se bestie, jak prohlásil zastupující říšský protektor Reinhard Heydrich, aniž ještě tužil, jaký konec mu připraví. Pracuji v hlavním městě, ale počítám se mezi přesporní. Do práce mám daleko, musím překonat lán pole a železniční koleje. A právě v tom úzkém hrdle, kde končí obdělávaná půda a vchází se na dražní pozemek, mezi křovím a kmeny urostlých habrů, se objevily napříč natažené dámské punčocháče. Všem přesporním v cestě, aby se nedalo přehlédnout, k jakému aktu na tomto místě mělo dojít. Narazit na ně musel i slepý, nedaly se podlézt, obejít nebo

prostě ignorovat. Uvázány za nohavice, každá k jednomu kníčku, však nevisely dlouho. Druhý den byly pryč, beze stopy zmizely. Že by přece jen přelud? Nikoli, další den tam na stejném místě plápolaly silonové punčochové kalhoty znovu. A vedle nich, jako zástava na stožáru, povlávala i podprsenka vůbec ne skromných proporcí. Pokud byl předtím někdo na pochybách, zda se mu ženské spodní prádlo jen nezdálo a nestal se obětí vlastní bujné představivosti, nyní měl před očima pádný a rukolapný důkaz. K jaké události na okraji pole, ve skrytu bujného porostu, skutečně došlo, co tím chtěl autor říci, nevím. Mohu se jen dohadovat. Znásilnění vylučuji, právě tak jako uskutečněný akt prodeje lásky. Představuji si, že nedošlo k fyzickému, ale symbolickému aktu, k jakési demonstraci, ke spontánnímu projevu neznámého humoristy (pravděpodobně za spoluúčasti partnerky humoristky), jímž se měla vyjádřit nejen radost přítomného okamžiku, ale zároveň i vzdorování všem pozemským absurditám, které na nás dolehly, doléhají a ještě dolehnou. Pokládám za chybu, že se staví pomníky jen neznámým hrdinům, ale nikdo nevzdává hold anonymním šířitelům dobré nálady, úsměvu nebo smíchu. Všem, kteří žili a stále působí mezi námi a nezištně pracují pro radost bližních. A protože si nedělám iluze, že se takového činu někdy dočkám, činím sám alespoň malé, skromné gesto vyjádřené těmito řádky. Smích s vámi, přátelé!

Pavel Kačer



Svatební dny

u hotelu S.E.N u Senohrabech

23-24.2.2013

so, ne 10-18 hod

Originální design a kreativita pro vaši svatbu

Ochutnávka svatebních dortů

Více než 50 vystavovatelů

Doprovodný program

Vizážistická show

Hudba na svatbu

Kompletní zajištění svatby

Svatební doplňky

Svatební dorty a cupcakes

Floristika

Snubní prsteny

Svatební šaty

Atraktivní fotografování a video

Módní přehlídka a další....

www.svatebni-design.eu



ODLIŠTE SE OD KONKURENCE

webové stránky na klíč

loga a vizuální identita

aplikace pro chytré telefony či tablety

firemní brožury a produktové katalogy

design dalších grafických materiálů

internetový marketing



design4net