

P R O S P E R I T A

Madam Business®

Dnes i zítra

Eva Brixi

V nebi zívají čerti
V pekle se perou andělé
Svět je vzhůru nohama
A vlastně se nic neděje

A až se začne dít
To se zase nám
Co žijeme v žertech
a s pokorou jak dýkou v srdci
Nebude už chtít
Něco vrátit
Lásky změnit
Do kina bez adresy odejít

Přijala jsem včelí filozofii

str. 1, 10–11

Rozhovor měsíce s Dobruškou Flösslerovou
podnikatelkou – včelařkou z Rousínova

Dobruška Flösslerová

Umění pro každý den – DKNY Art pro ženy

Nebojte se umění všedního dne, vyzkoušejte novou exkluzivní vůni DKNY Art, nesoucí jméno Keitha Haringa, proslulého umělce, jehož tvorba reagovala na pouliční newyorskou městskou kulturu v 80. letech minulého století. Unikátní vůně, unikátní značka, unikátní kolekce je vytvořena pro ženy, které milují život ve městě, kulturu a umění, jež boří zažitá konvence. To je i podstata značky DKNY – umění, které je možné nosit na sobě, jež vychází z městského prostředí a je zcela originální.

Vůně se otvírá přírodními tóny šťavnatých hrušek, které obklopuje aroma grepů a doplňuje elegantní kořeněná vrstva zázvoru. Zelené srdce z konvalinek, bramboříků a květů pomerančovníku zajišťuje svěží pocit sebejistoty. Vlna pulzující dřevité vůně, jež je zakončena tóny pižma a malin, dodává parfému dlouhotrvající účinek. Každá žena dopracovává svou osobnostní originalitu. Může ji podpořit i tato vůně. Zakoupíte například v prodejnách Estée Lauder.

(tz, rix)



Nechte si připravit Velikonoce

aneb Zázraky studené kuchyně z Intersparu

Pronásleduje vás nedostatek času i po-
myšlení na blížící se jarní svátky? Ve firmě
čekáte v tomto čase návštěvu zahraniční
delegace, chystáte se na zásadní výběrové
řízení, máte na starost novou marketingo-
vou kampaň, která se právě rozbíhá? Pak je
jasné, že příprava velikonočního jídelníč-
ku nebude vaší prioritou, natož třeba úva-
ha o pár dnech dovolené. Věřte však, že to
vůbec nevadí. Vaši blízcí určitě rádi ochut-
nají jinou kuchyni, než je ta vaše tradiční.
Stačí si objednat v Intersparu. Jak? O tom
jsem hovořila s generálním ředitelem spo-
lečnosti SPAR ČOS Martinem Ditmarem:



Martin Ditmar

Interspar má vstřícnou nabídku studené kuchyně, lze si u vás objednat nejen chlebičky, ale také zdobené mísy, kanapky, různé slané speciality, saláty – vše, co je potřeba k občerstvení na firemních večírcích, při delším rokování, na seminářích či konferencích. Vítaný je to sortiment i před Velikonocemi pro ty, kteří nemají dost času sami takové dobroty chystat, třeba ženy podnikatelky. Co všechno je tedy možné od Intersparu okusit? Jsou to i dorty a zákusky, beránci a mazance? Nebo ještě další pochoutky?

Společnost SPAR ČOS je nejen značkou nákupů kvalitního a čerstvého zboží, ale zároveň nabízí svým zákazníkům ještě mnohem víc, a to prostřednictvím svých dalších

gastronomických zařízení. Mohou tak využít služeb velkokapacitních restaurací INTERSPAR, kaváren Tutto Bene a Cafe Capuccino To Go. Prostřednictvím služby SPARTy servis je zde možné objednat právě studené občerstvení na nejrůznější akce, ať už se jedná o pracovní setkání, nebo rodinnou oslavu. Služba funguje od loňského srpna také zcela on-line. Stačí proto na adrese www.spartyservis.cz vyplnit jednoduchý objednávkový formulář a pak už jen vybírat z široké nabídky slané i sladkého občerstvení, vyrobeného z kvalitních a čerstvých surovin, které si následně vyzvednete na pobočce uvedené v objednávce. Součástí nabídky je i příprava studených a teplých nápojů na daný čas k odnosu s sebou. Nabídka je

opravdu široká a zahrnuje například obložené chlebičky, minicroissanty, obložené mísy, zákusky a dorty.

Velkým benefitem této služby je, že skutečně šetří zákazníkův čas a usnadní přípravu nejrůznějších oslav nebo večírků a pomůže také v klidu zajistit pohoštění na rozmanitá pracovní jednání.

Široký velikonoční sortiment najdete u zákazníků v našich prodejnách

samozřejmě také a zahrnuje kromě čerstvých velikonočních delikates také klasické velikonoční pečivo, jako jsou mazance a beránci.

Jak dlouho je třeba se ohlásit předem?

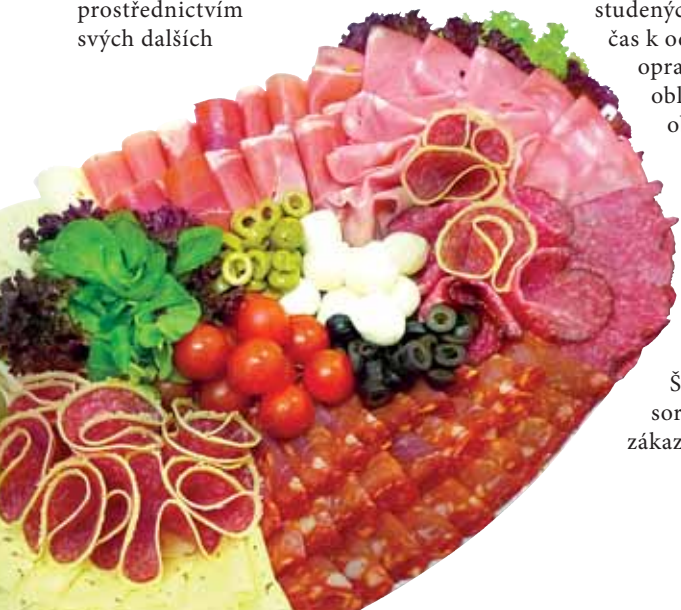
A jak se platí? Lze dodat pro firmy na fakturu?

Mohou uhradit kartou přes internet a je třeba uhradit celou částku, nebo jen zálohu? Dovezete klientovi až na místo?

U slané občerstvení je třeba objednávat 24 hodin předem, u sladkého sortimentu, jako jsou dorty a zákusky, pak 72 hodin předem. Zboží se platí hotově při vyzvednutí na předem domluvené pobočce. Doprava přímo k zákazníkovi zatím není zavedena.

Pokud si objedná podle své chuti jen domů, mám podobné podmínky jako firma?

Všichni zákazníci, kteří si objednají občerstvení prostřednictvím služby SPARTy servis, mají stejné podmínky. Nezáleží na tom, zda objednáte zboží na rodinnou oslavu, nebo pracovní



► jednání. Pro naši společnost je důležitý každý zákazník a každý má také nárok na stejnou kvalitu a stejné dodací podmínky. Po necelém roce provozu můžeme říci, že služba je velmi úspěšná, což také svědčí o velké spokojenosti spotřebitelů. Jen v prvních několika měsících on-line provozu vzrostly objednávky přes službu SPARTy Servis, který předtím fungoval více než dva roky standartním způsobem, o 39 %.

Čím jste letos inovovali sortiment?

V letošním roce byly do sortimentu služby SPARTy Servis přidány zeleninové mísy, které sledují trend zdravého stravování a zákazníci jimi doplňují objednávky salámových a sýrových mís.

Co se kupuje nejvíce?

Nejvíce naši klienti objednávají obložené minicroissanty a kanapky, které si oblíbili jako moderní styl občerstvení. Dalším často poptávaným sortimentem jsou obložené mísy všech druhů.

Může získat firemní zákazník nějakou věrnostní pobídku, slevu nebo odměnu?

V současné době nerozlišujeme firemního zákazníka od standardního zákazníka. Nabídka je pro všechny stejná za stejných podmínek. Ceny naší služby jsou na českém trhu velmi výhodné v porovnání s konkurencí, proto nás firemní zákazníci vyhledávají opakovaně.

Velikonoce jsou tu za pár dnů – jaká překvapení v prodejnách nás čekají?

Protože Velikonoce jsou jedním z nejoblíbenějších a nejkrásnějších svátků, snažíme se zákazníkům v našich prodejnách nabídnout vše, co potřebují, aby i u nich doma zavládla jarní atmosféra.

Jako každý rok i letos jsme proto připravili bohatou velikonoční nabídku, kterou najdete v našem katalogu velikonočních delikates, i široký jarní sortiment, o kterém informujeme ve speciálním jarním katalogu se zahradní tematikou. Velikonoce začaly letos v našich prodejnách velmi brzy. Již koncem února byla připravena nabídka velikonočních sladkostí pro koledníky, která byla s blízcími se Velikonocemi postupně doplněna o potřeby na pečení velikonočních lahůdek nebo potřeby pro malování vajec a další velikonoční sortiment. Ten zákazníkům představuje to nejlepší z čerstvé nabídky, a mnoho dalšího včetně tradičního velikonočního pečiva. Letos jsme pro nakupující připravili také velikonoční soutěž o dárkové koše, v nichž výherci najdou výrobky privátních značek SPAR, a o poukázky na nákup v hodnotě dva, tři a pět tisíc korun. Soutěž probíhá ve čtyřech kolech až do 2. dubna.



Naši příznivci si mohou pochutnat také na některých novinkách. Milovníky italské kuchyně potěší tři nové výrobky, které v našich prodejnách najdou pod značkou DESPAR Premium. Je to klasická italská salámová specialita Antipasto Emiliano, a dále šunky nejvyšší kvality Prosciutto crudo a scamorza a Prosciutto crudo. Všechny výrobky značky DESPAR

Premium pocházejí výhradně z italské produkce nejvyšší kvality a jsou připravené z prvotřídních surovin.

Mohou si firmy nechat připravit „velikonoční pomlázku“ – dárkové balíčky nebo koše pro management nebo nejlepší zaměstnance?

Na našich pobočkách máme ve stálém sortimentu nabalené dárkové koše z produktů exkluzivní privátní řady potravin SPAR Premium, ale i výběr z balených dárkových košů od dodavatelů. Je určité z čeho vybírat.

za rozhovor poděkovala Eva Brixl



Pohodlí, koště a soucit

Ráda chodím nakupovat v oblečení, v němž bych se do společnosti neodvážila. Většinou v dostatečně širokých kalhotkách tříčtvrťácích, volném triku, bundičce a pohodlných botách, abych toho při nákupu byla schopna hodně ujit. Miluji totiž nedbalou eleganci, jak se kdysi říkávalo, dává mi pocit svobody a volnosti, dodává odvahy k fyzické výdrži. Takhle free jsem se vydala i minulou neděli do jistého nákupního centra. Když jsem splnila několik základních úkolů, jako bylo stavět se v lékárně, koupit hnojivo na pokojové květiny, koště a pečivo, iniciativně jsem přidala ještě hadr na podlahu a přístroj na odhánění hlodavců.

Nevím, jak jsem v zápalu boje vypadala, patrně ne jinak, než aby někteří soucitně poznamenali: chudák ženská. Sexappeal jsem si podvědomě patrně šetřila až na večerní čas, a to byla chyba. Šarm a průbojnost byly načasovány až na pondělí až pátek, víkend byl prostě inkognito. Milé dámy, bylo to ale naposled. Takhle už nikdy! Naopak: nalíčit, navonět, a sbohem a šáteček. Trapasy shovívavých pohledů hlídací služby ve vybělené košili mne přiměly změnit strategické plánování návštěv pražských Letňan, Štěrbohol a Černého Mostu. Slova přelaskavé prodavačky, která mne uklidňovala, ať hledám pokladní doklad v klidu, že času je dost, poté, co mi prošacovala dvě tašky, protože jsem byla podezřelá osoba, stačila vzdmout vlnu nového sebevědomí. Šaty fakt dělají člověka. A koště a hadr na podlahu – elegantní doplněk, milá výtržnost.

Eva Brixi



Tip Grady

Jděte po schodech

Skutečná cesta k úspěchu v kariéře, financích, budoucnosti i v osobním životě, vede právě přes ty překážky, které zrovna vůbec nemáme chuť překonávat. Co s tím? Řešení vám autor předkládá v této knize – vystoupá s vámi po schodišti až nahoru, jeden stupeň po druhém, a začne u základního pilíře tohoto „schodiště“, u sebekázně. Naučí vás na nepříjemnosti a překážky nahlížet z jiných úhlů, což vám usnadní jejich zdolávání. Ukáže vám cestu k novému způsobu myšlení a vnímání světa, vašeho okolí, a především sebe sama.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:



patneři:



www.amway.cz



www.yourchance.cz



www.geniusmedia.cz



www.katerinaresort.cz



www.kiamotors.cz



www.edenred.cz



www.reginakosmetika.cz



www.credium.cz



www.unicreditleasing.cz



www.tsoft.cz



www.ngprague.cz



www.vox.cz



www.zpmvcr.cz



www.modelpraha.cz



www.laznejachymov.cz



www.templarske-sklepy.cz



www.economy-rating.cz



www.cchi.cz



www.zts.cz



www.coop.cz



www.cetelem.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 7, březen 2013

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9, pod vedením PhDr. Evy Brixi-Símkové
e-mail: bixi@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: SP Agency, www.madambusiness.cz

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem ¶



Poroste úloha komunikace firem, institucí a veřejnosti?

► **Mgr. Markéta Puci, tisková mluvčí Městského soudu v Praze**

Komunikace firem a institucí s veřejností tvoří významný základ v budování image a pověsti. Veřejnost má právo na informace v relevantní, nezkrácené podobě a ty jim mohou poskytnout jen fundovaní odborníci. Právě proto mají všechny významné instituce své mluvčí a tisková oddělení, prostřednictvím kterých komunikují s médii, ale také například oddělení pro styk s veřejností, kam se mohou občané obrátit se svými konkrétními dotazy. Myslím si tedy, že význam této komunikace je již dnes velký a do budoucna se jistě nezmenší.



Jaká je ideální žena podle vašich představ?

► **MUDr. Jan Cimický, CSc., primář MODRÁ LAGUNA – Centrum duševní pohody**

Řekl bych, že nejdůležitější schopností, kterou se odlišují ženy manažerky a podnikatelky od manažerů a podnikatelů mužů, je dlouhodobá, vytrvalá a vyrovnaná schopnost věnovat se konkrétnímu úsilí a přitom řešit i několik jiných, dalších oblastí. Muž je schopen se většinou soustředit na jednu určitou věc, věnovat jí maximální úsilí, ale rozptýl a stejně vyrovnaný výkon dokáže obvykle realizovat jen krátkodobě.

V ostatních oblastech jsou muž a žena manažerka či podnikatelka srovnatelní a záleží na osobním individuálním vybavení, vrozených vlohách a vypracovaných schopnostech. Pokud se manažerka žena dokáže oprostit od emotivních výkyvů a nepodlehne pocitu neomylnosti, je přístupná i jiným názorům, aniž by to vnímala jako útok na sebe, dokáže přiměřeným, uznávaným, vyrovnaným a oceňovaným způsobem vést a řídit, je respektovaná a pozitivně vnímaná.

Informace do kabelky

UNIQA a značkové pojištění pro Suzuki

Ve spolupráci společností UNIQA pojišťovna a Suzuki Motor Czech bylo vyvinuto značkové pojištění pro vozidla Suzuki. Produkt šitý na míru zahrnuje komplexní krytí pro nejrůznější škody, které mohou způsobit havárie, odcizení, řádění vandalů, srážka se zvířetem, rozbití skel na vozidle nebo ráfků kol a další nepříjemné události. Nové Suzuki pojištění od UNIQA umožňuje automaticky i zapůjčení náhradního vozidla během opravy a významné snížení spoluúčasti klienta. V nabídce je u prodejců vozidel od prvního března. UNIQA pojišťovna poskytuje jednu z nejrychlejších likvidací škod na českém pojistném trhu. Devadesát procent tzv. plechových škod je vyřízeno do tří pracovních dnů a pojistné plnění odesláno na účet poškozeného klienta nebo opravny. I přesto však nové značkové pojištění nabízí komfort zapůjčení náhradního auta na dobu, kterou poškozené vlastní vozidlo stráví v servisu. Tato služba je zcela zdarma. Suzuki pojištění je platné po celé Evropě. Klient může v kteroukoli denní i noční hodinu kontaktovat asistenční služby UNIQA, aby mu pomohla řešit nastalé nouzové situace. UNIQA pojišťuje aktuálně téměř sedminu všech nových vozidel prodaných na českém trhu. V případě značky Suzuki činila dosavadní penetrace bezmála dvacet procent. Zavedením značkového pojištění by se tento podíl měl výrazně zvýšit. Například loni UNIQA připravila podobné značkové pojištění pro značku Hyundai. Meziročně vzrostl počet vozů Hyundai pojištěných u UNIQA pojišťovny na dvojnásobek.

(tz)

Aprílová velikonoční perníková

Bylo nebylo. Stála jedna perníková chaloupka jen tak sama za výlohou jedné perníkárny. Bylo to těsně před Velikonocemi, zbyla tam chudinka jen proto, že by ji poslední zákazník už neunesl, protože odcházel s plnými taškami nejružnějších dobrot. Bylo jí to líto, trochu si vpoledvečer poplakala.

Taková jsem pěkná, povzdechla si a utřela si slzičkami pokapaná namalovaná okna. Pak se usmála, dostala totiž nápad. Věděla, že ve skladu té perníkárny není tak úplně prázdné, a že tam zbylo pár perníčků ještě vánočních, nějaké ty velikonoční a že je tam připraveno i mnoho jiných, takzvaně celoročních. A také perníčky jako firemní dárkové předměty, třeba perníkový mobil a perníková propiska nebo perníková peněženka.



Pak také perníky svatební a nejčerstvější perníky – dezerty, vynález zdejší paní perníkářky. Určitě i jim je nyní smutno, když tam musí čekat na první povelikonoční všední den, až se zase otevře a bude tu obvyklý provoz, pomyslela si chaloupka. Pootočila

se směrem do místnosti a sladkým hláskem zakřičela: kde jste kdo, perníky! Perníkový Jendo a Mařenko, srdíčka, zajáci, kohouti, kytky a jahody, sluníčka a berušky! Seberte odvahu a přijďte za mnou! Vyzdobíme výlohu našeho obchůdku sami, bude tu ráj na zemi! Perníčky se bály, byly uvyklé pořádku. Ani nedutaly. Jenže za chvíli se opět ozvalo: Přece mě tu nenecháte samotnou a opuštěnou! Společně nám bude veseleji! Pojďte na návštěvu! Chvilí bylo ještě ticho, ale pak se odvážil jeden neposedný kohout, přihopkoval zajíc, přilétl motýl. Věci, zvířátka, květiny, Jenda i Mařenka se přihrnuli, každý zaujal své místočko jako na divadelní scéně. Za pár minut byla výloha plná divukrásných pohádkových bytostí i dobrot. Takhle živo tady ještě nikdy neměli. Ze samé radosti i obav zároveň se však perníčky záhy unavily a usnuly. Co na tom, že za pár hodin začalo svítat. A když chodili koledníci kolem, nestačili se divit a usmívat. Vedle velikonočních perníkových vajíček polehával sněhulák, o chaloupku byla opřená Mařenka, a cestu do chaloupky dláždily perníkové minidezerty. Nad nimi poletoval ptáček s vyzdobenými křídly a houpal se curový mráček. Byla to nejveselejší výloha v Pardubicích a dlouho se na to vzpomínalo. Maminky o tom dětem



dlouhá léta vyprávěly legrační pohádky na dobrou noc a nezakazovaly mlsání perníčků ani těsně před spaním. Zůstala z toho perníková tradice perníkového vyprávění i ochutnávání, a zejména o Velikonocích si to zdejší připomínali. A všichni té příhodě věřili. I přesto, že Velikonce roku 2013 připadly na Apríl...

Eva Brixí



Naučme poslouchat náš mozek

Nepoznala jsem lékařku, která by o lidském mozku dokázala tak sugestivně vyprávět jako MUDr. Michaela Pakszysová, CSc., generální ředitelka EEG INSTYTUTU ve Varšavě a EEG INSTITUTU v Praze. Má zvláštní dar proniknout ke schopnostem člověka a pracovat s nimi v jeho prospěch. S pomocí nejmodernějších počítačových metod dává se svým týmem šanci mozku hýbat světem. Její poznatky uváděné do praxe v práci s dětmi i s dospělými, nemocnými i zdravými přináší obdivuhodné výsledky.

A zas až taková nadsázka to není.

Člověk totiž svůj potenciál mozku vlastně zatím téměř nevyužívá.

To všechno se snaží sdělit ostatním žena, s níž jsem se zatím setkala zatím jen dvakrát v životě. Nad tím, co mi řekla, ale přemýšlím den co den:

V Praze jste na Karlově univerzitě vystudovala dětské lékařství, pak jste si odjela pracovat do Polska, kde jste udělala atestaci, obhájila vědeckou práci a vedla mnoho let Výzkumnou laboratoř klinické neurofyzologie a spánku v Ústavu pro Matku a Dítě ve Varšavě. Potom jste založila privátní centrum EEG Institut, které se neustále rozrůstá a nutí vás pobývat střídavě v České republice, na Slovensku, v Polsku a Litvě. Tušila jste před několika desetiletími při poslední zkoušce na fakultě, kudy se bude vaše životní cesta ubírat?

Kdo z nás to tuší? Za studií se mi narodily dcera a syn, v Polsku jsem měla dobrou možnost seberealizace, v Ústavu pro Matku a dítě jsem se mohla věnovat klinické a vědecké práci v neurofyzilogii, oboru, který má stále větší a větší budoucnost. V posledních 13 letech se zabývám nejen diagnostikou, ale i zdokonalováním a nápravou činnosti

mozku. Pracuji s metodami, které vedou k jeho aktivnějšímu využití – tedy velmi zjednodušeně řečeno. Samozřejmě jako čerstvá absolventka jsem nemohla tušit, co za tolik let po studiích mě přinutí se vrátit opět k listování novými atlasy anatomie a fyziologie mozku, co mě bude vést k prohlubování si vědomostí a jejich aplikaci do praxe.

Jako pediatr a neurofyzilog jste se však za svou kariéru setkala s množstvím pacientů, dětí i dospělými, jejichž mozek vykazoval anomálie, přemýšlela jste nad tím, jak jim pomoci. Jistě vás to hodně ovlivnilo. Dokonce tak, že jste se stala velkou propagátorkou metody EEG Biofeedback.

Ano, to je pravda. Možná je to vyústění i mého poznání, jak se neustále lidský mozek v jeho možnostech podceňoval a nedoceňoval. A jak někoho na celý život ovlivnilo třeba jen jedno špatné slovo – když mu třeba ve škole řekli: to nedokážeš, na to nemáš... Uvědomila jsem si, že ztráta sebevědomí, důvěry v sebe sama, podceňování, bloky v psychice, jsou výsledkem nevhodné výchovy v rodině i v působení školy. A co je podstatné – mohou navždy ubít úžasné schopnosti jedince. Ostře

vnímám, jak jediné slovo zraňuje a jak se díky tomu brzdí výkonnost mozku a šlape se po talentech. Jak nevhodná komunikace mezi lidmi ničí potenciál člověka, jak mizí schopnosti jen tím, že se vedou děti i dospělí k lenosti a odmítavým postojům, než aby se motivačně podporovaly a rozvíjely jejich schopnosti a možnosti. A jaká je to obrovská škoda.

Převedeno do mluvy ekonomů?

Konkurenceschopnost, vynálezy, patenty, rozumné nakládání se surovinovými zdroji – mozek a jeho správné využívání by nás mohl přivést k daleko hodnotnějšímu životu, duchovnímu i materiálnímu. Začíná to zastaralými metodami v mateřské nebo základní škole, rozkazováním, ponižováním, nerespektováním osobnosti. Vždy tvrdím: člověk by se měl naučit laskavosti. Pokud se to promítne do vztahu učitel-žák, je to navždy pokyn pro lidský mozek. Člověk se nezavrdí, nezablokuje, ale má impuls, podnět k rozvoji, chce něčeho dosáhnout, roste v něm optimizmus. A ústí to až v té konkurenceschopnosti. Věřte mi. Zatím lidé všeobecně omlouvají své přístupy nedostatkem času, tím, že disciplína musí být, že školství probíhá reformami – chyba lávky. Lze začít hned a jednoduše.

To zní jako výzva, jak jste to myslela?

Každá novinka má své hranice – tedy než vás někdo pochopí a než se nad tím, co je užitečné, lidé zamyslí. Metoda Biofeedback, kterou prosazují, není zas až tak složitá a má racionální jádro. Vychází z amerických kosmických výzkumů. K tomu, aby astronaut mohl do vesmíru, musel se hodně naučit v poměrně krátké době. Proto trénoval mozek pro rychlejší učení, lepší soustředění, za pomoci lékařských přístrojů, které mu ukazovaly na základě zpětné vazby, zda opravdu dosahuje nejlepšího soustředění či rychlého učení. Tak vznikla metoda EEG Biofeedback, ve které křivky práce mozku jsou přešpané do grafické formy videoher, aby učení bylo pro astronauta příjemné. Po zavedení osobních počítačů se metoda z USA rozšířila i do jiných zemí a v dnešní době je velmi žádaná v celém světě. Je třeba říci, že za poslední desetiletí se Biofeedback ale velmi změnil a čím dál více využívá speciálních diagnostických lékařských metod. Metodu



MUDr. Michaela Pakszysová, CSc.

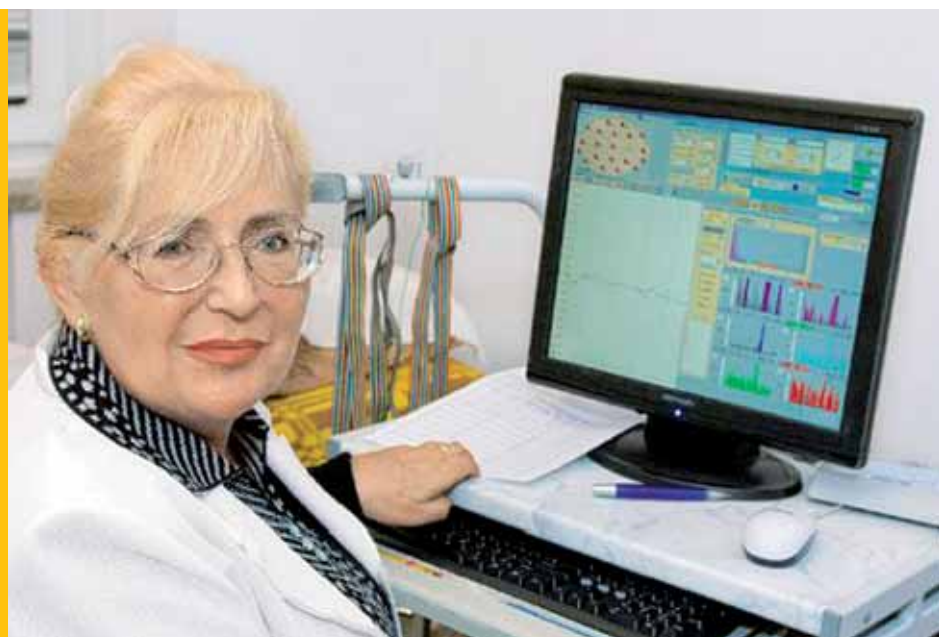
► jsem do Polska zavedla v roce 1999 a zásluhou přednášek, kurzů, konferencí je dnes Polsko v jejím využívání druhé na světě po USA. Nesmírně by mne potěšilo, kdyby i v Čechách, na Slovensku či Litvě a dalších evropských regionech byla šance s touto metodou více pracovat.

K tomu jste tedy založila společnost nazvanou EEG Instytut, která sídlí v Polsku, a zakládáte pracoviště v dalších zemích. V Praze, kde vlastníte EEG Instytut, jste třetím rokem.

Je to přesně tak. Pořádáme přednášky, semináře, školení, děláme osvětu k tomu, abychom ukázali, jak se dá s mozkem člověka nakládat, abychom naladili veřejnost a vnímání společnosti k tomu, že je možné dosáhnout lepších výsledků, úspěchů v osobním i pracovním životě, i když takto zjednodušeně to zní jako fráze. EEG Biofeedback je však vědecká interdisciplinární metoda, jejímž prostřednictvím se dosahuje zlepšení kognitivních funkcí mozku, mezi které patří i zvýšení soustředění, lepší pozornost a paměť. Její uplatňování vylejšuje náladu a sebevědomí, snižuje stres, zvyšuje kreativitu a výkonnost, pomáhá zlepšit spánek. Vynikající výsledky byly dosaženy v udržení zdraví i v nápravě mozkových funkcí např. při depresích, úzkostech, po úrazu mozku, po mrtvici atd.

Zní to jako pohádka. Jak je možné, že to jde a člověk stále nedbá?

Je to přirozené. Většinou lidé problémy řeší poté, co se objeví, kdežto méně je těch, kteří ctí prevenci, předcházení průřvihům. Abychom klientům ukázali, jak a kdy je možné optimalizovat nebo napravit práci mozku, zřizujeme ve všech našich centrech ordinace. Nejprve vyšetřujeme, jak mozek pracuje, jaké vlny v jeho aktivitě převládají a zda jsou správně rozmístěné za pomoci kvalitativního i kvantitativního vyšetření EEG. Jsou to vyšetření podobné vyšetření EKG srdce s tím, že čidla se přikládají ne na hrud, ale na hlavu a zapisují práci mozku z 24 bodů. Potom následuje lékařské vyšetření a konstrukce tréninku na míru. Našimi klienty jsou děti od dvou let věku, žáci, studenti – převážně před zkouškami, maturitou nebo mající různé poruchy učení a chování. Mezi dospělými je hodně podnikatelů a manažerů, kterým umíme naordinovat takový postup, aby přestali trpět úzkostmi, nespavostí, vyhořením, různými neurózami tak, aby se to odrazilo i ve výkonosti jich samotných čili zpětně v businessu. Přicházejí i sportovci nebo umělci, počítačové grafici – těm metoda EEG Biofeedback pomůže v kreativité a tudíž k vyšším úspěchům. Dokážeme zlepšit kondici i lidem s vážnými problémy: epilepsií, dětem po mozkové obrně, autistům, avšak je to práce dlouhotrvající za součinnosti celého



kolektivu mnoha specialistů pedagogů, logopedů, speciálních pedagogů a rehabilitantů.

Velký prostor je tedy už ve školách. Jaké máte zkušenosti z Polska?

Polsko je velká země s velkým potenciálem. Metodu se mi podařilo prosadit v mnoha školách základního stupně i v mateřských školkách, kde děti mají tréninky zdarma. Jsou s tím vynikající výsledky. V rámci Evropské Unie jsme s ministerstvem školství a polskými školami vypracovali Projekt 230 přístrojů EEG Biofeedback do polských škol v roce 2006. EEG Instytut zainstaloval všechny přístroje a přeškolil školní inspektory, ředitele škol, a hlavně z každé školy 2–3 pedagogy nebo psychology do práce s touto metodou, nejprve na kurzech I. stupně, později jsme rozšířili kurzy na kurzy II.–IV. stupně – jak se celosvětově metoda rozvíjí a narůstají poznatky o práci mozku. Každoročně školy realizují podobné projekty,

Je možné ukázat názorně všem žákům, jak zacloumá s jejich funkcemi těla zlé slovo, stres, nebo poukázat na obrazech, jak se mění práce mozku pod vlivem alkoholu nebo jiné návykové látky.

neustále roste počet škol a trenérů, pracujících s touto metodou v celém Polsku. Metoda je promována pro děti s poruchami učení (dyslexie, dysgrafie) a chování (ADHD) – se speciálními vzdělávacími potřebami, ale je určena rovněž i pro děti talentované. Mým záměrem je něco podobného zahájit v českém prostředí. Tréninky EEG Biofeedback zvyšují neuroplasticitu mozku a povzbuzují regulační mechanismy, a tím vylepšují i práci celého organismu. Trénink je vhodný do integračních tříd, kde se sešly děti s dyslexií, dysgrafií anebo tam, kde jsou děti nesoustředěné, agresivní, neposedné. Výborně se hodí do „normálních“ tříd, protože na přístroji učitel pozná, jak je které dítě soustředěné, jak dává pozor, které se nudí

– a podle toho může okamžitě upravit výuku a žáky přimět k aktivní spolupráci. A nikoli jen to. Dnešní přístroje sledují nejen práci mozku, ale i mnoha jiných životních funkcí, srdce, plic, napětí svalů, teplotu kůže a dalších. Je možné ukázat názorně všem žákům, jak zacloumá s jejich funkcemi těla zlé slovo, stres, nebo poukázat na obrazech, jak se mění práce mozku pod vlivem alkoholu nebo jiné návykové látky. Velmi zajímavých výsledků lze docílit i na vysokých školách, proto Čína nebo Malajsie investují ve školách do přístrojů Biofeedback nemalé částky.

Slyšela jsem, že jste měla velký úspěch při sérii přednášek na Vysoké škole finanční a správní v Praze.

V roce 2012 se mi dostalo té cti, že jsem vystupovala v rámci Projektu Lidský kapitál na mnoha pracovištích v Česku, především však v Mostě na VŠFS. Nesmírně si vážím toho, že moje přednášky studenti ocenili jako jedny z nejlepších. Vyvodila jsem si z toho závěr, že pokud dokáže metoda Biofeedback zaujmout lidi, kteří díky svému věku a postavení ve společnosti mají přirozenou tendenci odmítat vše, je to skvělé. Ukazovala jsem tam mnoho přístrojů, které mohou pomoci při studiu, a přitom se chovají jako zajímavá hra, kontrolovaná prací mozku, čili jejich součástí jsou čidla mozkové činnosti na hlavě. Některé Biofeedbacky vypadají hodně kosmicky, protože mrkají světýlky, pípají, vibrují, dokonce mluví „výborně, pracuješ výborně“, a tak odměňují za podárenou hru čili skvělou funkci mozku. Velmi motivuje i výtisk výsledků tréninku mozku jako dokument, z něhož se dá hodně vyčíst. Potěšilo mne, že si studenti chtěli každý přístroj zkoušet znovu a znovu. Součástí přednášek totiž byly demonstrace všech přístrojů Biofeedback. Některé z přístrojů jsou určeny pro trénink jednotlivce, jiné zas mohou být předmětem práce skupin a podporovat teambuilding. Přiznám se, že bych na tuto vysokoškolskou zkušenost velice ráda navázala i s jinými

► přednáškami z oboru neurotechnologie, kam metody EEG Biofeedback a Biofeedback patří.

Metoda, jak jste naznačila, je také účinná při vylepšování našeho zdraví. Jak?

Biofeedback je procesem, který učí, jak změnit některé své neuvědomělé tělesné funkce ve prospěch svého zdraví. Lékařské přístroje měří fyziologické hodnoty biologických funkcí, jak jsem již uvedla, mozku, srdce, dýchání, svalů, kožní teploty a poskytují rychlou zpětnou vazbu formou předávání informací videohrou. Tato informace podporuje vznik žádoucích fyziologických změn v mysli, emocích a chování, a tím i ve fyziologických funkcích. Cíleným tréninkem a opakováním se změny umocňují tak dlouho, až přístroje posléze „trénovaný“ nepotřebuje. Místo pro naši metodu je tedy nejen ve školách, ale také v samotné medicíně, v psychologii, pedagogice, rehabilitaci, logopedii, ve sportě. Co mnoho seniorů nejdříve zjišťuje? Paměť – hlavně ta svěží už není taková, jako bývala. Musí tomu tak být? Nemusí, když se bude pravidelně trénovat EEG Biofeedback. Co je nejčastější příčinou invalidity ve vyšším věku? Zlomenina krčku stehenní kosti a nejenom, často je i příčinou smrti v této věkové skupině. Jak je tomu možné zabránit? Speciálním tréninkem EEG Biofeedback pro zlepšení rovnováhy, který užívají i gymnastky cvičící na kladině.

Může skutečně pomoci v businessu?

Jistě, trénováním lze zlepšit výkonnost, zamezit vyhoření a chronickému stresu. V dnešní době se stává moderním dbát nejen o svoje svaly v posilovně, ale i o stav svého mozku za pomoci metody EEG Biofeedback, což umožňuje lepší adaptaci na rychlé změny prostředí, na informační šum a přináší hlubší a zdravější odpočinek. Proto chce osobní trenér znát výsledky tréninku stejně rychle, jako na ně čeká klient. Biofeedback mu dává možnost kvantifikace výsledků. Metoda je vhodná pro využití v bezpečnostních složkách státu, u policie, v armádě, pro činnost psychologů a lékařů, pro manažery ve firmách, pro personalisty. Velký prostor pro využití mají koučové, sportovci, relaxační centra, lázně, rehabilitační ústavy, nemocnice, rekvalifikační pracoviště, je součástí vzdělávání dospělých, výuky řidičů a podobně.

Prý se také výtečně dá uplatnit i v neuromarketingu.

To ano, hlavně metody, které jsou součástí diagnózy aktivity mozku (kvantitativní a kvalitativní hodnocení práce mozku) před EEG Biofeedbackem. Rozhodně posílí vaše znalosti a také metody práce s mozkem tak,

abyste dosáhli svého cíle. Neuromarketing není žádné čarodějnictví, za které se dříve upalovalo. Je to vědecky zdůvodněné využití schopností mozku, poznání motivace a rozhodování v obchodě, ale i v jiných oborech, třeba v politice.

Mnoho dobrého již metoda přinesla ženám podnikatelkám a manažerkám.

Mohla byste shrnout to podstatné?

Ve světě plném stresu a nervozity se více než dříve objevují civilizační nemoci: vysoký krevní tlak, cukrovka, deprese, vysoký cholesterol v krvi – bereme to jako běžnou součást našeho zdravotního stavu. Známe, co vede k těmto problémům. Nesouhra mezi mozkem a dvěma větvemi autonomického nervového systému, ke kterému náleží stimulující systém sympatický, který převládá ve dne, a vytišující systém parasympatický, který dominuje v noci. Nový multimodální přístroj Biofeedback změřil, zda v noci naše funkce těla jsou nastavené na režim



klid, nebo ne. Jestliže ne, dává i možnost nápravy a naučí lépe dýchat, snižovat krevní tlak, uklidnit tep, lépe pracovat se srdeční energií, a tím je zajímavý Biofeedback i pro každého z nás, bez rozdílu mezi ženami a muži, protože vede k prevenci onemocnění, ale i k zlepšení mnoha funkcí těla v případě poruchy nebo nemoci i k snížení spotřeby léků. A speciálně pro ženy? Svalový biofeedback naučí ženu pracovat se svaly malé pánve. Takový trénink je nutný začít již v mládí, ale nutné co nejrychleji po prvním porodu. Mění menstruační potíže na snesitelnější, upravuje stav svalů pánve a kolem močové trubice, co má vliv nejen na sexuální život obou partnerů, ale i zamezuje vzniku úniku moči a inkontinence. Mnoho žen ve vysokých pozicích má složité situace v partnerském životě, plyne to z nedostatku času, snahy budovat vlastní kariéru, touhy seberealizovat se i jinak než v rodinném prostředí, ze snahy něco dokázat. Řada žen žije sama, přichází období, kdy si nedokáží najít partnera, z toho plynou smutky, neurozy, další bloky, organizmu chybí harmonie. Má to hodně spojitosti a důsledků. I tady metoda EEG Biofeedback – trénink mozku je velmi užitečná, motivuje, dává sílu do dalšího personálního rozvoje a relaxuje, napravuje emoční nerovnováhu.

Určitě byste spektrum použití rozšířila...

Chtěla bych, aby všechno, co medicína a psychologie ví o práci mozku a celé nervové soustavy, se dalo s prospěchem využít v praxi. Tím by se z velké části zmenšil počet osob, které budou mít zdravotní problémy a onemocní, pomohlo by se i již postiženým chorobou, dětem i dospělým. Na celém světě roste popularita metod Biofeedback jako metod bezlékové nápravy, metod, u kterých můžete sledovat z tréninku na trénink stav svého organismu a jeho optimalizaci, metod bez vedlejších účinků, které mohou být použité v poruchách zdraví i v plném zdraví pro udržení tohoto stavu. Představte si takovou situaci, kdy jdete se svým dítětem k lékaři. Nechce se učit, už nemáte trpělivost, protože ho učíte doma už pátý týden násobilku a pořád ji neumí, zlobí, je nepozorný, impulzivní, ve škole jsou na něj jen stížnosti. Lékař dítě vyšetří, předepíše lék na zklidnění, ale to situaci nezlepší. Co dělat? Čas plyne a vy místo toho, abyste si doma odpočinula od starostí v zaměstnání, se dennodenně rozčilujete při psaní úkolů. Je na to rada? Ano je. Je nutné vědět, jaká je příčina toho, že dítě má problémy v učení. Lenost? Neschopnost? Nemoc? Hodně vám napoví odborné vyšetření v ordinaci Biofeedback. A nejen to. Odborník napíše pro vaše dítě cílenou nápravu, a ještě vás poučí, jak se správně s dítětem učit, jak motivovat, jak se radovat z jeho úspěchů. Učíme se mozkem,

a proto je nutné také mozek naučit správně udržovat pozornost a správně se učit. Snadné? Snadné to není. Existuje mnoho obav. Je to práce s přístrojem. Naučím se to? Budu to dělat správně? A co když se spletu? To jsou otázky, které nám kladou účastníci našich kurzů. Když jsem metodu zaváděla širokoplošně v polských školách, nejdříve jsem si musela na tyto otázky sama odpovědět. Jak jsem již naznačila, začali jsme u dětí v mateřských školách, základních školách a gymnáziích, nyní působíme i mezi studenty, lékaři, psychology, kouči, pedagogy. Napsala jsem skriptu a knihu, které pomáhají v rozšíření metody a bezpečí trenérů. Metoda má mnoho uplatnění, protože je to metoda bezpečná a levná. V Česku bych také ráda přešla na velké projekty, které rozšíří aplikaci metody Biofeedback do prevence i léčení. Máme pracoviště, kam se může kdokoliv objednat na diagnostiku a kde může získat další informace. Rádi se s vámi rozdělíme o naše nápady a vyslechneme i nápady vaše. Hledáme spolupráci se specialisty, manažery, kouči, psychology, pedagogy, kteří vidí a rozumí potřebě zavedení nových metod Biofeedback a EEG Biofeedback do své práce. Snad zaseji semínko k přemýšlení i čtenářské obci.

poslouchala a zapisovala Eva Brixí

Zámek v Lánech obléká české výrobní družstvo Moděva Konice

Česká oděvní tradice i módní manažerský styl patří také na zámek v Lánech. Spojeny jsou s výrobním družstvem Moděva Konice. A není to nic od věci, protože paní Livia Klausová práci Moděvy již léta zná a uznává. Prvního března 2013 odpoledne přijel na pozvání této ženy, tehdy ještě v roli první dámy, do Lán předseda oděvního družstva Moděva Konice Ing. Leo Doseděl.

Těto mimořádné pouty, navštívit sídlo prezidentů České republiky, se mu dostalo v souvislosti s dlouholetými přátelskými vztahy, které se zrodily nad debatami právě o české módě a šikovnosti českých návrhářů i výrobců. Tentokrát se o velkém tématu hovořilo při příležitosti předání společenského ošacení, zhotoveného v Moděvě, personálu zámku. Paní Livia Klausová během posezení při šálku kávy ocenila zástupce výrobních družstev jako ryze českého výrobce, schopného profesionálně a na vysoké úrovni zásobovat zákazníky velmi kvalitními oděvními výrobky a pracovat i pro světově známé značky a být konkurenceschopný na tuzemském



Povídání se neslo v srdečném a přívětivém duchu

i zahraničním trhu. Hovořilo se o postavení domácích výrobců, možnostech, novinkách. Při neformálním rozhovoru Livia Klausová vzpomínala na své působení na zámku v Lánech a na její podíl na jeho rekonstrukci. Připomněla významné události z historie zámku a vzácné návštěvy prezidentů a prvních dam jiných zemí. Livia Klausová je velkou podporovatelkou českých výrobců, našich výrobků a příznivkyní módy. Stala se patronkou mezinárodního veletrhu Styl a Kabo, konaného každoročně v Brně a zaměřeného na odívání, obuv a módní doplňky. Pravidelně navštěvuje expozici oděvního družstva Moděva Konice a vždy si obohatala svůj šatník o některý z prezentovaných modelů družstva.

„Českému výrobcu se nemůže dostat větší pouty, než je trvalý zájem, pochvala a ocenění tvůrčí a řemeslné práce od takové ženy, jakou je paní Livia,“ sdělil Ing. Leo Doseděl. „O to více potěší, reprezentuje-li Livia Klausová i při těch nejslavnostnějších a oficiálních příležitostech



Livia Klausová a Leo Doseděl, bez květin by se návštěva neobešla

oděvního výrobce v jeho modelu.“ Slavnostně prezentováno i předáno pak bylo především nové ošacení personálu zámku.

(red)



Společně s Ivetou Lužnou z obchodního oddělení Moděvy informoval Leo Doseděl o novinkách družstva



Slavný fotokamžík...

Přijala jsem včelí filozofii

Kdo se učí od přírody, získá moudrost. O včelařích tato stará pravda platí dvojnásob. Podnikatelka Dobruška Flösslerová z Rousínova se pohybovala mezi včelami od malička a zůstala jim věrná dodnes. Není to náhoda, za mnohé jim totiž vděčí...



...s láskou a odhodláním

Včely se přírodě prostě povedly.

komunikaci, nejsou v něm žádné otrokářské vztahy, nepozorovala jsem nikdy ani vztahy nadřazenosti. Každá včela v určitém období má

svůj úkol, který si splní. Žádný včelí jedinec nežije pouze sám za sebe. Takové zásady jsou mi velice blízké, přijala jsem tuto část včelí filozofie i pro svůj život a snažím se jí držet. Občas je to těžké, protože mé okolí má někdy o životě jinou představu.

Včelaření bývalo na venkově velmi rozšířené stejně jako chov drobného zvířectva. Ale rozdíly mezi vesnicí a městem se stírají, což nemá jen pozitivní důsledky. I včelaření utrpělo tím, že lidé změnili své zájmy. Nebo se mýlím?

Nejsem přesvědčena o tom, že se rozdíl mezi městem a venkovem stírá. To by však bylo téma na delší povídání. Současný trend je takový, že včelařů skutečně ubývá, ale včelaři na vesnicích jsou pořád zárukou stability Českého svazu včelařů. Po celé naší republice pracuje v současné době asi 120 včelařských kroužků. Jsem přesvědčena, že u mnohých dětí tento jejich zájem přetrvá až do dospělosti a převezmou včelařskou štafetu po nás.

Uvědomujete si, že v dětech a mladých lidech spočívá budoucnost chovu včel. Vedete včelařské kroužky, učíte, jak zpracovávat a využívat med ve zdravém jídelníčku. Kdy jste se dostala k práci s mládeží a co vás u ní drží?

Jak si vychováme děti, tak se budeme mít v době, kdy nám ubude sil. Včelaři, kteří vedli své děti s láskou ke včelám, mohou s potěšením sledovat své vnuky, jak přebírají jejich žezlo. Já jsem se práci s mládeží na vesnici v rámci

pionýrského kroužku věnovala od 15 let.

V době, kdy jsem vychovávala své tři syny, jsem se včel a práce s dětmi vzdala úplně a vrátila se k nim až později. S vedením současného včelařského



Pocházíte z včelařské rodiny. Jak vás toto rodinné prostředí, chov včel a práce s medem ovlivnily v dalším životě?

Vyrůstala jsem v Pavlovicích, táta byl učitelem na venkovské škole a včelín stál na školní zahradě, protože včeličky ke škole dříve prostě patřily. Tatínek vedl včelařský kroužek a já jsem byla jeho členkou. Tenkrát jsem samozřejmě netušila, že i já po letech budu mít svůj vlastní kroužek. Měli jsme doma 140 včelstev. Nebylo možné, aby práci zastali pouze rodiče, museli jsme spolu se dvěma bratry pomáhat. Zejména v období dospívání nelze říct, že jsme vždy pomáhali s nadšením. Na druhé straně musím přiznat, že když mi někdy v této době bývalo smutno, šla jsem do včelína, pozorovala vyletující včely a bylo mi fajn. Přes léto jsme pomáhali všichni tři rodičům

„ve včelách“, jak se u nás říkávalo. V zimním období mě maminka učila od malička péct perníky. V 18 letech jsem si udělala kurz pro učitelky medového pečiva



...a jedna vzpomínková

a vyrazily jsme s maminkou do světa. Jezdily jsme po celé republice a učily ženy perníčky péct a zdobit. Tomuto koníčku se věnuji dodnes, i když doba pokročila. Hospodyňky si perníčky umí upéct samy, ale pomoc a rady při jejich zdobení uvítají i dnes.



Dobruška Flösslerová

Byla byste jiná, kdybyste neměla tak blízký vztah ke včelám a včelaření?

Ano, byla. Vztahy ve včelím společenství považuji za evolučně dokonalé, v mnoha ohledech i pro lidskou společnost inspirativní. Včely se přírodě prostě povedly. Za celou dobu jejich existence nebylo potřeba výrazných evolučních změn. Včelí společenství je založeno na vzájemné

► kroužku jsem začala v roce 2005. Zkušenosti z dětství se neztratily, a tak nebyl žádný problém na dřívější práci navázat. Co mě u práce drží? Děti, které mám kolem sebe, jsou přímými, přísnými, ale spravedlivými posuzovateli. Nelžou, nepodvádí, často se smějí. Rády pracují se včelami, a když jim ukazuji život v úle, ztichnou jako pěny a někdy vydechnou údivem. Mezi včeličkami a dětmi jsem šťastná.

Včelaře jste vychovala i doma. Pokračují synové tedy dál ve vašich šlépějích, nebo si to v dospělosti namířili jinak?

Nejstarší syn Jaromír studuje fyziologii a imunologii živočichů na Masarykově univerzitě. Jeho diplomová práce je zaměřena na imunitní reakce včel a ve včelách našel zálibu. Dříve se zabýval více herpetologií, dnes však již více času tráví s včelami. Včelaříme spolu. Prostřední syn Karel studuje na Mendlově univerzitě ekonomiku a management, občas pomáhá při vytáčení, ale sám se do práce se včelami nepustí. Místo včelaření se věnuje raději pečení a zdobení perníků a pomáhá mi při vedení kurzů.



Rodinná tradice, syn Jaromír se nezapře...

Nejmladší syn Libor je zaměřen spíše technicky. Studuje na VUT v Brně architekturu a já ho řadím mezi medojedy. Med má rád, ale včelstva neotvírá.

Má i vaše rodinná firma v Rousínově, Nakladatelství Flössler, vztah k vaší životní lásce a největšímu koníčku – včelařství?

Práci u včel a práci ve firmě nelze od sebe úplně oddělit. Dost často musí firma



S dětmi je vždy o čem povídat

počkat, protože když se rojí včely, musí jít vše ostatní stranou. Hlavní náplní Nakladatelství Flössler je vydávání didaktických her a učebních pomůcek pro žáky se specifickými poruchami učení, ale nebrání se ani vydávání včelařských materiálů – ať jde o odborné texty, týkající se včelích produktů, nebo o medovou minikuchačku. Momentálně pracujeme na přípravě pexesa pro včelařské kroužky.

Hospodyňky si perníčky umí upéct samy, ale pomoc a rady při jejich zdobení uvítají i dnes.

Co byste přála zemi, o které se vždy říkalo, že oplývá medem a strdím?

Když se táta loučil ve včelařské škole v Nasavrkách se včelařskou veřejností, řekl větu, která mi zůstala v srdci. Včely život obrovsky obohatí, ale ze včel nikdy nezbohatnete. Nejsem bohatá, a přitom mám bohatý život. Mezi včelaři potkávám mladé lidi i staré zkušené včelaře, kteří jsou na stejné vlně jako já. Poděkujeme naší zemi, že stále ještě medem a strdím oplývá, a přejme jí dobré hospodáře, kteří si budou jejího bohatství vážit.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



A zvidavost na prvním místě

BEZ MEDU TO NEJDE

Kampaň financovaná z prostředků Evropské unie a České republiky.

    www.medeu.cz

Kde věk žen ani děti nevadí

Server pracezeny.cz spustila společnost Agender právě k datu 8. března, kdy se slaví Mezinárodní den žen. Nový pracovní projekt má pomoci vyhledávání pracovních nabídek pro zralé ženy i matky s dětmi. Jeho součástí budou také informace o zaměstnanosti a zaměstnatelnosti zkušených žen v České republice.

„Zaměstnávání žen s malými dětmi a starších žen nad padesát let se stává čím dál větším společenským problémem,“ potvrdila aktuální situaci Petra Janíčková, zakladatelka společnosti Agender a bývalá výkonná ředitelka Britské obchodní komory. „A přitom investice do zkušeností a zodpovědnosti může být na trhu práce jednou z nejjistějších,“ doplnila. Odezvy na zkušební provoz portálu jsou příznivé. Podle odhadů společnosti Agender by do tří měsíců mohlo být na portálu pracezeny.cz zaregistrováno několik tisíc životopisů a stovky nabídek firem. Společnost Agender podporuje myšlenku finančních úlev a pobídek pro flexibilní úvazky ve firmách působících v ČR. V rámci nového projektu pracena50.cz připravuje Agender projekt INICIO 50. Ten se bude zabývat podporou lidí bez práce, kteří chtějí začít podnikat.

Podporu projektu z řad odborné veřejnosti již nyní vyjádřili například socioložka a publicistka Jiřina Šiklová, generální ředitelka ING Pojišťovny ČR/SR Renata Mrázová, generální ředitelka kosmetické firmy Mary Kay pro ČR a Slovensko Barbora Chuecos či Michal Horáček, filantrop a publicista. Záštitu projektu poskytla místopředsedkyně Senátu Alena Gajdůšková. Spuštění

nového pracovního serveru podpoří online propojení s partnerskými servery. Aktuální úroveň zaměstnanosti žen v České republice je 57,2 %. Zaměstnanost žen s dětmi do 6 let dosahuje v ČR pouze 35,8 %, což je druhá nejnižší hodnota v EU. Průměr zemí EU-27 je 59,7 % (Roland Berger 31. 1. 2013). Na zkrácený úvazek je v ČR zaměstnáno pouze 8,8 % žen, což je výrazně pod průměrem EU (31,6 %). Například v Nizozemí se tento ukazatel pohybuje kolem 50 %. V roce 2040 bude ČR

chybět zhruba 550 tisíc pracujících (Využití plného potenciálu žen v české ekonomice, McKinsey&Co 2012). „Vytvoření podmínek pro zvýšení zaměstnanosti žen by mohlo být účinným řešením,“ uzavřela Petra Janíčková. Projekt podporují společnosti Škoda, Česká spořitelna, T-Mobile, Vodafone, GlaxoSmithKline, GE Money Bank, RWE a Allianz. Odborným garantem projektu je profesní nezisková organizace People Management Forum.

(tz)

Nejpřívětivější k ženám je trh práce ve Skandinávii, Česko je ze zemí OECD na 20. místě Norsko (1), Švédsko (2) a Dánsko (3) jsou již více než deset let v čele Indexu žen na trhu práce (WILM), který sestavují britští ekonomičtí analytici PwC. První pěti uzavírá Nový Zéland, který si polepšil z 6. místa v roce 2000 na 4. v roce 2011 (za který jsou poslední dostupná data k sestavení WILM). Pátou příčku si dlouhodobě drží Finsko. V České republice došlo ve sledovaném období k řadě změn, velká část ostatních zemí udělala však ještě větší posun kupředu, a tak Česko skončilo až na 20. místě (v roce 2000 jsme byli na 14. příčce). Žebříček WILM hodnotí zejména rozdíly v platech mužů a žen, zapojení žen na trhu práce, a jejich podíl na pozicích na plný úvazek. „Přístup k ženám ve většině tuzemských firem se zlepšil. Posun však není tak velký jako například v Nizozemsku, Belgii či Španělsku. To, co by pomohlo posunout Českou republiku na lepší příčky, by byla větší flexibilita ze strany zaměstnavatelů. Více než čtyři pětiny žen v Česku pracují na plný úvazek, přestože řada z nich by uvítala možnost kratšího,“ říká Libor Stodola, senior manažer v oddělení Poradenství pro lidské zdroje, PwC Česká republika. „Tématem stále zůstávají rozdíly v platech žen a mužů na stejných pozicích. Přestože se tyto rozdíly v řadě, zejména nadnárodních firem, již stírají, trh je stále vnímá,“ dodal Libor Stodola.

(tz)

Zloději a drobné krádeže

Počet vloupání do domácností mezi lety 2011 a 2012 vzrostl. Zloději jsou čím dál častěji ochotní k drobným krádežím. Domácnosti napěchované drahou elektronikou a dalšími cennostmi přestávají být pro lupiče jediným lákadlem. Olej do ohně letos přilévají i amnestovaní vězni a stovky jejich majetkových deliktů. „Lidé se rádi konejší mylnou představou, že jim zloděj nemá co ukrást. Netuší, že lupiči se spokojí se třemi stovkami, které najdou v šuplíku. Drobnou sumu lidé oželí, ale hůře se budou vyrovnávat se ztrátou intimního prostoru a špatným pocitem, že se jim v bytě potuloval cizí člověk a hrabal se jim ve věcech. Nemluvě o riziku odcizení dokladů, rodných listů. Po čase třeba zjistíte, že máte různé půjčky, nebo dokonce předluženou firmu, aniž byste o tom měli ponětí,“ upozornil Ivan Pavlíček, odborník na komplexní zabezpečení domácností a ředitel společnosti NEXT.

Policie zaznamenala od začátku amnestie 573 trestných činů a přestupků propuštěných vězňů, kteří mají na svědomí převážně majetkové delikty. „Lidé mají strach a jejich obavy jsou do značné míry opodstatněné. Zhruba 40 až 50 % trestaných má tendence k recidivě. Existuje rovněž 10% pravděpodobnost, že se v průběhu jedné dekády zloděj do nezabezpečené domácnosti skutečně podívá. V souvislosti s lednovou amnestií dokonce evidujeme trojnásobný nárůst zájmu zákazníků o bezpečnostní dveře ve srovnání se stejným měsícem loňského roku. Právě tento typ dveří je pro 69 % lupičů velkou překážkou, jak ukazují výsledky nedávného průzkumu mezi vězni,“ řekl Ivan Pavlíček. Zloději se v roce 2012 vloupali podle policejních statistik do 5479 rodinných domů, což je o 222 případů více než v roce 2011.

(tz)

Novinky od společnosti Logitech



Pokud si rádi vytváříte pracovní prostředí tak, aby plně vyhovovalo vašim požadavkům a vše v něm perfektně ladilo, potom především vás učeňuje nová kolekce periférií pro počítače od společnosti Logitech. Nese název Logitech Global Graffiti, vyznačuje se energickým designem a její zástupci dokáží doslova okořenit každý nepříliš výrazný pracovní prostor či kancelář. Z této kolekce je na našem trhu myš Logitech Wireless Mouse M325 a webová kamera HD Webcam C270 ve 4 různých verzích.

www.logitech.cz

red

Prevence možných ztrát

se v podnikání vždy vyplatí

Ing. Dana Široká, Senior Account Manager KUPEG úvěrové pojišťovny, a. s., má díky své 18leté praxi v bankovníctví a pojišťovnictví na starosti významné korporátní klienty. Zajímaly nás nejen podrobnosti z pravidelné práce s nimi, ale i to, jak se daří vdané ženě v postavení manažerky zvládat i péči o rodinu, a co jí zaručeně pomůže „dobít baterky“:



Ing. Dana Široká

Máte na starosti řadu nejvýznamnějších klientů KUPEG úvěrové pojišťovny, a. s. Jak probíhá udržování pravidelného kontaktu s nimi i z hlediska intenzity a času?

Pro komunikaci využívám jak standardní způsoby, jakými jsou telefon a e-mail, tak i osobní setkání, buď přímo u klienta, anebo v sídle naší společnosti. S každým z klientů se setkávám minimálně třikrát v roce v závislosti na jejich potřebách a vzniklé situaci. Kromě pracovních schůzek mám také příležitost se s nimi vidět při neformálních akcích, které naše společnost pořádá, nebo při školeních, která klientům v případě jejich zájmu poskytujeme.

Můžete blíže specifikovat obsah pomoci při řešení obchodních záležitostí vašich klientů?

Pomoc by se dala rozdělit do několika oblastí. Především je to prevence proti ztrátám z pohledávek u konkrétních již pojištěných odběratelů, možnost získávání objektivních informací o potenciálním odběrateli ještě před uzavřením kontraktu, využití pojištění pohledávek pro spolupráci klientů s bankami, a samozřejmě také spolupráce při vymáhání pohledávek.

Co si lze představit pod pojmem ušít klientovi na míru individuální řešení, jak zabezpečit jeho pohledávky?

Počátkem všeho je osobní setkání, abychom se blíže seznámili s firmou klienta, s jeho potřebami a očekáváním. To nám pak výrazně pomůže při nastavování parametrů řešení minimalizace rizik jeho podnikání. Dále je důležité získat co nejvíce informací o pohledávkách klienta a odběratelích, vyhodnocujeme možná rizika, a na tomto základě s využitím dalších poznatků připravíme pro danou firmu nejoptimálnější řešení.

K čemu až může dojít, když firma podcení pojištění svých pohledávek?

Podcenění pojištění pohledávek může vést k výrazným ztrátám a tím ke zhoršení finanční situace firmy, což může být, zejména u malých společností, až likvidační. Byla bych nerada, kdyby to vyznělo jako suchá teorie, pravdou však je, že poučení z praxe bývá nelibostné, a to se také snažíme klientům vysvětlit.

Když přeci jen dojde na vymáhání pohledávek, což řeší vaši kolegové na příslušném oddělení, jak za této situace probíhá vaše komunikace s klientem? A probíráte poté třeba i doladění původního zajištění pohledávek?

Právě od okamžiku, kdy nás klient informuje o neuhrazených pohledávkách, začíná intenzivní komunikace úseku likvidace a vymáhání pohledávek, aby bylo možné efektivně sladit postupy u nás a u klienta. Významnou roli tady má zkušenost klienta s odběratelem, jeho případné dohody o úhradách a některé detailní informace, které lze využít pro další kroky při řešení celé záležitosti. Myslím, že poučením může být pro obě strany mnoho kauz, jednoznačně však z toho vyplývá, že ve výhodě jsou ti, kdo mají své pohledávky pojištěné.



Vaše práce určitě není jen v mezích klasické pracovní doby, myšlenky si nosíte také s sebou domů, občas asi probíhají obchodní schůzky i později večer... Jak při tom všem zvládáte domácnost a vše kolem rodiny?

Dnes je moje situace jednodušší, protože synové jsou již dospělí a samostatní, takže s manželem nemusíme řešit problémy související s chodem domácnosti, kde jsou děti školou povinné. Tedy právě na pracovní myšlenky je relativně dosti velký prostor, mohu si prostě některé souvislosti nechat, jak se říká, projít třeba i několikrát hlavou.

Prozradte, co vám nejlépe pomůže odpočinout si? Nastíníte, jak nejlépe relaxovat?

Radu pro nejlepší způsob relaxace nemám, ale od té doby, co manžel pořídil domů orbitrek, tak třikrát v týdnu po svém návratu z práce na něj vyskočím, dvacet minut šlapu a poslouchám u toho hudbu. Když si dnes vzpomenu, že jsem s cvičením začínala jenom proto, aby se z tohoto zařízení nestal věšák na oblečení, tak se musím smát. Jinak v zimě ráda lyžuji, ať na sjezdovkách, nebo běžkách, v létě občas jezdím na kole a moc ráda trávím chvíle v kombinaci práce a lenošení na chalupě. Ještě bych málem zapomněla na chvilky odpočinku s knihou nebo přáteli, avšak největší relaxací je pro mne pobyt u moře, kde si opravdu dobijím baterky.

rozmloval Jiří Novotný



Podpora sociálnímu podnikání

Česká spořitelna ve spolupráci s Nadací VIA odstartovaly Akademii České spořitelny v září roku 2012. Cílem projektu je poradit sociálním podnikům a neziskovým organizacím jak efektivně a sociálně podnikat.



Lucie Lankašová, zakladatelka sociálního podniku KOKOZA – komunitní kompostárna a zahrada, a Česlav Škvařil, vedoucí terapeutické dílny EIKÓN, na semináři cyklu Akademie České spořitelny ve středu 27. února v Rytišské ulici v Praze.

Klára Gajdušková, ředitelka firemní komunikace České spořitelny, předsedkyně správní rady Nadace ČS a členka správní rady Nadace Depositum Bonum, vysvětlila: „Naši vizi je usnadnit sociálním podnikům cestu od nápadu až po úspěšný zaběhnutý podnik. Na vzdělávacích seminářích radíme těm, kteří sociálně podnikají, jak to dělat ještě efektivněji, ale i těm, kteří o tom zatím jen uvažují. Dozvědí se zde, jak svůj projekt naplánovat, řídit, jak získat potřebné finance apod. Těm, kteří projekt již realizují, nabízíme možnost získat speciální úvěr.“ „Tato setkání jsou příležitostí pro výměnu zkušeností mezi dvěma světy, které vedou společný dialog jen velmi zřídka. Postupně se však ukazuje, že zástupci neziskového sektoru i lidé z velké firmy, kteří jsou zvyklí na každodenní tvrdé podnikatelské prostředí, si toho navzájem mají hodně co předat,“ shrnul čtvrtý seminář Štěpán Zelinger z Nadace VIA. Česká spořitelna věří, že sociálním podnikatelům

nejlépe pomůže právě sdílením svého odborného know-how a nabídkou sociálních úvěrů, jejichž využití banka testuje v pilotním režimu od jara minulého roku. Největší výhodou financování sociálních podniků je potom individuální přístup a flexibilní podmínky splácení úvěru vycházející z potřeb sociálního podniku. Během prvních seminářů se účastníci důkladně seznámili s plánováním a řízením projektu, tento týden bylo na řadě financování jejich podnikatelských záměrů. „Jsou-li sociální podniky plně závislé na dotacích či sponzorských darech, musí být připravené na fázi, kdy tato časově omezená podpora skončí. Dotace mohou pomoci dostat se k vytyčenému cíli rychleji, nemohou však být faktorem, na kterých vše stojí a padá,“ zdůraznil Radim Hošek, ředitel odboru úvěrová rizika v ČS, který v bance posuzuje žádosti klientů o podnikatelské úvěry. „Jsou-li podniky schopné vydělat si na svou činnost vlastními aktivitami, dodá jim to nejen větší jistotu a stabilitu, ale také nezávislost a volné prostředky pro vlastní rozvoj,“ vysvětlil. Na semináři promluvil o nejčastějších chybách, kterých se neúspěšní žadatelé o úvěr dopouští. Josef Laurenčík, specialista rozvoje obchodu ČS, účastníky detailně provedl procesem sestavení business plánu, který pomůže zavčas odhalit možná rizika a nedostatky podnikatelského záměru: „Pravidla pro sestavení business plánu platí pro všechny stejně, pro velké firmy i pro sociální podniky. Všichni musíme umět náš projekt prodat potenciálnímu investorovi, a musíme proto být připraveni odpovědět na všechny důležité otázky,“ řekl. Česlav Škvařil, vedoucí terapeutické dílny EIKÓN, který se Akademie České spořitelny

účastní pravidelně, seriál zhodnotil takto: „Těší mě, že se skutečně podařilo navázat dialog mezi světem velkých firem a naším alternativním světem. Oceňuji, že semináře nejsou vedeny formou strohé přednášky a líbí se mi, že lektori neváhají používat interaktivní prvky i hry.“ Semináře se zúčastnili zástupci čtrnácti sociálních podniků z celé České republiky. Nejdelší cestu měly účastnice z Karviné zastupující AVE, o.s., které zamýšlí založit kavárnu, která bude zaměstnávat děti vycházející z dětských domovů. Jaroslav Prouza z občanského sdružení Malý princ na seminář přijel z Úpice: „Uvažuji o úvěru na zakoupení bývalé továrny, ve které momentálně poskytujeme sociální služby osobám se zdravotním postižením.“ Malý princ poskytuje chráněná pracovní místa osobám s různým handicapem, nejčastěji se jedná o pomoc v prádelně, žehlení nebo o drobné stavební práce. Všichni účastníci měli za úkol na seminář přijít s vlastní žádostí o sociální úvěr. Během semináře byl prostor tyto žádosti s odborníky konzultovat. „Už teď je mi jasné, že úkol jsem vypracoval nedostatečně, proto si pečlivě píšu poznámky, abych věděl, jak všechny parametry správně kvantifikovat,“ usmál se Jaroslav Prouza. Na semináři také vystoupila Jitka Jirsová s prezentací sociálního podniku Bistro u dvou přátel, který od minulého roku úspěšně funguje v centru Hradce Králové i díky sociálnímu úvěru od České spořitelny. Kromě občerstvení podnik zajišťuje také catering a donášku svačin do firem i škol. Bistro navíc zaměstnává sedm osob s lehkým postižením. „Lidé se k nám vrací zejména kvůli příjemné obsluze. Nejsme možná nejrychlejší, ale jsme milí a lidem u nás chutná,“ uvedla Jitka Jirsová.

(tz)

Řádky pro muže

Volksbank CZ pod značkou Sberbank

Volksbank CZ vystupuje od února pod značkou Sberbank. Při této příležitosti byla slavnostně otevřena nová vlnková pobočka v ulici Na Příkopě v centru Prahy. Banka spouští také webové stránky na adrese www.SberbankCZ.cz a bude nově komunikovat i prostřednictvím profilu SberbankCZ na sociální síti Facebook. Již v únoru roku 2012 dokončili vlastníci Volksbank International AG a představitelé mezinárodní bankovní skupiny Sberbank vyjednávání o prodeji. Nová značka je tak pouze formálním zakončením celého procesu. Je zahájeno přejmenování všech 23 poboček banky v České republice, které potrvá až do podzimu 2013. Návštěvníci nové pobočky Na Příkopě budou moci nejen ocenit designový interiér v duchu Physical Brand Design navržený italským studiem Crea International a příjemnou obsluhu, ale také vyzkoušet si moderní technologie banky nového tisíciletí.

Součástí pobočky je totiž i internetová a iPad obslužná zóna, touchscreeny či interaktivní hodnocení bankéřů přímo na přepážce. Nechybí ani lounge pro VIP a firemní klienty, která je vybavena sklem s automatickým stmívacím efektem pro zajištění diskrétnosti při jednání. Přestože dochází ke změně názvu a vlastníka, zůstává Sberbank CZ bankou založenou podle českého práva s licencí udělenou Českou národní bankou. Jediným akcionářem Sberbank CZ je Sberbank Europe AG se sídlem ve Vídni, dceřiná společnost skupiny Sberbank Rusko. Sberbank je jednou z vedoucích bank v Evropě a patří mezi nejúspěšnější finanční instituce na světě a dominantní hráče na trhu s inovativními bankovními produkty i nejmodernějšími technologiemi. V kombinaci s lokální znalostí se tak Sberbank stává silným bankovním partnerem také pro klienty v ČR.

(tz)

CCC Czech do tří let jedničkou

Společnost CCC Czech se chce do tří let stát jedničkou na českém trhu s obuví a doplňky. Nejrychleji rostoucí retailový řetězec v tuzemsku hlásí za rok 2012 o více než 30 % vyšší obraty, než jakých dosáhnul v roce 2011. Společnost nyní disponuje 61 vlastními prodejny a každým rokem otevírá 10 až 15 nových obchodů.

„Pokračujeme v plánované expanzi. V horizontu tří let se hodláme stát číslem jedna na našem trhu s obuví a módními doplňky a předstihnout tak dva dosavadní největší hráče. Obraty se nám pravidelně již

několik let za sebou zvyšují o více než jednu třetinu. Meziroční obrat za roky 2011 a 2012 vzrostl o více než 30 %, v tržbách jsme překonali hranici 700 milionů Kč. V letošním roce jsme se rozhodli atakovat hranici jedné miliardy korun. Naším dalším cílem je vybudovat v tuzemsku okolo 100 maloobchodních prodejen,“ řekl Roman Puchala, jednatel společnosti CCC Czech. CCC také letos plánuje otevřít 10 až 15 nových prodejen. U stávajících prodejen také postupně zvětšuje prodejní plochy, aby mohla společnost nabídnout širší sortiment. Místo původních 300 m² se prodejny zvětšují na 400–500 m², v lednu byla takto například zvětšena prodejna v brněnském Velkém Špalíčku a postupně dochází na další. Více jak 60 % obrátu CCC tvoří dámská obuv. „Zákaznice oslovujeme díky kvalitní, pestré a prvotřídně vypadající kolekci za rozumnou cenu, která je schopna konkurovat malým luxusním značkám. Nejvíce se prodávají stylové a módní boty, v nichž se odráží nejnovější módní trendy. Protože rozšiřujeme sortiment, na vzestupu je také kožená kolekce, kde vlastníme prémiovou značku Lasocki.



Roman Puchala

Zájem je rovněž o kožené dětské boty, sportovní obuv i širokou nabídku stylových kabelek a doplňků,“ přiblížil Roman Puchala. Prodejny CCC se nacházejí ve velkých a středně velkých městech (nad 30 tisíc obyvatel) a jsou umístěny ve velkých obchodních centrech, retailových parcích a u důležitých komunikačních tahů v prestižních městských lokalitách. „Upřednostňujeme rozsáhlejší nákupní zóny, kde lze očekávat větší pohyb zákazníků. Avšak v současné době expandujeme i do menších lokalit, ve kterých občas můžeme fungovat i samostatně – například retail parky v okresních městech,“ vysvětlil Roman Puchala. „O kamenné prodejny na náměstích zájem nemáme, protože

netvoří potřebný tok zákazníků. Ty časy, kdy v nich zákazníci rádi nakupovali, jsou pryč. Dnes lidé chodí raději do retailových parků, kde najdou supermarket s potravinami, chovatelské potřeby, boty i oblečení,“ upozornil Roman Puchala. CCC investuje také do marketingu. Jako tvář pro rok 2013 si opět vybrala známou českou modelku, držitelku titulu Miss World, Taťanu Kuchařovou. Její tvář využije společnost nejenom v ČR, ale také na Slovensku, kde loni zahájila provoz první prodejny. Ta byla otevřena na jaře loňského roku v bratislavském obchodním centru Danubia, dnes u našich sousedů disponuje CCC už 15 prodejny. I zde plánuje velkou expanzi.

(tz)



Jak vnímají Češi a Slováci tradiční MDŽ?

Jaký vztah mají Češi a Slováci k MDŽ? Odpověď ve svém průzkumu hledala banka ZUNO. Výsledky ukázaly, že tento den je stále významný pro 49 % Čechů. Na Slovensku je však svátek žen dodržován mnohem více. Až 68 % Slováků považuje tento den za významný. Přestože se jedná o nejdůležitější svátek žen ve střední Evropě, vztah ostatních zemí k němu je v posledních letech spíš vlažný. Dá se říci, že Češi a Slováci jsou tedy v tomto směru poměrně jedineční. Není překvapující, že pro mnoho lidí je právě Den žen často důležitější než Sv. Valentýn, který je vnímán více jako komerční svátek. Při rozhodování o koupi nejvhodnějšího dárku jsou lidé v obou zemích velmi tradiční. „Češi svým polovičkám kupují květiny nebo je vezmou na večeři. Slováci

preferují spíše čokoládu. Ale všichni víme, že záleží na samotné myšlence, nikoli tolik na dárčích,“ míní Alina Agurida, ředitelka marketingu a komunikace v ZUNO. Pro všechny, kteří by chtěli své drahé polovičky přesto potěšit dražším dárkem, a nejen u příležitosti MDŽ, má ZUNO perfektní řešení. S bezkontaktní kreditní kartou mohou všichni klienti nakupovat ihned, i na poslední chvíli. Bez poplatku za vedení účtu a s bezúročným obdobím až 55 dní.

(tz)



Berani utrácení kartami Citibank dnes skutečně nejvíce ze všech znamení

Z průzkumu Citibank Europe plc realizovaného mezi držiteli Citi kreditních karet vyšlo mimo jiné najevo, že používání kreditních karet se liší nejen podle pohlaví a věku, ale i podle toho, v jakém slunečním znamení se lidé narodili. Celkově „největšími utrácení“ jsou lidé narození ve znamení Berana, jejichž útraty představují téměř 10 % z celkového objemu útrat Citi kreditními kartami v loňském roce. Naopak nejšpičkovějšími jsou z tohoto pohledu Štíři.

Rozdíl v objemu útrat mezi držiteli Citi kreditních karet narozených v těchto znameních činil v roce 2012 téměř 200 milionů korun. V rámci průzkumu bylo analyzováno nákupní chování držitelů Citi kreditních karet napříč všemi segmenty nakupování, jako např. maloobchod, cestování, obchody s oblečením, restaurační zařízení či prodejny automobilů za rok 2012.

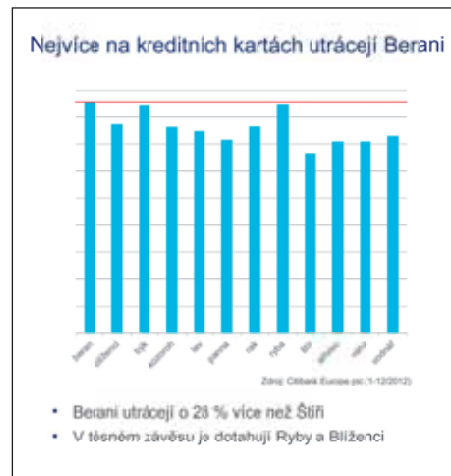
„Analýza nákupního chování našich klientů podle slunečních znamení přinesla zajímavé výsledky, z nichž některé potvrzují, ale jiné naopak vyvracejí charakteristické rysy připisované astrologii jednotlivým znaméním,“ řekla k výsledkům průzkumu Veronika Špaňálová, ředitelka retailového bankovníctví Citibank.

Každodenní nákupy jsou prioritou mužů Býků. Celkově nejvíce utrácení kreditními kartami v maloobchodě muži narození ve znamení Býka, o kterých hvězdy říkají, že mají schopnost s financemi dobře hospodařit, avšak občasné utrácení jim není cizí. Objem útrat mužů Býků dosáhl v loňském roce necelých 7 % všech útrat zaplacených Citi kreditními kartami v maloobchodě.

Nejšpičkovější jsou při každodenních nákupech Štíři

Na opačné straně žebříčku se umístili opět Štíři, a to mezi muži i ženami. Štíři jsou podle výsledků průzkumu ze všech znamení nejšpičkovější a nejmenší částky vynaloží právě i na nákup potravin a zboží každodenní

potřeby. Pro lidi narozené ve znamení Štíra je typické uvážlivé šetření, které se však čas od času může nečekaně proměnit v záchvat bezhlavého utrácení. Pokud se zaměříme jen na něžnější pohlaví, tak zjišťujeme, že nejvíce investují do každodenních nákupů ženy narozené ve znamení Ryb, pro které je však podle hvězd a astrologie charakteristický spíše rozvázný přístup k nakládání s finančními prostředky. Ženy Ryby však i přes



velký každodenní nákupní apetit utrátí skoro o polovinu méně než muži Býci. Rozdíl v útratách v maloobchodě provedených Citi kreditními kartami mezi Býky a Štíry dosahuje za loňský rok 60 milionů korun. Pokud bychom mohli spekulovat, tak by si za tyto peníze mohly Štírky pořídit kolem 3–4 tisíc párů krásných luxusních značkových bot nebo kolem 2 tisíc krásných luxusních značkových kabelek. Muži Štíři pak třeba 30 luxusních aut či o několik méně plnokrevných hřebců nebo naopak více luxusních náramkových hodinek. (tz)

Koho a co mám ráda

Grada k vylepšení života

Milujete také tu chvíli, kdy v křesle se zajímavou publikací v ruce odpočíváte, nabíráte novou energii, inspiraci? Pro takové chvíle si vyhradím ráda nedělní večer, kdy s radostí nahlédnu do tajů lidské psychy. Tím tajemným „přenášedlem“ je docela obyčejná kniha. Obyčejná na první pohled. Odborné psychologické publikace od nakladatelství Grada mne z křesla vytáhnou do krásného, bizarního, nového a nečekaného světa lidské duše, která je ve své neobyčejné komplexnosti stále záhadou. Všichni se tak trochu jako detektivové a vědci všedního dne snažíme podstatě lidskosti přijít na kloub. A tak se neděle co neděle vydávám se svým průvodcem tištěným na papíře na

cestu. Sestupuji po točitých schodech do nejrůznějších zákoutí – potkávám lidskou radost, altruismus, motivaci, tvůrčí schopnosti, temperament, strach, závislosti, deprese, paměť. A ruku v ruce se mnou v tomto příběhu

kráčí i nejrůznější terapeutické modely, jak využít lidský potenciál, rozvinout ho a jak utišit bolístky, které člověk utrží v rámci své každodenní existence. Přemítám, jak načerpané poznatky pomohou zlepšit život můj i ostatních, jak mohou být využité v praktickém životě. Polibek od múz na sebe dlouho nenechá čekat. Najednou procitnu, hodiny odbíjejí půlnoc a já se ponořím do dalšího fenoménu mysli – do snů. Víím však, že čas strávený s Gradou nebyl zbytečným.

Kateřina Šimková



Společnou vizí k udržitelnosti

Společnost Henkel vydala na začátku března zprávu o přínosech strategie trvale udržitelného rozvoje. Základním cílem této strategie, již společnost představila vloni, je vytvářet vyšší hodnotu s využitím méně zdrojů. Henkel chce do roku 2030 ztrojnásobit svou produktivitu.

Strategie vychází ze závazku skupiny Henkel být vůdčí silou v oblasti udržitelnosti. Přináší průkopnická řešení různých problémů v této oblasti a současně formuluje svou firemní odpovědnost a zvyšuje hospodářský úspěch. „V roce 2012 se nám povedla spousta věcí,“ zdůraznila Kathrin Menges, výkonná viceprezidentka pro lidské zdroje a vedoucí rady pro udržitelný rozvoj ve společnosti Henkel. „Díky mnoha seminářům, projektům a iniciativám nyní zhruba 47 tisíc našich zaměstnanců jasně chápe,

čeho chceme dosáhnout ve střednědobém a dlouhodobém horizontu. Navzdory všem úspěchům, které máme za sebou, si velmi dobře uvědomujeme, že cesta do cíle bude ještě dlouhá. Neustále rostoucí poptávka po omezených přírodních zdrojích nás nutí nepolevovat ve zlepšování a ve snaze sladit krátkodobé požadavky s dlouhodobými cíli.“ Kromě hlubšího zapojení zaměstnanců do procesu se společností Henkel v roce 2012 podařilo zintenzivnit spolupráci s obchodními partnery v hodnotových řetězcích. To zahrnuje jednak spolupráci s dodavateli, ale i společné projekty se zákazníky a maloobchodníky. Maloobchodní skupiny poskytují společnosti Henkel velmi účinné platformy pro informování spotřebitelů o udržitelnějších výrobcích a o tom, jak je používat způsobem, který je zodpovědný vůči životnímu prostředí. Působení společnosti Henkel v oblasti udržitelného rozvoje v roce 2012 dokazuje, jak společnost průběžně pracuje na zlepšování své efektivity a bezpečnosti. Za uplynulých jedenáct let společnost snížila spotřebu vody o 44 procent, spotřebu energie o 43 procent a objem odpadů o 53 procent na tunu produkce. Ve stejném období poklesl počet pracovních úrazů o 86 procent. Tyto výsledky jsou pro společnost Henkel důležitými milníky v souvislosti s jejími střednědobými cíli do roku 2015 a snahou ztrojnásobit efektivitu

zdrojů do roku 2030. V roce 2012 se vedoucí pozice společnosti v oblasti udržitelného rozvoje opakovaně potvrdila při různých příležitostech. Společnost byla například již dvanáctý rok zařazena na index FTSE4Good, šestý rok za sebou byla označena za lídra svého sektoru v indexu Dow Jones Sustainability a popáté za sebou se dostala do společenství nejetičtějších subjektů světa. Do roku 2030 chce Henkel spotřebovat pouze třetinu současných vstupů na každé generované euro. Ve snaze dosáhnout udržitelné spotřeby definovala tři základní pilíře, jimiž jsou výroby, partneři a lidé. Na prosazování nové strategie udržitelnosti se budou svým odhodláním a znalostmi výraznou měrou podílet všichni zaměstnanci na celém světě. Kromě své základní činnosti při vývoji a výrobě inovačních produktů má společnost v úmyslu ještě intenzivněji zapojit zákazníky a spotřebitele, ale i dodavatele a průmyslové odběratele do svého úsilí o prosazování udržitelnosti v celém hodnotovém řetězci. Současně tak Henkel pomáhá zákazníkům redukovat i jejich ekologickou stopu. (tz)



Jarní zrcadlo pravdy a nová kolekce ARTISTRY™

Zima byla zamračená a dovolila nám hřešit v péči o náš vzhled. Ve spěchu jsme mávly rukou nad ledasjakou nedokonalostí naší tváře v domněnku, že šero schová to, co slunce objevuje. Jenže lhát samy sobě – to přece nestojí za to. A tak, nahlédněte s námi do rádek laskavých pobídek a informací, které vás naladí k odvaze vyzkoušet něco, co třeba zatím míjelo vaši pozornost...

Společnost Amway právě uvádí na český trh jednu krásnou novinku. „Inspirací pro kolekci ENCHANTED GARDEN jsou Monetovy lekníny kvůli jejich průsvitné jasnosti,“ řekl globální vizážista ARTISTRY™ Rick DiCecca. „Chtěl jsem ji trochu moderně doplnit. Obrátil jsem proto svou pozornost k přehlídkovým molům, kde se make-up používá kvůli čistému barevnému efektu, ze kterého je možné vytvořit jasnější a vyzývavější kombinace.“ Přehlídkovým molům na jaře 2013 dominuje pocit bohatství a romantiky – návrháři na ně přivádějí odvážnou eleganci, zdůrazňují klasické siluety a tradiční látky, vše podtrhují bohatými novými texturami a krásnými plastickými tvary. A tímto trendem se řídí i make-up. V těchto šlápějích jde také značka ARTISTRY™, kterou nabízí výhradně Amway, a právě představuje kolekci ARTISTRY ENCHANTED GARDEN – třpytivé jarní barvy pro oči, tváře a rty.



ARTISTRY Tekuté oční stíny Trio jsou v nabídce ve dvou odlišných barevných trojicích – díky novému dvoufázovému složení na bázi vody můžete své oči obklopit třpytivým závojem barev. Dají se snadno kombinovat a vytvořit s nimi

lze jemné i intenzivní barevné efekty. Dodávají se v jasných odstínech – trojice Pearl se třpytí jako ranní rosa, zatímco trojice Sparkle láká průsvitnými modrými odstíny a zlatými tóny.

Chcete-li barvu vymezit, můžete použít krémovou **Tužku na oči ARTISTRY** s vysokou třpytivostí, metalickým složením a houbičkou na roztírání, obohacenou o kondicionéry. Dosáhnete tak odvážného vzhledu, který vydrží.



Měkký, svěží vzhled tváří a rtů se stane krásnou skutečností díky **Růži na tváře** a **Lesku na rty Duo**. Růž na tváře, obohacená o čerstvé tóny, se vyrábí ručně z tepelně zpracovaných minerálů s mikrotexturou, díky které se lehce nanáší a má čistý, jasný povrch. Lesky Duo obsahují kuličky s kyselinou hyaluronovou, které propůjčují plnější vzhled, a perličky pro zvláštní efekt dodávající rozměr.



Každá z kolekcí ENCHANTED ROSE a ENCHANTED LILY obsahuje:

Tekuté oční stíny Trio, tužku na oči, růž na tváře, lesk na rty Duo. Výrobky ARTISTRY se prodávají výlučně prostřednictvím celosvětové sítě více než tří milionů distributorů Amway.

www.amway.cz

(rix, tz)



Jóga vám nepostaví život na hlavu



Světlá Prokešová,
lektorka jógy

Jak být šťastný

Návod na štěstí hledají lidé od pradávna. My se můžeme pokusit získat rovnováhu jednoduchými cvičeními, která se jmenují hathény. Slabika „ha“ představuje sluneční síly v těle a slabika „tha“ energii měsíce. Jsou-li síly vyvážené, vzniká dokonalá rovnováha. Techniky, které se používají k dosažení takové rovnováhy, jsou nejen ásany, ale i tzv. hatény. Jednou ze základních a velmi účinných je i pozice velblouda. Pomáhá vhnět vzduch do všech tří oblastí plic, břišní, hrudní a horní. Plice se tím rozšiřují, zvětšují a omlazují. Měla by se cvičit jedenkrát denně, ideálně ráno, pokud to není možné, tak odpoledne nebo večer. Pro získání ztraceného zdraví se doporučuje cvičit ráno i večer a skuteční nadšenci mohou přidat praktikování i půlnoci. Polohu velblouda je ze začátku možno provést jako neúplnou. V kleku se s nádechem vzpřímíme, paže visí podél těla, oči máme otevřené, s nádechem zakloníme hrudník a vykleme jej. S výdechem se vrátíme na paty. Až nebudeme cítit přebytné napětí, můžeme vyzkoušet úplnou pozici. Ze sedu na patách se s nádechem vzpřímíme do kleku, zakloníme hlavu a rukama se dotkneme pat. Procítneme dech ve všech částech plic, s výdechem se vrátíme do kleku, posadíme se na paty, předkloníme hlavu ke kolenům a v pozici nenarozeného dítěte odpočíváme.

Kdo by nechtěl být šťastný... ale o jaké to „mušce jenom zlaté“ všichni sníme? Moderní návody na štěstí nám dávají pilulky, peníze, zábavu, jídlo, společenské postavení. Ale když se bavíte s lidmi, kteří všechno výše zmíněné mají, tak zjistíte, že k pocitu štěstí mají daleko. Dá se říci, že naše společnost je nešťastná, protože ji tvoří více či méně nešťastní lidé. Mnoho přání, která máme, jsou tužbami malých dětí po hračkách. Někdo chce drahý kočár, diamanty, jachty, jiný auta, elektroniku. Pokud se naše přání vyplní, a to se většinou, když

opravdu silně toužíme, stane, začne kolotoč trápení nanovo. Potěšení z věci rychle vyprchá a my začínáme chtít zase něco jiného. Ne nadarmo se říká, dejme si pozor na to, co chceme, mohli bychom to také dostat! Jogíní říkají, že kořenem všech našich utrpení jsou naše „pravidla“ o tom, jak mají být uspokojovány naše životní potřeby, abychom byli šťastní. Utrácíme svou životní energii hlavně tím, že se pokoušíme přimět všechny lidi kolem sebe, aby se vešli do našich kritérií – aby dělali, mluvili a chovali se tak, jak chceme – a tak se sami můžeme cítit šťastní. Ovlivňujeme naše blízké přátele a milované osoby, verbálně i neverbálně, jak by se měli chovat, aby získali naši lásku. Stejně tak se chováme i v práci. Snažíme se přizpůsobit podmínky našemu úspěšnému cíli – více peněz, titul, uznání. Lidé se celé své životy věnují tomu, že se pokoušejí přizpůsobit okolní prostředí svému obrazu „úspěchu“, aby dosáhli svého štěstí.

Je dobré si uvědomit, že štěstí jakéhokoli druhu na světě je potěšením smyslu, a proto jednoho dne zmizí. Je to sladké mámení. Jediné štěstí, které je trvalé, najdeme sami v sobě. O štěstí se totiž rozhodujeme předem. Tento stav je nezávislý na tom, co máme, nebo nemáme, čeho dosáhneme, či nedosáhneme. Je jednoduše přítomný. Nemusíme měnit vnější okolnosti k tomu, abychom byli šťastní, štěstí je v nás trvale. Pozorujeme své emoce, pocity a myšlenky bez potřeby je řešit a hodnotit. Jsou takové, jaké jsou. Lidé kolem nás jsou také takoví, jací jsou, i počasí je takové. Nemá přece smysl zlobit se na počasí, tím nic nezměníme a ani se nám neuleví. Život s láskou a štěstím je to, co jsme schopni dávat a přijímat. K dosažení štěstí nám stačí jen trocha sebekázně, protože sobectví a žárlivost způsobuje většinu utrpení v dnešním světě.

www.jogastars.cz

Chvála internetu

fejeton

Mám rád internet. Vím, že ničí noviny, odvádí mladé lidi od televize a z těch starších vyrábí neschopné hlupáčky (v očích jejich dětí a vnoučat), ale přesto ho i jako novopečený senior mám rád. Tak, že si už vůbec nedokážu představit dobu předinternetovou, kdy jsme všichni byli offline. A ptám se, co jsme to vůbec dělali, když jsme nemohli brouzdat po webových stránkách, kdy jsme ještě ani netušili, co se nám ve virtuálním světě nabídne? Marně hledám odpověď ve vzpomínkách, protože ty časy jsou tak vzdálené, přestože jsme v nich žili ještě nedávno, vlastně před pár lety. Mám rád internet nejen proto, že v něm najdu, co hledám, uvidím, co si přeji vidět, a nemusím číst, co mé oči vidět nechťejí. Především v něm vítám novou kvalitu, naprosto převratnou demokratickou instituci. Poskytuje totiž uživateli, pokud chtějí, dosud nevídanou míru svobody a tvůrčího rozletu. Stačí k tomu opravdu jen málo – mít zájem – a člověk se může dozvědět cokoli, stát se čímkoli, žít jakkoli bez bariér, omezen jen nedostatkem představitosti. Nabízí nekonečnou množinu spoluobčanů, s nimiž mohu navázat kontakt a komunikovat, volně vyjadřovat svoji osobnost, vlastní názor na svět a stejně bez zábran s nimi polemizovat (třeba až do roztrhání těla, jak by poznamenal dobrý voják Švejk). Osvobozující esenci internetu pocítuji o to silněji, že jí předcházela doba absolutní nesvobody. Za těch časů, kdy země byla obehnaná ostnatých drátem a naše myšlenky a chování pod neustálým dozorem, musel člověk vážit slova a činy, aby

nenarazil. Stát se novinářem, spisovatelem, poetou mohl jen v úzkém kruhu svého soukromí. Proniknout na veřejnost bylo obtížné a jen se souhlasem a podporou všemocného státu. Dnešek je toho pravým opakem. Hlásat své názory mohou všichni, i když žádné názory nemají. Stačí být online. Všichni už mají svůj blog, svůj Facebook, svoje přátele na oblíbeném webovém portálu. Pronásleduje vás nutkání napsat aforismus, poznámku, komentář, povídku, novelu, román? Už vám nikdo a nic nebude bránit, abyste s nimi seznámili bližní hned teď. Bez cenzury, bez existenčních následků, bez podkuřování komukoli. Vážne si toho, protože se to podařilo první generaci Čechů. Stálo by za psychologickou a sociologickou studii, jak se mění našinec a jeho společnost v podmínkách této absolutní svobody slova. Bavilo by mě zkoumat, v co se mění člověk za situace, kdy nemusí potlačovat své názory a city, kdy ho nesvazuje žádné dogma, ideologie, loajalita, povinnost vyjadřovat jen to, co se od něj očekává. Publikovat na internetu můžete dnes dokonce i anonymně, aniž byste se museli pod své žurnalistické, prozaické, básnické či jiné počiny (i bezvýznamné plky) podepisovat a riskovat, že vás někdo chytí za slovo. Kdo se chce skrýt za nic neříkající IP adresu, složenou pouze ze skupiny čísel, může kdykoli. Kdo rád vidí své jméno umístěné na veřejném

místě, těší ho vystupovat za důmyslně zvoleným nickem, může se toho nabažít do sytosti. Netvrdím ale, že web (podobně jako papír) snese všechno. Jak známo, žádná svoboda není bezbřehá, a i největší hřiště má své mantinely. Ale to už musíte být opravdu off side, mimo hru, za hranou zákona. Jak už jsem naznačil, ve virtuálním prostředí se může snadno a komplexně projevit každý. Zajímá mě, jak se této historicky nové a naprosto unikátní příležitosti dokáží mnozí jedinci zmocnit. Proto s oblibou navštěvuji nejrůznější diskuze a fóra, kde se může rozptýlat jakékoli téma. A jakýmikoli způsobem. Vím, že ne všichni epochálních rozměrů internetu dorostli. Mám na mysli ty „diskutující“, kteří se vyjadřují jen nadávkami a žádný výraz jim není dost sprostý. Někde je administrátor maže, jinde jim ostatní oplátí stejnou mincí, většinou však jejich slova projdou bez povšimnutí. A o tom to je! Internet je velký v tom, že není omezen. Kdo se o to pokusí, dřív nebo později narazí. Když mu jednou nasadíte náhubek, už to nebude internet. A proto ho mám rád.

Pavel Kačer



Barevná vajíčka nejen velikonoční

Hody hody doprovody, dejte vejce malovaný... Znáte ještě koledy? A jak vlastně slavíte Velikonoce? Malujete každoročně vajíčka, polepujete obtisky, anebo je zdobíte technikou bylinek, které vytvářejí krásné ornamenty? Možná na to letos nebudete mít tolik času a vhod by vám přišla jedinečná nabídka:

Společnost OVUS – podnik živočišné výroby, s. r. o., je nejenom významným producentem bílých a hnědých slepičích vajec, ale také jejich důležitým zpracovatelem.



Ve specializovaném provozu jich ročně zpracuje více než 12 milionů. Jedná se například o produktovou řadu vařených vajec, loupáných a nakládaných v nálevu se 28denní trvanlivostí. Využívají se zejména v lahůdkářství a gastronomii, od velkovýrobce až po restaurace a jídelny. Vedlejším produktem z této výroby jsou vaječné zlomky a ty tvoří základní surovinu pro výrobu salátů. Další produktovou řadu tvoří vejce vařená ve skořápce; ošetřena jsou šelakovým lakem, přičemž v tomto případě jde o unikátní technologii zpracování. Vejce si v uvařeném stavu zachovávají svou čerstvost a vaječnou chuť až po 40 dnů. Jejich využití je velmi široké, od domácností až po malé provozovny rychlého občerstvení aj., prostě vždy máte po ruce již uvařené vejce, a to uvařené správně, jak to má být, aby žloutek nebyl příliš měkký nebo naopak se nedrolil. V poslední řadě OVUS

produkuje – jako jediný výrobce v ČR – i vařená barvená vejce. Na našem trhu je o tato vejce zatím největší zájem tradičně v předvelikonočním období, ale kdo ví, třeba to bude v budoucnu podobně jako třeba u našich západních a jižních sousedů, kde jsou vařená a barvená vejce celoročně velice oblíbenou nezbytnou součástí snídaní a tabule či svačinek. Vždyť vajíčka barvami rozzáří stůl a to, jak známo, obveseluje. Praktická potravina s dokonalou přidanou hodnotou – proč ne. Vařená barvená vejce jsou u nás

vyhledávána poněkud méně předními hotely, domovy pro seniory, a především domácnostmi. Také tato vejce, stejně jako vařená a ošetřená šelakovým lakem, mají 40denní trvanlivost, což je docíleno uzavřením skořápky pryskyřicí, případně jiným přípravkem, který vejce konzervuje a chrání před proniknutím mikroorganismů dovnitř, vajíčka se tedy nekazí, na rozdíl od těch, která si vaříte sami doma – ta vydrží v chladničce asi týden. Vařená barvená vejce se k zákazníkům dostávají balená v různém počtu – kromě klasických 30kusových plat také v obalech Snack pro dva kusy, Piknic pro šest či Rodinka pro deset kusů. Výrobce



však nabízí i další možnosti balení vajec. Výrobu vařených a barvených vajec, případně vařených vajec ošetřených šelakovým povrchem, loupání vajec, zpracování skořápky a další postupy, jimiž se vajíčka zhodnocují, umožnila provozní linka zpracovatelského provozu. Zdájí se vám naše tvrzení až příliš odvážná? Nevěříte, co se dá s vajíčky všechno dělat? A že se dají rovněž parádně konzervovat? A že s jejich pomocí můžete velikonoční svátky připravovat ve větším klidu a docela s předstihem? Je to tak. Technologie kráčí kupředu a nám, lidem, nabízí možnosti, o nichž se nám dříve ani nesnilo. Natož koledníkům...

Jiří Novotný



Jak s květinami být „in“ a „trendy“

Květy zkrášlují náš svět. Můžete se jen pasivně kochat krásami kvetoucí přírody, nebo mít květiny jako nepostradatelného partnera stále vedle sebe doma, na pracovišti nebo na zahrádce. V takovém případě však už musíte o rostlinách něco vědět. My jsme proto oslovili Ing. Jiřího Martinka, Ph.D. ze Zahradnické fakulty MENDELU v Lednici, člena Svazu květinářů a floristů ČR.

Jakým způsobem dát po zimě do pořádku zahrádku? Kam kráčí módní trendy?

Nejlepší variantou je vzít do ruky zahradnické nůžky či hrábě a dát si do pořádku svoji zahradu vlastními silami. Jen tak je možné získat k zahradě a rostlinám v nich patřičný vztah. Pokud však nezbyvá čas, tak můžete oslovit kvalifikovaného zahradníka, který vám se zahrádkou určitě rád pomůže, a to nejenom po zimě. Současné módní trendy, pokud se to tak v zahradě dá nazvat, kráčí směrem snižování nákladů na údržbu. Ale ne za každou cenu! V zahradách se stále častěji objevují společenstva rostlin, která mají svůj původ i vzor v okolní přírodě. Stále více majitelů zahrad si dopřává pohled na proměnlivou louku s kopretinami, než na monotónní výsadby ze stálezelených jehličnanů. Nebo si chce zaplavat v jezírku s lekníny a rákosím, než ve sterilně čistém a chlórem čpícím bazénu bez života. Hovořit o módních trendech v zahradě je opravdu složité, je lepší konzultovat s vystudovanými odborníky. Třeba s těmi ze Zahradnické fakulty MENDELU, která dosud jako jediná v ČR poskytuje komplexní studium v oboru Zahradní a krajinářská architektura nebo se členy Svazu květinářů a floristů ČR, ale i dalších profesních zahradnických svazů.

Za květinami vyrazit spíše do zahradnického centra, do obchodu s květinami, nebo do lesa či nebo na louku? Co doporučujete a co by mělo být pěstitelům zapovězené?

Za květinami je možné zajít kamkoli do obchodu, ve kterém nejsou květiny považovány jen za pouhé zboží, jež je možné ponechat bez povšimnutí v regálu tak dlouho, dokud si je zákazník ze soucitu nekoupí. Je nutné si uvědomit, že rostliny v supermarketech a některých hobby marketech trpí. Rostliny patří mezi živé organizmy, které je nutné opečovávat s láskou a pokorou. Proto je vždy dobré zajít pro květiny do zahradnických center či obchodů, kde jsou rostliny na prvním místě a odkud si kromě nich odnesete i profesionální radu o jejich výsadbě a další péči.

Co znamená jaro pro pěstitele květin a co si slibují od letošní sezony?

Správný květinář příliš neodpočívá a snaží se svým zákazníkům neustále nabízet něco nového a neotřelého pro každou sezonu. Vždyť je tolik svátků a příležitostí, k nimž lze darovat květinu, ať už hrnkovou, nebo řezanou. Letošní rok je ve znamení kvality a podpory produkce českých

zahradníků. Jen u nich máme jistotu, že rostliny ve svém krátkém životě neprocestovaly polovinu světa a jsou přivyklé našemu klimatu.

Opravdu se obejdeme bez dováženého zboží?

U květin v našich interiérech je tomu trochu jinak. Bohužel, řezanými rostlinami se v České republice již mnoho pěstitelů nezabývá a floristé musí převážně počítat s jejich importem. Mohou však vybírat z nepřeberného množství druhů a jejich kultivarů, které se rok od roku mění. Existuje řada zahraničních firem, které vytvářejí trendy za účelem zvýšení prodeje svých produktů a běžný zákazník má možnost si vybrat, co se mu líbí nejvíce. Trend je mocné slovíčko, které ovládá nejen oděvní návrhářství. Stále více diktuje, co je právě „in“ pro aktuální sezonu i v dalších odvětvích lidské činnosti. A nejnak je tomu i při použití hrnkových rostlin v interiéru.

Jak tedy být trendy s rostlinami?

Existuje vždy několik základních linií, kterými trendy směřují. Pro letošní rok patří mezi

hlavní inspirace jednotlivé historické epochy. Klasické umění renezančního období se v interiéru projevuje teplými a zemitými barvami (hnědá, oranžová, hřejivě žlutá či křídově šedá) se zlatavými či perleťovými doplňky. Romantizující období konce 19. století pak zahrnuje rostliny

a doplňky v odstínech vínové červené barvy v kombinaci s černou a purpurovou, v nádobách z patinovaného stříbra či mosazi. V interiérech se však mohou objevit i jednoduché a nadčasové úpravy v duchu minimalizmu, kdy se jasné barvy květin kombinují s tvarově jednoduchými nádobami v odstínech šedé a hnědé. Všechny trendové inspirace jsou vždy zachyceny slovem i obrazem na ukázkových listech a obsahují důležité druhy rostlin, barvy, doplňkové materiály a další vybavení interiéru. Zákazník si pak může jednoduše vybrat, jaký trend je ten pravý pro jeho interier, a florista mu pomůže jej správně „doladit“.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer
foto archiv Ing. Jiří Martinek, Ph.D.



Rostliny patří mezi živé organizmy, které je nutné opečovávat s láskou a pokorou.