

P R O S P E R I T A

# Madam Business®

## Karolína Topolová

**Na trému nemám prostor**

str. 1, 10–11

Rozhovor měsíce s Karolínou Topolovou,  
generální ředitelkou společnosti  
AAA Auto Group N. V.

## Vracím se z večírku

Eva Bixi

Na nebi blednou úsměvy  
Erotický mráček ždímá slzy v déšť  
Otří mi čelo  
Z mé mysli nesejdeš

Andělé žhaví saxofon  
V rytmu vášně  
Pouštějí svou kletbu  
Jak hazardéři tahem mariáše  
A decibelů je víc než málo  
Tvé srdce pro mě ještě nedohrálo

Když ráno sbírá svetry v křoví  
Já se vracím z večírku  
Ani dnešní půlnoc všechno nedopoví  
Lásku mám zmuchlanou v papírku

a ty jsi  
kdovi



SCAN quilt®



inspire  
& trendy

...nový katalog povlečení a desény již na prodejnách

# Ženy v nejvyšších pozicích firem přímého prodeje

**Ve vedoucích pozicích českých firem bylo na konci roku 2012 podle Evropské komise jen 16 % žen, podobně je tomu i v EU. Tento nepoměr mezi muži a ženami má napravit loni tolik diskutovaná směrnice Evropské komise, která chce do osmi let ve vedení až 40 % žen. Jednou z oblastí podnikání, kde se ženám tradičně daří, je přímý prodej. Podíl žen zapojených v přímém prodeji se v Evropě odhaduje na 85 %.**

Časová flexibilita a absence vstupních investic a rizik jsou nejčastěji zmiňované důvody žen podnikajících v přímém prodeji. Ženám navíc nahrává samotný charakter práce, který je založený na neformálních vztazích. Ženy jsou nadstandardně zapojeny nejen v rámci prodeje, ale také ve vedení těchto společností. Jan Stránský, místopředseda Asociace osobního prodeje, k tomu poznamenal: „Ženy jsou nedílnou součástí top managementu členských firem naší asociace. Přímý prodej je jednoduše prostředím, kterému ženy přirozeně rozumí, a kde se proto snadno prosadí. Dovolím si odhadnout, že společnosti sdružené v asociaci mají vůbec nejvyšší zastoupení žen ve vedoucích pozicích mezi nadnárodními společnostmi. Sedm z osmi členských firem Asociace osobního prodeje řídí ženy.“ Top manažerky členských firem Asociace osobního prodeje:



**Ildiko Dikošová,**  
**generální ředitelka Amway CZ a SK**  
V Amway působí od roku 1995. Nejprve pracovala na Slovensku. V roce 2005, kdy byla jmenována generální ředitelkou Amway, se přestěhovala do Prahy. Vychovává dvě malé děti. „Hlavním posláním Amway je pomáhat lidem žít lepší život,“ připomenula Ildiko Dikošová.

## **Lucie Záleská, obchodní ředitelka PartyLite CZ a SK**

Ve spojení se společností PartyLite ji veřejnost vnímá od otevření PartyLite Česká republika a Slovensko, tedy od 1. října 2010. V minulosti pracovala více než 11 let v jiné firmě zabývající se rovněž přímým prodejem. „Jsem šťastná, že mohu být součástí společnosti, která pomáhá ženám plnit jejich sny. Jsem skutečným důkazem toho, že pokud po něčem toužíme a moc si to přejeme, tak toho dosáhneme. Stačí se trochu snažit,“ potvrdila Lucie Záleská.



## **Kata Pál,** **Vice President of Sales,** **Nu Skin Eastern Europe**

V této pozici zodpovídá za prodeje nejen v České republice, ale také na Slovensku, v Polsku, Maďarsku, Rumunsku a Turecku. „Do Nu Skin jsem nastoupila v roce 2005, v pozici viceprezidentky působím třetím rokem,“ sdělila Kata Pál.



## **Andreea Moldovan,** **generální ředitelka** **Avon Cosmetics CZ a SK**

Tato žena vede českou pobočku Avonu od září 2012. Předtím pracovala v Rumunsku a tři roky v Maroku. Ve své poslední pozici před stěhováním do Prahy byla dva roky zodpovědná za obchodní strategii pro 23 trhů. V Avonu pracuje patnáctým rokem. Má tři děti. Vystudovala ekonomickou univerzitu a má specializaci na zavádění informačních systémů ve finančním sektoru. Za klíčové ve své profesi považuje vytváření efektivních týmů. „Mít správné lidi na správných místech a patřičně je motivovat, získat od každého to nejlepší, poznat do hloubky obchodní model a pochopit, jak nás ovlivňuje vnější prostředí,“ komentovala Andreea Moldovan.



## **Barbora Chuecos, generální ředitelka** **Mary Kay Česká republika**



Třináctým rokem, tedy od roku 2000 pracuje v Mary Kay. Loni obsadila druhé místo v anketě TOP 25 žen českého byznysu, kterou vyhláší Hospodářské noviny. O rok dříve v této anketě zvítězila. Na své práci má nejraději příležitost, kterou Mary Kay nabízí ženám. Bavi ji pracovat s jejich potenciálem a pomáhat jim odhalovat pozitivní přístup k životu. Ráda říká: „Děláme něco mnohem

důležitějšího než prodej kosmetiky, měníme životy žen.“ Barbora Chuecos stojí spolu s dalšími významnými manažerkami za novým portálem [www.pracezeny.cz](http://www.pracezeny.cz), který podporuje ženy při hledání zaměstnání. Pracezeny.cz se také soustředí na zaměstnávání matek s malými dětmi. Nedílnou součástí portálu je projekt INICIO 50, který pomáhá obyvatelům nad 50 let začít podnikat.

## **Zuzana Machová,** **ředitelka Oriflame CZ a SK**

Aktivita Oriflame v České republice a na Slovensku řídí od začátku ledna 2013. V Oriflame pracuje od roku 2002. V minulosti se věnovala značně na Slovensku a v Maďarsku. Má dvě dnes již dospělé děti. „Chci umožnit našim spolupracovnícům plně využít jejich schopností a splnit si s nimi společné sny o pracovním úspěchu. Jsem přesvědčená, že přímý prodej s nezaměnitelným osobním kontaktem je ideální způsob, jak nabízet a prodávat kosmetiku,“ uvedla ke svému jmenování Zuzana Machová.



(tz)



# Jedinečné, krásné, nové, vonící

Od března mohou zákazníci nakupovat a bavit se ve zbrusu novém Centru Černý Most v Praze. K dispozici jim je přes 160 prodejen v unikátních designových prostorech. Centrum nabízí dětské herní plochy s interaktivní podlahou i relaxační zóny vybavené časopisy či obrazovkami. Nakupování „po svém“ si díky nim nyní užijí i muži, kteří zde mohou v klidu sledovat televizní sportovní přenos či si přečíst denní tisk.

Mezi další speciálně koncipované prostory centra patří místnost pro kojící ženy, šatna s možností nabíjení telefonu, prostor na odložení kol či sprchy pro zákazníky. Návštěvníci centra se také mohou zapojit do jednoho z nejmodernějších věrnostních programů a čerpat atraktivní benefity včetně dalších nadstandardních služeb.



Bohaté portfolio značek přináší zákazníkům centra atraktivní nabídku prodejen, která uspokojí i ty náročnější. Patnáct značek zde dokonce oslavilo svou pražskou či celorepublikovou premiéru. Dalších více než dvacet obchodů centra se poprvé zákazníkům ukázalo ve zbrusu novém kabátě. Úchvatný nový design prezentovala například druhá největší prodejna americké značky GANT u nás nebo francouzská kavárna Café Amandine s letním venkovním posezením. Centrum Černý Most vnímá každého svého návštěvníka nejen jako zákazníka, ale především jako váženého a vítaného hosta. Těto filozofii odpovídá velké množství nových služeb, jež návštěvníkům dopřejí maximální komfort. V celém centru je k dispozici bezplatné připojení k internetu a nákupy usnadní také aplikace pro chytré telefony, kterou si mohou návštěvníci bezplatně stáhnout na webových stránkách či facebookovém profilu. Centrum Černý Most spustilo i nový moderní věrnostní program. Zákazníkům nabídne atraktivní slevy a také nadstandardní služby. Držitelé věrnostní karty mohou využít bezplatného poradenství stylistky i pomoci shopping asistentů, kteří jim odnesou nákupy až do vozu. Další výhody členství

zahrnují například šatnu či asistenci osobní chůvy během nákupů zdarma, zvýhodněný vstup do dětského koutku nebo VIP servis v průběhu akcí centra. Jedinečnost tohoto věrnostního programu spočívá také ve špičkové technické zpracovanosti, díky níž patří k nejmodernějším věrnostním programům v České republice. Program totiž umožňuje sbírat věrnostní body, a to jak za nákup, tak i samotnou návštěvu centra. Přímo v pasáži centra jsou za účelem načítání bodů umístěny tři samoobslužné terminály. Společnost Unibail-Rodamco SE, v jejíž režii nákupní centrum vyrostlo a je provozováno, vznikla v roce 1968 a dnes je největší evropskou akciovou společností investující do komerčních nemovitostí. Společnost působí ve 12 zemích Evropské unie a hodnota portfolia skupiny k 31. prosinci 2012

byla oceněna na 29,3 miliard euro. Skupina je investorem, developerem a zároveň i provozovatelem svých aktiv – jejím cílem je pokrýt celý hodnotový řetězec nemovitosti. Unibail-Rodamco zaměstnává 1500 profesionálů, kteří svoje zkušenosti zúčastňují ve vysoce specializovaných segmentech trhu, jimiž jsou například velká nákupní centra v evropských metropolích a rozsáhlé kongresové, výstavní a kancelářské prostory v oblasti Paříže. Skupina se odlišuje od konkurence zejména svým důrazem na co nejkvalitnější architektonické, urbanistické a ekologické zpracování svých projektů. Její vizí, založené na dlouhodobosti a trvalé udržitelnosti, je development či redevelopment jedinečných míst, kde lidé mohou nakupovat, pracovat a odpočívat.

(tz)



## Léta, která nepřibývají

V posledních dnech jsem měla velké štěstí. Setkala jsem se s několika ženami, které jsou starší než já. Ze všech jiskřila energie, svěžest, humor, optimismus. Ani jedné z nich bych nepřisoudila jejich skutečný věk. Jedné je přes šedesát, druhé hodně přes šedesát, další kolem sedmdesáti, a čtvrté dokonce 76 roků. Na první i druhý pohled mladice, skotačivé a správně sebevědomé osobnosti. Všechny jsou báječné a potkat je znamená více než sezení u psychologa a hledání nového směru života.

Každá z nich si prošla nelehkým obdobím, každá okusila business, ať ve stylu mikro, či podnikala a podniká ve velkém stylu. Každá z nich začínala, pokoušela osud, riskovala. Dodnes jsou to ženy odvážné a činorodé, ať již ve svých aktivitách pokračují, rozvíjejí je, nebo se na ně dívají zpovzdálí. Přemýšlím o tom, kde se vzala ta jejich síla, to odhodlání a jak to dělají, že tak skvěle vypadají. Asi vím, čím to je – nezabývají se malichernostmi, neštvou pomluvami proti sobě, nezávidí, přejí. Neobávají se zasmát v nepravou chvíli, trochu provokují škarohlídy, spoléhají na svůj intelekt, chuť něco dokázat, důvtip, a nakonec, proč ne, i šarm. Jsou to ženy laskavé a plné pochopení a nadhledu, které jejich duši a životní postoj odrážejí v jejich tvářích. Proto jsou krásné. Aniž tuší, rozdávají. Těším se, až některou z nich zase brzy potkám.

Eva Brixi



## Tip Grady

### Řeč těla

Jak svou řečí těla působíte na ostatní? Co si druzí lidé skutečně myslí a jaké jsou jejich opravdové pocity? Jak můžete pomocí držení těla, gest a mimiky ovlivnit svůj protějšek? Jak vycházet s různými typy lidí? To vše a mnohem více se dozvíte v této knížce plné fotografií, praktických rad, příkladů a cvičení. Naučíte se díky ní zvládnout záladnosti neverbální komunikace a využít řeč těla k dosažení svých cílů v různých situacích, například při jednání se spolupracovníky, při prezentaci nebo přijímacím pohovoru.

## partneři www.madambusiness.cz

generální partner:



partneři:



## Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 7, duben 2013

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

►► Ing. et Ing. Daniela Mayerová  
vedoucí marketingu a tisková mluvčí  
LOM Praha

Komunikace a její význam v prostředí právních subjektů a veřejnosti je obrovský fenomén zvláště v rámci odlišných kultur. Česká nátura je dle mého názoru poněkud uzavřený prvek, kde jsme zvyklí vše řešit za zavřenými dveřmi. U západních kultur se spíše objevuje otevřená komunikace a obecně tyto kultury přikládají větší význam názoru veřejnosti. Výhod je naopak uzavřený, což je odrazem především striktního stylu vládnutí tamních mocností. Pevně doufám, že se v prostředí ČR budou příležitosti k zvyšování významu komunikace firem, institucí a veřejnosti jen otevírat. ◀◀



## Jaká je ideální žena podle vašich představ?

►► PhDr. Václav Friedmann, Ph.D.  
jednatel  
Genius Media s.r.o.

Hrozně nerad rozdělují pohled na ženy a muže v oblasti podnikání a managementu. Pro mě je vždy důležité, abych s obchodním partnerem mohl jednat na rovinu, ctil férovou hru a dodržoval vzájemně všechny dohody. To jsou v dnešní době hodnoty, které mají čím dál vyšší cenu a stále více se na ně zapomíná s výmluvou na tzv. krizi. A pokud tyto hodnoty mohu v rámci byznysu sdílet s příjemnou a úspěšnou ženou, je to o to lepší. ◀◀

## Informace do kabelky

### Na rozjezd vlastního podnikání

Od 2. dubna 2013 mohou zájemci podávat žádosti o podporu na poradenské služby spojené s rozjezdem vlastního podnikání. Druhá výzva projektu CzechEkoSystem agentury CzechInvest jim nabízí celkem 128 milionů korun, což je oproti první výzvě více než dvojnásobně vyšší částka. Jeden projekt získá minimálně 200 tisíc korun, maximálně až tři miliony korun. „Začínající podnikatele pochopitelně trápí hlavně financování jejich projektů. Přitom mnohdy přichází se skutečně dobrými nápady s velkým potenciálem. Aby nezůstal nevyužit, pomůžeme jim prostřednictvím CzechEkoSystemu překonat počáteční problémy a nastartovat jejich rozvoj,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Martin Kuba. Poprvé měli zájemci možnost čerpat podporu z projektu CzechEkoSystem v roce 2012. Tehdy jim nabízel 60 milionů korun. Projekt CzechEkoSystem je součástí posílené strategie Ministerstva průmyslu a obchodu v oblasti podpory malého a středního podnikání a navazuje na další jeho projekt, tzv. Seed fond, který umožní podporovat kapitálovou investici do začínající nebo už zavedené rostoucí firmy. „Společně s projektem CzechEkoSystem je Seed fond významným krokem k posílení konkurenceschopnosti české ekonomiky,“ doplnil Petr Očko. Projekt CzechEkoSystem je financován z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) 2007–2013 Ministerstva průmyslu a obchodu, programu Poradenství. Podporuje projekty z oblasti zpracovatelského průmyslu a služeb malých a středních podniků. Poradenské služby projekt CzechEkoSystem hraje do výše 80 procent způsobilých výdajů (maximálně do dvou milionů korun). Služby kouče, který vede podnikatele při realizaci jejich podnikatelského záměru, hraje stoprocentně (maximálně však do jednoho milionu korun). Příjem žádostí do 2. výzvy programu CzechEkoSystem bude probíhat od 2. dubna do 31. října 2013. Plné znění výzvy, podmínky a další informace včetně přihlášky v elektronické podobě naleznete na [www.projekt-czechekosystem.cz](http://www.projekt-czechekosystem.cz). (tz)



# Pro malé firmy

## o jejich podnikání



**Hledáte něco, co by vám usnadnilo a zpřehlednilo podnikání? Společnost IReSoft uvedla na trh nový informační produkt šitý na míru potřebám malých firem a podnikatelů. Moderní informační systém IZIO nabízí dokonalý přehled o všech zakázkách, vykazování práce zaměstnanců i o všech nákladech spojených s realizací zakázek. Systém IZIO je dostupný přes klientskou aplikaci z počítače či notebooku, přístup kdykoliv a kdekoliv pak zajistí mobilní aplikace pro chytré telefony a tablety. Základní verze systému IZIO je k dispozici zcela zdarma.**

Informační systém IZIO je určen především malým, rozvíjejícím se firmám a podnikatelům, kteří hledají nástroj pro podporu vedení zakázek, evidenci klientů a dodavatelů, sledování nákladů až po následnou fakturaci. K dispozici jsou nástroje pro vnitrofiremní komunikaci mezi uživateli, zadávání úkolů a připomínek. Díky přehledným statistikám a grafům poskytuje majiteli firmy ihned jasnou představu o vykázané práci jednotlivých zaměstnanců, ziskovosti zakázek či objemu nových a ukončených zakázek. Podnikatel tak nabízí kompletní náhled do jeho firmy v jednom jediném nástroji, který si může maximálně přizpůsobit svým potřebám. „Na tuzemském trhu existuje celá řada složitých a robustních informačních systémů, ale konečně je tady první informační systém, který se specializuje výhradně na malé firmy, živnostníky a podnikatele. I malé firmy totiž mají potřebu mít přehled o svém podnikání, ale nemohou si dovolit platit desítky nebo stovky tisíc za pořízení informačního systému,“ uvedl Jiří Halousek, ředitel společnosti IReSoft, která IZIO vyvinula a uvedla na trh. „Připravili jsme unikátní informační systém vhodný pro jakýkoliv obor podnikání, za který nezaplatíte žádnou pořizovací cenu. Prostě si ho jen zaregistrujete a můžete jej v základní verzi ihned využívat zdarma po neomezenou

dobu,“ doplnil Jiří Halousek. Informační systém IZIO lze jednoduše pořídit na internetu vyplněním registračního formuláře. Tím se zpřístupní klientská zóna, odkud lze stáhnout instalační balíček IZIO na počítač. Kdykoliv poté si lze systém IZIO dle aktuálních potřeb rozšířit o další vybrané funkce. Za rozšíření se přitom platí jen nízký měsíční paušál od 400 Kč za měsíc. Systém je umístěn na zabezpečeném cloudu, takže jeho spuštění je jednoduché, rychlé a bez jakýchkoli pořizovacích nákladů. Uživatel nepotřebuje mít k dispozici vlastní server, správce sítě, ani nic složité instalovat. „Zprovoznění systému je snadné a rychlé. Instalaci zvládne každý během několika minut. Celé ovládání je navíc velmi pohodlné a intuitivní,“ sdělil

Michal Hochman, produktový manažer IZIO společnosti IReSoft. „Systém má navíc propracovanou verzi pro mobilní telefony a tablety s operačním systémem iOS a Android, takže přístup k systému a statistikám získá uživatel odkudkoliv. O svá data se přitom nemusí bát. Systém garantuje naprostou bezpečnost, pravidelné zálohy dat a aktualizace,“ dodal Michal Hochman.

(tz)

inzerce

ZDRAVOTNÍ  
POJIŠŤOVNA  
MINISTERSTVA  
VNITRA ČR

211



**Máma  
to ví  
nejlíp**

Kde mít  
zdravotní  
pojištění?

**Důležité věci  
rozhodují mámy**

Každá máma chce pro své děti to nejlepší a vždy vybírá jen to, co dítěti a rodině vyhovuje nejvíce. Zdravotní pojištění je pro každou rodinu důležité. Proč si vybrat právě ZP MV ČR?

[www.zpmvcr.cz/mamatovinejlip](http://www.zpmvcr.cz/mamatovinejlip)

zdraví  
jako  
váš

[www.zpmvcr.cz](http://www.zpmvcr.cz)

211  
ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA  
MINISTERSTVA VNITRA ČR

### O společnosti IReSoft, s.r.o.

Společnost IReSoft, s.r.o. působí na českém trhu od roku 2002. Za tuto dobu představila řadu inovativních řešení a mezi tuzemskými firmami si získala více než 1300 spokojených zákazníků. Jedním z hlavních produktů společnosti jsou moderní docházkové a přístupové systémy Alveno, jejichž kvalita je ověřena desetiletou praxí vývoje, stovkami úspěšných instalací a tisíci spokojenými uživateli.

Vlajkovou lodí společnosti IReSoft je dnes již nejrozšířenější informační systém pro poskytovatele sociálních služeb v České republice IS Cygnus. Společnost v srpnu 2012 úspěšně absolvovala certifikační audit a získala tři mezinárodně uznávané certifikace ISO 9001:2009, ISO 27001:2006 a ISO 20000-1:2006. V roce 2013 uvedla na trh informační systém IZIO pro správu zakázek malých firem, živnostníků a podnikatelů.

# Konopí je zázrak ve vědeckém světě

Když jsem hlas tohoto muže poprvé uslyšela v telefonu, v mém uchu se zvedl pomyslný ukazováček. Nebyl to běžný hovor. Začala jsem vnímat. Těžko popsatelnou sílu, základ úspěchu. Tehdy mluvil z auta a o všem možném. Skoro důvěrně, jako by mne znal hodně let. Už během toho telefonátu jsem se ptala sama sebe, proč na jednu tolik slov, kdy ani neví, jaká duše je u druhého mobilu bůhvídkde. Pak jsem se s ním setkala. Opět chrлил – názory, informace, argumenty, poznatky, zkušenosti. Asi jsem nedokázala tehdy soustředěně naslouchat, přesto jsem se chtěla dovědět více.



Jiří Stabla

Shrnutí: nadbytek životní energie, přirozená touha po vítězství. To je pro mne Jiří Stabla. Jednatel a majitel Carun Pharmacy, provozovatel Konopnýshop.cz, zakladatel kosmetické značky Carun.

Začal vyrábět kosmetické krémy z takzvaného technického konopí, aby se vyhnul zákazům prodeje marihuany. Dnes nabízí své zboží ve čtyřech vlastních prodejnách Konopnýshop.cz a na internetu pod stejnojmennou adresou. Denně prodá více než tři stovky masťů, olejů a gelů vyrobených z konopí. Americký sen? Pohádkový příběh?

## Proč jsou oleje, krémy, masti, konopné semínko takovým zázrakem?

Konopí má po tisíce let prověřené blahodárné účinky na lidské zdraví, navzdory současnému mínění ministra Hegera, že nefunguje. Obsahuje léčivé cannabinoidy, látky, které dokázali však až v současnosti vědci izolovat a určit některé ze stovek farmakologických účinků. Ale ani nyní drtivá většina lékařů



neví, že látky, podobné těm v konopí, mají zastoupení v lidské nervové soustavě. Začínající doktoři by to měli studovat a chtít studovat. Hodně inspirativní je v této oblasti český chemik a vědec Lumír Ondřej Hanuš, který se zabývá výzkumem konopí. Izoloval a určil strukturu adandamidu (endogenního cannabionidu) z mozku. Endokannabinoidy mají ve srovnání s fytokannabinoidy získanými z konopí rozdílné chemické složení, ale působí podobně.

Dnes neexistuje rostlina, která má takové farmakologické účinky jako konopí. Je to přírodní klenot. Obnovitelný zdroj energie. V Řecku mu říkali panaceum, tedy všelék. Stále spíše zjišťujeme, co neléčí, než co léčí. Špatné je, že jsme je vyřadili z naší potravy – lépe řečeno konopné semínko, na které byli naši

předci zvyklí. Obsahuje esenciální mastné kyseliny, látky, které nyní získáváme z ryb. Ty je zas musejí získávat z řas

## Carun je filozofie, která nejde zastavit.

a tak konzumujeme mršiny. Konopí funguje na 99 % lidí. Například olej zvyšuje lipidový film a účinně bojuje proti kožním nemocem, chrání pokožku. V kombinaci s konopným výtažkem, který používáme jako jedni z mála na světě v masti Carun, vidím několikrát lepší výsledky než bez něj. Konopí je zázrak ve vědeckém světě. Lze z něj vyrobit, na co si jen vzpomenete. Využití najde ve farmácii i vědě a já jsem rád, že jsme u novodobého zrodu navrácení konopí zpět lidem.

## Jak jste se vlastně ke konopí a výrobě produktů z něj dostal?

Moje přítelkyně trpěla kožními problémy a byl to právě krém z konopí, který jí pomohl. Rozhodl jsem se, že bych měl konopné produkty zprostředkovat i ostatním lidem. V té době jsem byl navíc úspěšným poradcem jedné kosmetické společnosti. Se společníkem Jiřím Vlkem jsem se tehdy po několika osobních schůzkách domluvil, že rozjedeme projekt Konopnýshop.cz a budeme lidem dodávat konopnou péči a zároveň osvětu. Nejprve jsem pouze začal distribuovat kosmetiku z konopí od jiného českého výrobce. Jenže náš jediný partner najednou firmu prodal a nový majitel rapidně zvýšil cenu. Využil toho, že jsme měli hotové katalogy, které bychom jinak mohli vyhodit, takže jsme produkty prodávali i s minimálními maržemi. Tedy do chvíle, než do svých výrobků přestal přidávat konopí. Pak už nebyl důvod prodávat kosmetiku bez té nejcennější suroviny.

## Co jste tedy poté udělal?

Dopodrobna jsem studoval, co mají masti z léčivého konopí obsahovat. Začal jsem vyrábět vlastní kosmetiku a založil značku Carun. Připravili jsme výrobu na úrovni farmaceutické, sehnali nejlepší suroviny a další komponenty. Museli jsme vyřídit spoustu administrativy. V Česku to funguje tak, že výrobce ohlašuje takzvanou shodu. To znamená, že produkt neporušuje legislativu platnou na českém území. U zdravotnických prostředků je pak nutné doložit klinickou studii. Byl a jsem stále přesvědčený, že má smysl do výrobků přidávat extrakt i přesto, že je drahý. A potvrdilo se mi to.





► Rosteme i v době krize, ačkoliv jsme z konopné kosmetiky nejdražší. Firma, které jsme v našich začátcích dělali distributora, už dnes nefunguje. Dnes neříkám, že máme nejlevnější produkty, protože suroviny, ze kterých jsou vyrobeny, jsou nejdražší. Například i u mýdla je nejlepší základ z Francie. Naším cílem je vyrábět ty nejvyšší kvality produkty. Mojí filozofií je dát lidem to, co sám používám, s čím se koupu, co jím. Vyrábím tedy produkty pro lidi tak, jako bych je vyráběl sám pro sebe, a myslím, že to dělám dobře a mohu v klidu spát. Zároveň jsme konopnému obchodu dali i mediální hodnotu s pomocí agentury Just Communication a vyplatilo se. Do té doby nebyl nikdo,

kdo by v takovém rozsahu mediálně podporoval šíření informací o konopí. Dnes se nebráním, aby vznikl Konopnýshop 2, ale lidé v pozadí to musí dělat dobře. Ač neskromně, považujeme se za průkopníky, a lidé o tom vědí a stále se k nám rádi vrací. Ne protože jsme právě in, ale protože nejsme jen prodejci, ale odborníci, kteří jim rádi poradí a vše vysvětlí. Například i to, jaké jsou rozdíly mezi mastmi. Na trhu jich existuje dnes již nespočet. Avšak ty kvalitní, jako Carun, mají na etiketě uvedeno „Cannabis Sativa Extract“, nikoli jen „Cannabis Seed Extract“ apod. Znamená to, že správné účinky mají ty, které obsahují výtažek z celé rostliny konopí, nikoli jen konopný olej získávaný lisováním ze semínek. Rovněž pozor na uvádění % konopí v obsahu, toto číslo je velmi zavádějící. Pokud přípravek obsahuje dvacet procent konopí, ještě to neznamená, že se jedná o část s obsahem cannabinoidů, které jsou farmakologicky účinné. Každá rostlina má navíc jiný poměr cannabinoidů a není v našich silách to měřit u každého kusu zvlášť. Jen tak zdraví i nemocní vyzkoušejí správnou sílu konopí. Proto s námi dnes spolupracují tisíce lidí.

**Vše kolem jedinečné značky Carun na našem trhu si řídíte vlastně sám. Vymýšlíte obaly, velíte marketingu, studujete zákonitosti přírody, lobujete u politiků, rozšiřujete okruh prodejců, budujete konopné lékárny. Musíte mít patrně nadbytek energie a vitalitu za deset lidí...**

Upřímně to zvládám proto, že jsem vegan. Také spím tři hodiny denně místo osmi. Ale ve skutečnosti nejsem sám. Je tisíce lidí, kteří o Carunu ví a pomáhají. Můj nápad to být může, ale k realizaci jsou další lidé potřeba. Zároveň je nutné hlídat i úroveň v tom, že nejsme jen prodejci, ale hlavně poradci. V týmu jsou vědeckí pracovníci, lékaři, kteří zjišťují

účinky konopí a našich produktů. Rovněž máme výraznou podporu, jak jsem uvedl. Přibývá těch, kteří se tak o nás mohli dozvědět, spolupracují s námi a pomáhají nám. Důležité je vše dělat s láskou a poctivě. Základní pravidlo úspěchu, které mě žene kupředu, je dělat vše bez strachu. Ničeho se nebojím, protože si myslím, že nejsem špatný člověk.

**Vize se mění, dotvářejí, obohacují – kam by to měla značka Carun dotáhnout? Víte totiž, že ve všem, co děláte, chcete být jedničkou...**

Produkty distribuujeme ve vlastních konopných lékárnách, přes e-shopy. Otevřeli jsme Konopnou lékárnu v Obchodním

centru Letňany, v Českých Budějovicích, v Litoměřicích, výrobky prodáváme v létě na zámku Konopiště. Máme rovněž síť vlastních prodejců na způsob Avon Ladies. Dnes už nás distribuují také lékaři, a dokonce i policisté.

Expandujeme do zahraničí, dnes obchodujeme se Slovenskem, Německem, Srbskem i s Velkou Británií. V Česku budeme od letošního července zajišťovat péči o klienty v lázních ve Volarech. Máme připravený rašelinový zábal s konopím. Na konopí bude zčásti založená i podávaná strava. Víte, rád bych s Carunem dobyl svět, z Benešova, města králů. Ale musím říct, že nejlepší životní poznání mám z Prahy. Proč? Nebyť matky měst, nevznikl by Carun. Nebyť Prahy, nemělo by Česko trávu. Co mě hnalo dál, je i můj rodný kraj. Město Havířov. Každý podnikatel prodávající produkty, by je chtěl mít všude. Chci být tam, kde jsou lidé, kteří si zaslouží produkty Carun. Tam je chci prodávat. Víte, v knize Egyptan Sinuhet je dobře napsáno, že pokud se naučíš léčit, nebudeš nikdy chudý. Mojí vizí je spolupráce s velkými koncerny. Jejich zakladatelé byli lidé mně podobní. Dali lidem kvalitu a to se jim vrátilo. Například Procter and Gamble. Vědí, jak se to dělá, my také, ale na rozdíl od nich nejsme

tak silní. Ale budeme tak dlouho pracovat, až se k nim přiblížíme. Nyní rozjíždíme projekt zdravého životního stylu, veganské recepty. Sám jsem gastronom a rád bych tedy dělal nadále poradenství ve výživě. Ne, jak to dělají různí televizní šaši. Lidé totiž přes výživu ovlivňují své životy. Carun je filozofie, která nejde zastavit. Kdyby před pár lety Jobsovi někdo řekl, že to nejde, myslíte, že by ho to zastavilo? Ne. Už tisíce lidí mělo co dočinění s našimi produkty a já hodlám nadále zdokonalovat naše působení a podílet se na výzkumech konopí. Chci vrátit konopí lidem. Děláme vše s tím, abychom vyráběli nejlepší produkty na světě. Hledíme na to, co obsahují, a výsledky naší činnosti se nám vrací.

**Určitě víte, jakým směrem se bude rozšiřovat sortiment. Naznačíte?**

Novinkou je nyní pletový krém navíc s vzácným druhem plodu jojoba. Rodí se ho málo, a je proto velmi drahý. Předpokládám velký úspěch s konopným intimním mycím gelem Carun. Vývojem jsme se zabývali rok a půl. Chtěli jsme použít jen přírodní látky, které příliš nepění. Strávili jsme spoustu času hledáním nejvhodnějšího poměru složek, abychom se



**Dnes neexistuje rostlina, která má takové farmakologické účinky jako konopí. Je to přírodní klenot. Obnovitelný zdroj energie. V Řecku mu říkali panaceum, tedy všelék.**

► vyhnuli chemickým přísadám. Připravujeme ústní vodu, šampon na vlasy, tělový krém či balzám na rty. Sortiment není náhodný, vyplývá z požadavků pacientů. Brzy zjistíte, co komu vyhovuje. Například olej Carun je výborný na pleť, ale dostane se i do hloubky. Všechny produkty jsou zaměřeny a vyvíjeny na základě konzultací přímo se zákazníky. Připravené máme i konopné sérum, o které mají lidé obrovský zájem. Čekáme na podporu. Myslím, že do roka se setkáji s něčím, co tady nebude mít konkurenci. Ale pozor. Konopí na světě není a kdo si myslí, že je, plete se. Podívejte se kolem sebe. Hra, kterou hrajeme, je kaskadérská, ale daří se.

**Řekl jste, že jste gastronem. Zajímá vás stravování a rád byste „ovlivnil“ nezděděný jídelníček lidí, sám máte úžasné recepty na pokrmy s přídavkem konopného semínka... K čemu je dobré?**

Konopné semínko se vyznačuje vysokým obsahem bílkovin, sacharidů, prospěšných rostlinných sterolů, obsahuje všechny základní aminokyseliny a další velmi důležité látky pro lidský organizmus. Vyznačuje se ideálním poměrem (1:3) esenciálních mastných kyselin (EMK) omega-3 a omega-6, což je lidskému tělu nejbližší, takže zajišťuje správnou funkci metabolismu. Velice důležité je pro kojící matky, protože podporuje laktaci a zvyšuje množství potřebné kyseliny gamma-linolenové (GLA) v mateřském mléce. Nezapomínejme také na děti, vždyť semínko hraje důležitou roli ve správném vývoji mozku, při koncentraci a snadnějším učení



**Mojí filozofií je dát lidem to, co sám používám, s čím se koupu, co jím. Vyrábím tedy produkty pro lidi tak, jako bych je vyráběl sám pro sebe, a myslím, že to dělám dobře a mohu v klidu spát.**

bytostně nesouhlasím, že konopí nefunguje.

**Konopí a stres – co lze najít v tomto spojení pro vytíženou ženu podnikatelku a manažerku?**

Konopí určitě působí proti stresu. Pokud se budeme bavit o dostupných

produktech z něj, například semínko má obrovský přínos v kreativnosti pro mozek právě kvůli vzácným esenciálním kyselinám. Napomáhá správnému fungování orgánů. Může se konzumovat denně. Doporučuji je užívat nejen při prevenci, ale jist by ho měly podnikatelky a manažerky, které zažívají velkou psychickou zátěž. Kromě toho semínko osvědčení lékaři oceňují a doporučují například na kardiovaskulární onemocnění, metabolické potíže, hormonální změny, správný vývoj mozku a paměť, k hydrataci všech důležitých orgánů a pokožky našeho těla, tudíž se doporučuje k léčbě lupénky, ekzémů a kožních nemocí. Díky účinným látkám, které semínko obsahuje, by ho měli denně užívat také lidé, kteří trpí vážnějšími onemocněními jako je rakovina, AIDS, roztroušená skleróza, Alzheimerova a Parkinsonova choroba. Tudíž je výborným antistresovým prostředkem nejen pro ženy v businessu.

za upřímná slova poděkovala Eva Brixí





# Květinová kouzla

## kancelář ozdobí i ozdraví

**Nemusíte být právě zahradníky se „zelenými prsty“, abyste měli příjemné a zdravé pracovní prostředí s květinami a pokojovými rostlinami. Navazujeme na rozhovor s Ing. Jiřím Martinkem, Ph.D., ze Zahradnické fakulty MENDELU, jehož první část jsme zveřejnili v březnovém vydání.**

**Jak by měla vypadat kancelář po dlouhé zimě, aby byla svěže zelená, útulná a vydechovala příjemnou atmosféru?**

Kancelář je pro mnohé často druhým domovem, kde tráví značnou část svého života. Proto by měla být příjemně a vkusně zařízená a určitě nikdy by v ní neměla chybět květina, a to v mnoha podobách. Základem jsou interiérové rostliny vysazované do různých pěstebních substrátů, od klasických zemitých, přes minerální, až po sofistikovanou hydroponii. Současný trh nabízí celou řadu krásných nádob z různorodých materiálů a se zajímavým designem. Květináče nejčastěji stojí pevně na podlaze, ale jsou rovněž zavěšovány jako zelené obrazy na stěny nebo se mohou ladně vznášet nad hlavami lidí. Květináč už není tím, čím býval kdysi, tedy poněkud fádňá nádobou pro obyčejný fikus. Moderní květináče hýří barvami, tvary i materiály, z něhož jsou vyrobeny. A v kombinaci s vhodnou exotickou rostlinou se mnohdy stávají hlavní dominantou celého prostředí. Další možností, jak do interiéru vnést živou přírodu, jsou řezané květiny, které umožňují časté obměňování jeho vzhledu. Pokud není z mnoha důvodů možné použít rostliny živé, tak lze uplatnit dekorace ze sušených rostlin s doplňkem kvalitních umělých květů. Je opravdu mnoho možností, jak zútulnit a zpříjemnit atmosféru kanceláře, a pokud se obrátíte na zručného květináře či floristu, tak rozhodně neprohloupíte. Vynaložená investice se bohatě odmění nejen ve vaší spokojenosti, ale i v zájmu vašich klientů, kteří se budou rádi vracet.

**Co doporučuji v současném období do kanceláří a bytů květináři a floristé?**

Tito lidé nabízejí květinové pohlázení duše celoročně, a to bez ohledu na počasí i finance... ať už je venku -20, nebo + 30 °C a chcete jeden tulipán, nebo kytici nádherných orchidejí. Vše závisí na květinami dotvářeném prostoru, vkusu a možnostech zákazníka. Správný květinář vždy ochotně a dobře poradí a vyřeší jakýkoli problém spojený s rostlinami. Dnešní doba umožňuje pěstovat v interiérech mnoho druhů a odrůd hrnkových květů a používat v květinových dekoracích ještě větší sortiment řezaných květů z různých koutů světa než kdykoli dříve.

**Jak se o květinovou výzdobu starat na pracovišti, aby byla pěkná po celý rok, zvláště, když jí chybí starostlivá ruka hospodyně jako v domácnosti?**

Pokud si do kanceláře umístíte živé rostliny, je určitě nutné se jim věnovat. I ty nejodolnější z nich potřebují alespoň minimální péči. Pokud na pracovišti nemáte někoho se „zelenými prsty“, je možné si vybrat ze dvou možností. Buď oslovíte specializovanou firmu, která květinám rozumí a s péčí vám pomůže, nebo si do své kanceláře pořídíte alternativní výzdobu. V dnešní době trh nabízí nepřeberné množství sušených či umělých rostlin, které kvalitou svého zpracování přinášejí téměř dokonalou iluzi rostlin živých, že se i odborník může leckdy „nachytat“. Ale živá rostlina je živá rostlina. Nejenom že zlepšuje estetiku prostředí, ale významně upravuje i jeho mikroklima. Často odstraňuje škodlivé látky, které se uvolňují z nábytku, koberec či elektroniky

a pozitivní vliv na vaše zdraví je mnohem větší, než byste očekávali. Proto neváhejte a zkuste začít s interiérovými rostlinami co nejdříve. Květinář vám jistě poradí, které patří k těm nejodolnějším. A určitě se budete divit, jak lze například některé



orchideje jednoduše pěstovat v kanceláři za oknem. Moderní kultivary některých rostlin jsou mnohem odolnější vůči suchému vzduchu, než tomu bylo u jejich rodičů. Proto dnes okna překypují květy mŕtvců (Phalaenopsis) nebo stromobytců (Dendrobium).

**Co vyžadují hrnkové květiny a co jim vysloveně škodí? Které byste doporučil do kanceláří?**

Pro hrnkové rostliny jsou velmi důležité čtyři základní pěstební faktory – správná intenzita osvětlení, vyšší relativní vzdušná vlhkost, přiměřená teplota interiéru v zimním období a odpovídající pěstební substrát. Správný výběr rostlin pak záleží na parametrech každého interiéru a je velmi těžké doporučit vhodné rostliny bez znalosti výše zmíněného. Co je však možné říci s jistotou: rostlinám nejvíce škodí suchý vzduch, průvan, zakouření prostředí a málo či přebytek vody v substrátu. A samozřejmě nedostatek lidské péče. Mezi nejodolnější rostliny, které lze v kanceláři pěstovat, patří některé druhy fikusů (Ficus microcarpa, F. maclelandii či F. elastica), ve stinných prostorech pak stálezelený zamiokulkas (Zamioculcas zamiifolia) či kvetoucí klívie (Clivia miniata). Mezi spolehlivé patří i lopatkovec (Spathiphyllum x hybridum), podle kterého se můžete řídit při zalívce. Pokud svěsí listy, je nejvyšší čas vzít konvičku a jít zalévat. Když nemáte příliš prostoru na květiny, je možné použít popínavé rostliny na treláži či lankovém systému. K nejužasnějším popínavkám patří tonkinská réva (Tetrastigma voinerianum), která se sama pne a rychle dorůstá i mnoha metrů délky. Chcete-li však do kanceláře něco nevšedního, pak můžete vybírat z pokojových prýsců (Euphorbia trigona či E. tirucalli) nebo se pochlubit exotickou „palmou“ z Madagaskaru (Pachypodium lamerei). A ve výčtu spolehlivých rostlin by se dalo dále pokračovat. Začnete pěstovat rostliny ve své kanceláři a uvidíte, že se v ní začnete cítit lépe. Vždyť pěstovat rostliny je tak krásné!

za dobré rady poděkoval Pavel Kačer



# Na trému nemám prostor

**Ženský element v podnikání dokáže hory přenášet a s úsměvem vyřešit složitosti, nad nimiž muž ztrácí vládu, ať je respektovaným šéfem, či nenáviděným despotou. Ženská racionalita i práce s argumenty dostala od boha jiné výsluní, než je tomu u mužů, a tak se často stává, že důvěra, již ženu ostatní poctí, nabývá rozměru obchodní prosperity a pohody ve vztazích.**



Karolína Topolová

Žena dokáže motivovat i vést osobním příkladem, aniž o tom mluví dlouho na poradách. Nemá potřebu dokazovat, jak je silná v kramflecích, i když vysoké podpatky obouvá s přirozeností sobě vlastní, protože se musí líbit. Žena se usměje a události dostávají jiný spád. Ale pozor – píle, houževnatost, odpovědnost, nadšení, vize, snaha něčeho dosáhnout, to jsou prvky, které právě pro ten úsměv pracují. To jsou časná rána a noci natažené o spousty hodin u počítače. Karolína Topolová, generální ředitelka společnosti AAA Auto Group N.V., pracuje pro uvedenou značku dlouho. Dostala prostor, který dobře zhodnotila – výsledky jsou znatelné. Loni měla firma obrát osm miliard korun. Úsměv jí přitom nezmizel z tváře. Letos je nominovaná na titul Manažerka roku 2012; o výsledcích se rozhodne 25. dubna v Praze.

**Kolik let již pracujete pro AAA Auto? A není to již příliš dlouho?**

V AAA Auto jsem již patnáctým rokem. Působila jsem na řadě pozic a postupně přebírala různé pravomoci, takže jsem se rozhodně nenudila. A generální ředitelkou ještě nejsem ani celý rok. Chtěla bych v této funkci něco dokázat, takže ve společnosti ještě minimálně několik let určitě budu.

**Za tu dobu jste firmu důkladně poznala – v čem je dnes jiná než třeba před pěti lety?**

Před pěti lety jsme v IPO vstupovali na burzu, působili jsme v pěti zemích a měli téměř 4500 zaměstnanců. Potom

přišla krize, která nás zasáhla velmi citelně. Ze tří zemí jsme odešli, museli snížit počet zaměstnanců až těsně pod tisíc. Dnes obchodujeme s ojetými vozy

ve třech zemích, zaměstnanců máme už 1800 a budeme stahovat akcie z burzy. Během posledních pěti let tedy společnost prošla opravdu zásadními změnami. Myslím, že tou nejdůležitější je však radikální zlepšení kvality zákaznického servisu. Beru to jako svůj stěžejní úkol, ve kterém budu i nadále pokračovat.

**Také český trh ojetých automobilů se změnil, vyspěl. Zákazník má větší nároky a nezbývá, než mu vycházet vstříc. V čem například?**

Lidé se během krize naučili při nákupu auta mnohem lépe počítat. Ukázalo se, že to prospělo zejména trhu se zánovními ojetými vozy. Zákazník si raději koupí mírně ojetý zánovní vůz, než aby si koupil nový a za rok ztratili až 40 % jeho hodnoty. Proto jsme zánovní vozy do tří let stáří s maximálně 40 000 najetých kilometrů vyčlenili pod znovuoživenou značku Mototechna. Od září jsme již v tomto segmentu prodali přes 1000 automobilů.

**Vaše webové stránky se staly kvalitní informační základnou – kolik návštěvníků je měsíčně zhlédne a kolik aut jejich prostřednictvím prodáte?**

Naše stránky každý měsíc zaznamenají asi 1,5 milionu návštěv. Radíme se tak mezi zhruba největší tři autoservery v České republice. Stránky neustále zdokonalujeme, do jejich vývoje jsme v posledních letech investovali statisíce







**Překvapuje mě, že se mě nikdo neptá na to, jak je možné, že nám zde nevyrostla žádná srovnatelná konkurence, že nikdo nezkopíroval náš business model, díky kterému jsme jen v minulém roce prodali 51 400 automobilů a za posledních dvacet let vykoupili a prodali dohromady zhruba 1,3 milionu vozů.**

nemůže v takovém rozsahu jako my dovolit.

**Být šéfkou je snem spousty žen, ne každé se splní. Co vám post špičkové**

► korun. Díky tomu jsme s nimi již získali i cenu Web Top 100 a porazili jsme takové firmy, jako je například Škoda Auto. Jelikož nejsme e-shop, nemůžeme hovořit o tom, že by se auta prodávala přímo prostřednictvím webu. Nicméně je fakt, že 90 % zákazníků před koupí web navštíví.

#### **Vyhodnocení soutěže o titul Manažerka roku 2012 je za pár dní. Máte trému?**

Já bohudíky na trému nemám prostor, protože trávím většinu svého času intenzivní prací. Dobrý výsledek by mě samozřejmě potěšil, ale není to pro mě otázka bytí a nebytí. Spíše by to bylo potvrzení toho, že jdu správným směrem a lidé z businessu to vnímají.

#### **Od doby, kdy jste se stala generální ředitelkou AAA Auto, jste musela odpovídat na nesčetné otázky? Nač se vás ještě nikdo nezeptal a nač byste přesto ráda odpověděla?**

Máte pravdu, už někdy nevím, jak znovu odpověď naformulovat, aby se alespoň trochu lišila od toho, co už jsem několikrát říkala. Překvapuje mě, že se mě nikdo neptá na to, jak je možné, že nám zde nevyrostla žádná srovnatelná konkurence, že nikdo nezkopíroval náš business model, díky kterému jsme jen v minulém roce prodali 51 400 automobilů a za posledních dvacet let vykoupili a prodali dohromady zhruba 1,3 milionu vozů. Odpověděla bych, že za naším úspěchem stojí tvrdá práce, vysoká disciplína zaměstnanců, investice do analýz trhu, moderních technologií a lidských zdrojů. A to si pravděpodobně nikdo z 1400 drobných autobazarů v republice

#### **manažerky dává a co vám vzal?**

Vzal mi i poslední zbytky volného času, nicméně cítím to jako svůj zatím největší životní úspěch.

#### **Máte čas třeba chodit plavat, na výstavu, přečíst si odbornou ekonomickou publikaci nebo celý víkend prostě nic nedělat?**

Já přistupuji aktivně jak k práci, tak ke svému soukromému životu. Víkendy věnuji manželovi a sportovním aktivitám. V poslední době jsem začala hrát badminton, na horách ráda jezdím na snowboardu, nebo chodím běhat. Často musím vyřizovat o víkendu i pracovní agendu. Letos bylo AAA Auto partnerem Febiofestu, a to mě přinutilo najít si čas zajít alespoň na dva filmy.



#### **Vlivem ekonomické krize se dostalo hospodaření mnoha firem do složitější situace, než by kdo předvídal. Firmy již nenakupují jen nová auta, ale čím dál více sahají i po ojetých. Projevil se již tento trend nějak zásadněji?**

Ano, stále častěji se setkáváme s tím, že si k nám chodí kupovat auta manažeři

i firmy. Firmy u nás loni zakoupily zhruba 2000 automobilů a podnikatelé asi 1600 vozů. Jedná se zhruba o 20% nárůst oproti předchozímu roku, u výkupu ještě o něco vyšší.

#### **Financování nákupu ojetin už také není nic ojedinělého, naopak se stává více než potřebnou službou. Chystáte nějaká překvapení?**

V současné době prodáváme na splátky zhruba 50 % aut v České republice a téměř 60 % na Slovensku. Neustále jednáme s partnery, kteří financování poskytují, aby našim zákazníkům poskytovali, pokud možno, nejlepší podmínky na trhu. Takže jdeme spíše cestou vylepšování stávajících nabídek, nechystáme nic převratného.

#### **Často se používá výraz ojetina – nevnímáte to jako hanlivé?**

Každé auto se během několika měsíců od prodeje stává ojetinou. Vnímám to spíše jako praktické pojmenování než slovo hanlivé.

#### **Kdysi jste se zmínila o tom, že byste byla ráda, kdyby v AAA Auto nakupovaly častěji ženy – dá se pro to něco udělat?**

Zhruba před měsícem jsme provedli na poměrně velkém vzorku našich zákaznic průzkum, který ukázal, že ženy už mají při výběru auta daleko větší slovo než dříve. Už také nevybírají jen podle barvy a designu, ale zajímají se o praktičnost vozu a jeho bezpečnost. Podíl žen, které u nás nakupují, stále stoupá. To svědčí o tom, že jsme jim schopni nabídku prezentovat tak, aby si u nás dokázaly vybrat. A také že nabízíme důkladně prověřené vozy, ve které mohou mít důvěru, i když nejsou odbornice na jejich technický stav nebo legálnost původu.

#### **Jaké máte plány s portálem ženaaaauto?**

Jsmo pouze partnerem tohoto portálu. Pokud mě jeho zástupci požádají o nějaké expertní stanovisko či účast na akci, ráda pomohu.

foto archiv společnosti AAA Auto  
za rozhovor poděkovala Eva Brixl

# Kosmetický koktejl zdraví a krásy

**Prsty Aleny Kimlové jako by hovořily s vaším vnitřním já. Uklidňují ho, zbavují stresu. Specifickými pohyby se dotýkají vašeho obličeje i dekoltu, až vám chvílemi běhá z těch příjemných okamžiků mráz po zádech. Uznávaná odbornice ve světě kosmetiky naznačuje, že je potřeba myslet sama na sebe. Nikdo jiný to za vás neudělá.**

Daří se jí to. Nacházím se na lehátku a cítím se jako v ráji. Přestávám myslet na vše, co bylo, co bude i na to, co je. Z hlavy pouštím vše, co je potřeba. Mysl se povznáší nad starostí, pohroužila jsem se do nekonečna a v malátnosti, jako bych se propadala do snů jen o tom pěkném. Odpočívám a přijímám energii paní Aleny. A tak to má být. Uvolnění těla i duše navzájem, hýčkání sebe sama. Jsem v Kosmetickém centru GERnétic – ve světě dokonalé péče. O přednostech a zkušenostech z ošetření francouzskou přírodní kosmetikou GERnétic, také o filozofii značky a blahodárných účincích jsem hovořila právě s Alenou Kimlovou, hlavní firemní kosmetičkou a školitelkou, jejíž know-how se nedá zastínit:

## **GERnétic z prodejen ani lékáren neznám. Znamená to, že je určena jen někomu?**

Tak bych to určitě neřekla. Je cílena pro profesionální práci kosmetiček v salonech a ve wellness studiích, lázních i na klinikách a následnou domácí péči o pleť. Poskytuje špičkové ošetření obličeje, poprsí a těla tak, že nabízí individuální řešení pro každého zákazníka. Za těch 17 let, co se věnuji této značce, si nás oblíbila řada věrných zákazníků, vybudovali jsme síť odborných pracovišť a vyškolili mnoho šikovných kosmetiček. Jde o poměrně sofistikovanou kosmetiku, a bez předchozího vzdělání, školení a kurzů či odborného vedení domácí péče, jež následuje, není možné služby poskytovat.



## **Tím se tedy liší od jiných přípravků?**

Především. Proto nás nenajdete ani v lékárnách, natož v běžné obchodní síti. Základ je v tom, že GERnétic působí na problém a zároveň i na jeho příčinu. Aplikuje se několik krémů, postupně se na sebe vrství, vždy téměř do vstřebání každé vrstvy. Přípravky se kombinují, takže podle okamžitého stavu pleti může být, ačkoli to zní nezvykle, ošetření vždy jiné. Některé přípravky mají lehkou prokrvující schopnost, která zabezpečí hluboké proniknutí aktivních látek do organismu, kde posléze aktivně pracují. Zajímavé je i to, že zásadně nepoužíváme mechanické čištění pleti, to vše udělají samotné krémy. Zákaznice od nás odchází s pleť klidnou, svěží a odpočínoutou.

## **To znamená, že GERnétic je tak trochu kouzelník?**

V prvé řadě – jde o buněčnou terapii. Značka vychází z poznání, že pomocí vhodně zvolené péče lze tělo obohatit o vitaminy, minerály, stopové prvky, aminokyseliny a jiné látky, které nedokážeme získat v dostatečném množství z potravy. Přípravky GERnétic jsou konstruovány tak, aby buňkám přinášely komfortní množství výživných látek, které regenerují nejen pokožku, ale i celý organismus. V tom je naše kosmetika jedinečná. GERnétic staví na biotechnologii, což znamená, že se k výrobě využívají výhradně přírodní aktivní látky z ekologicky certifikovaných oblastí: 187 druhů rostlin a 18 druhů řas. Technologie zpracování



Alena Kimlová

je volena tak, aby se zachovala velká účinnost aktivních látek. Garantuje se tak šetrnost k pokožce i celé přírodě.

## **Ale to jistě není všechno...**

Naše kosmetika využívá tzv. homeopatického dávkování, které je založeno na názoru, že velmi malé množství aktivních látek organismus posiluje, zatímco větší jej ochromuje. Nevyužíváme toho jen při výrobě, ale také při aplikaci. A co považuji za nesmírně atraktivní – využíváme meridiánových zakončení a meridiánových drah, jako jsou ušní lalůčky, ploska chodidla nebo přední strana hrudníku. To proto, že odsud se aktivní látky lépe do těla vstřebávají.

## **Slyšela jsem, že zakladatel značky byl doslova legendou mezi lékaři...**

Určitě ano. Bohužel před několika lety opustil tento svět. Ale nikdy nezapomenu na chvíle, kdy nás školil, kdy vyprávěl, protože to byl vždy zážitek i příležitost se toho hodně naučit. Jmenoval se



► Dr. Albert Laporte, francouzský biolog a lékař, který se výzkumům v oblasti biologie, oligoterapie, vitaminologie a buněčné terapie věnoval přes 40 let. Působil na pařížských klinikách, kde ověřoval své receptury a správnost svých teorií. Byl to zároveň velký průkopník zdravé výživy. Hodiny hovořil o tom, jak vlastně funguje lidské tělo, vyzdvihoval logické procesy přírody a kosmetičky vždy vedl k tomu, aby vnímaly zákazníka jako celek, kde vše souvisí se vším. Byl to obdivuhodný učitel plný emocí, nabitý znalostmi, které navíc dokázal dobře aplikovat v praxi. Příběh značky GERnétic je spjat s touhou darovat každé ženě pocit krásné a zdravé pleti.

### **Z jeho životní filozofie se tedy zrodila značka, jež patří k absolutní světové špičce?**

Je to přesně tak. První laboratoř zabývající se buněčnou terapií založil Albert Laporte v městečku Beraut v jihozápadní Francii. Zde se začal věnovat náročnému výzkumu v oboru přírodní a bylinné medicíny. Aby získal nejčistší a neaktivnější látky z přírody, zapojil do procesu biotechnologie, šetrné postupy. Své výzkumy týkající se organického složení buněk patentoval a v roce 1977 uvedl na trh první exkluzivní přípravek. Je to krém Synchrono a dodnes se používá nejvíce ze všech výrobků.

### **Co všechno můžete u vás, v salonu a sídle firmy nabídnout, když se k vám objednáme?**

Především jde o diagnostiku pleti. Na základě toho sestavíme individuální program péče. Na každého platí něco jiného. Známe účinné postupy na aknetickou pleť a další podobné problémy. Dokážeme vyhladit vrásky, odstraňovat celulitidu, výrazně přispějeme k zestíhnutí, zabýváme se zpevněním a modelací poprsí. Provádíme relaxační a detoxikační zábaly. A další.

### **Kolik produktů používáte?**

Dnes je to již přes 67 kosmetických přípravků, včetně řady pro muže a sluneční kosmetiky. K tomu patří ještě vysoce specializované přípravky, s nimiž se musí pracovat obezřetně, aby splnily, co se od nich očekává.

### **Jaká je vize společnosti?**

Kosmetiku GERnétic ctím, její filozofie je blízka mému pohledu na svět, ztotožnila jsem se s ní. Samozřejmě to by nestačilo. Absolvovala jsem

kurzy v Laboratoires ve Francii, Itálii a Portugalsku. Znalosti čerpám také z odborné literatury. Praktické zkušenosti z práce s klienty ve firemním salonu. Vizi pak je, aby ženy, a vlastně všichni klienti, věděli, že mnohé pro sebe mohou udělat sami rozumným způsobem života, a mnohé zase zvládneme my, zástupci značky – tedy naznačíme cestu a dopomůžeme každému vypadat a cítit se dobře.

### **Vy sama máte na úspěchu značky GERnétic u nás lví podíl...**

Nepřehánějte! Ale je pravdou, že pro naši značku dýchám. Postupně jsem se stala hlavní firemní školitelkou Akademie GERnétic, to znamená, že školím všechny, kteří naši kosmetiku odebírají a používají ve svých salonech, wellness či lázních. S našimi kosmetičkami pracujeme soustavně, máme zájem hlavně o ty, které

projevily vůli se celoživotně vzdělávat, učit se novinkám.

### **Jak se mohou zájemkyně o kosmetickou péči objednat?**

Mailem, telefonicky na zákaznické lince,

kde jim doporučíme, jaké pracoviště je nejbližší k jejich bydlišti, do jakého města přijet, neboť zastoupení máme nejen v Česku, ale i na Slovensku. Zákaznic i zákazníků přibývá, nesmírně nás to těší. Lidé ctí v daleko větší



míře určitou kulturu osobnosti, záleží jim, jak vypadají. Proto k naší značce nacházejí vlastní vztah a oblíbili si ji.

### **Abych pravdu řekla, neodvázila bych se hádat, kolik je vám let. Vypadáte totiž skvěle...**

Víte, natolik si vážím života, že si netroufnu podvádět sama sebe. Uznávám skutečně zdravý životní styl a vím, proč tomu tak je. Pochopila jsem, že sám člověk musí chtít pro sebe něco udělat, aby se cítil v pohodě. Není to samozřejmě jen o kosmetice, ale o přístupu, což obnáší také stravování. GERnétic ve svém pojetí neodděluje pokožku od těla, pokožka je zrcadlem vnitřního stavu organismu. V tom je její síla, účinnost. Tvrdíme, že jde o kosmetiku 21. století. Je to něco mezi kosmetikou a lékařstvím.

připravila Eva Brixí



# Vnímat intuici a uplatnit selský rozum

**Podnikání je životní program pro dost velkou skupinu lidí i v době, kdy je optimizmu v lidské mysli jako šafránu. Důvodů, proč další a další nadšenci pokoušejí osud a zakládají firmy nebo pomáhají s jejich rozvojem, je řada. A není tajemstvím, že některé velmi dobře naviguje Vysoká škola podnikání v Ostravě. V praxi se její absolventi uplatňují s velkým úspěchem. O studiu, podnikání a také o štěstí či ženách v businessu jsem hovořila s Ing. Renátou Nešporkovou, Ph.D., MBA, prorektorkou pro vzdělávání:**

**Jak dnes uvažují mladí lidé o vzdělání – jako o nutném zlu nebo o nástroji existence, cestě k zajištění sebe sama či motivaci k budoucímu podnikání?**

To je spíše otázka právě pro mladé lidi. Nicméně kult vzdělání, a především titulů je v naší společnosti pevně zakořeněn a jistě i mladí lidé jsou okolím (rodinou, zaměstnavatelem), řekněme, motivováni, aby vnímali (vysokoškolské) vzdělání jako nezbytnou vstupenku pro svůj profesionální rozvoj. Z vlastních poznatků soudím, že studenti gymnázií mají většinou systémový přístup – připravují se na kariéru cílevědomě. Ostatní spíše zkoušejí a hledají – studium v zahraničí, získávání zkušeností, pak řešení, co dál. Neznamená to ale, že je to špatně.

**Strategie vaší vysoké školy je jasná: prostřednictvím moderních metod co nejlépe připravit studenty na životní praxi. Boříte školometské, zastaralé způsoby výuky jednotlivých předmětů, kombinujete je, propojujete tak, aby byly pro studenty co nejužitečnější, aby jim šetřily čas a efektivně zvyšovaly jejich vědomosti. Co nového letos v tomto smyslu chystáte?**

Je to přesně tak. Náš studijní program inovujeme právě ve smyslu naplnění jednoho z našich cílů, a to vysoké uplatnitelnosti našich absolventů na trhu práce. Což se nám daří. Dále pokračujeme v zacílení na praktické akcenty, a to jak v samotném obsahu, tak

výukových metodách.

Součástí studijního plánu je odborná praxe, která úzce souvisí se závěrečnou prací. Ale nejen to. Naše škola spolupracuje s podnikateli, podniky a studenti během celého studia naplňují v rámci seminárních prací, soutěží atd. právě zadání našich partnerů, a řeší tak konkrétní praktické úkoly. Případové studie jsou nedílnou součástí výukového procesu.

**Jste prorektorkou s velkou odpovědností, vlastně tak trochu zodpovídáte za budoucnost absolventů. Připouštíte si to?**

Myslím si, že každý je zodpovědný především sám za sebe. Necítím se rozhodně být zodpovědná za budoucnost všech našich absolventů. Každopádně ti, kteří chtějí, mají vytvořeny podmínky pro úspěch.

**Přednášíte také? Jaké předměty?**

Má profesní kariéra byla vždy spojena s financemi. Proto i má pedagogická činnost je zaměřena právě na tuto oblast, ať už se jedná o finance korporátní, či osobní.



Ing. Renáta Nešporková, Ph.D., MBA

**Vaší specializací je obor business finance. Mnoho drobných firem se ptá, jak to udělat, aby dobře hospodařily, učí se plánovat tok peněz, sestavovat progresivní strategie, nejen peníze vydělávat, ale zhodnocovat. Čeho by se měly například vyvarovat?**

V prostředí Vysoké školy podnikání jsou „business finance“ vnímány především jako specializační modul, který se zabývá mj. řízením osobních financí. A v nich vidím základ všeho. Pojem finanční gramotnost je již zprofanovaný, ale jeho reálné naplnění je problematické. Dokládá to stále se zvyšující počet osobních bankrotů, exekucí, projevů nezdravého finančního chování... Domnívám se, že kdo umí pracovat s financemi osobními, bude umět pracovat s financemi firemními, i naopak. Ale základy musí být položeny jinde, nikoli na vysoké škole, ale v rodině. Podle Junga lze určité souvislosti v tomto kontextu vypořádat dokonce již v batolecím věku. ►

**Pojem finanční gramotnost je již zprofanovaný, ale jeho reálné naplnění je problematické. Dokládá to stále se zvyšující počet osobních bankrotů, exekucí, projevů nezdravého finančního chování... Domnívám se, že kdo umí pracovat s financemi osobními, bude umět pracovat s financemi firemními, i naopak.**



► **Je výhodnější šetřit a pak investovat, anebo si například půjčit, investovat, splácet, ale razantněji rozhybat podnikání? Co je rizikovější, co smysluplnější?**

Smysluplné je především to, co vede k úspěšnému naplnění cíle. Pro firmy je důležité umět se dívat dopředu. Nedávat si nereálné cíle. Umět se poučit z vlastních chyb. Vnímat intuici. Uplatnit selský rozum.

**Jakou roli v podnikání hraje štěstí?**

Záleží na tom, o jaké štěstí jde. Štěstí jako pozitivní náhoda určitě některým podnikatelům přineslo úspěch, naopak smůla mohla vést k neúspěchu. Podle mě je ale pro úspěch v podnikání důležitý pocit štěstí. Jeffrey Timmons, podnikatel, investor a akademik, shodou okolností také odborník na finance, ve svých sedmi tajemstvích úspěchu v podnikání dvakrát uvádí stejné pravidlo: Pociť štěstí je pozitivní cash flow. V tomto směru s ním hluboce souhlasím. V podnikání nejde jen o to vytvářet peníze, ale především vytvářet štěstí. Nebo o to alespoň usilovat.

**Podnikáte také? Pokud ne, pustila byste se do toho, když máte teorii v malíčku?**

Nevlastním žádnou firmu, nepodílím se na tvorbě pracovních míst. Řekněme, že naplňuji parametry podnikatelského způsobu života a jsem podnikavá žena.

**VŠP klade důraz na uplatnění absolventů, navigujete je do podnikání, do manažerských pozic, k přemýšlivosti, správnému sebevědomí, aby se nebáli být vidět. Funguje to?**

Ano, je to jeden z našich stěžejních cílů. Jinak by škola a naše snažení pozbyla smyslu. Sebevědomí našim absolventům jistě nechybí a jsou připraveni převzít zodpovědnost za sebe sama a dále na sobě pracovat.

**Žena v businessu – jakou roli byste jí z hlediska společenského přisoudila?**

Nezastupitelnou a nedoceněnou. Nezastupitelnost vyplývá mimo jiné ze skutečnosti, že firmy, které mají ve svém vrcholovém vedení ženy, jsou úspěšnější. Například studie společností McKinsey či Credit Suisse z posledních let prokázaly, že firmy s ženami v řídicích orgánech dosahují lepších výsledků, ať už se jedná o ukazatele rentability, či růst cen akcií. Nedocenění role žen v businessu je patrné z nízkého podílu žen ve vedení firem. Tři čtvrtiny firem v Česku nemají ve vedení žádnou ženu. Nevolám v zásadě po žádných afirmativních akcích a povinných kvótách, v naší Českomoravské asociaci podnikatelek a manažerek vidím spoustu úžasných a úspěšných žen. Někteří muži ale potřebují podle všeho dospět k tomu, aby vedle sebe rádi viděli schopné ženy. Nesnesou je ani ve firmě, ani ve vztahu.

otázky připravila Eva Brixl

# Ženy ve vedení firem jsou v ČR stále vzácností

**Dvě třetiny z téměř 370 tisíc obchodních společností nemají ve svých statutárních orgánech ani jednu ženu. Pouze 27 % firem pak má ve statutárních orgánech alespoň 40 % žen. Vyplynulo to z analýzy dat dostupných v aplikaci cribis.cz, která reaguje na současnou iniciativu Evropské komise na stanovení kvót pro zastoupení žen ve statutárních orgánech velkých firem.**

„Ze statistik vyplývá, že nejvyšších obrátů dosahují společnosti se smíšeným vedením, kde se zřejmě optimálně doplňují mužský a ženský pohled na řízení firmy,“ uvedla vedoucí analytického oddělení společnosti CRIF – Czech Credit Bureau Věra Kameníčková. „Ženy v České republice mají adekvátní vzdělání pro vrcholné manažerské funkce, vždyť polovina absolventů vysokých škol jsou ženy. Dostanou-li se ale do vedení společnosti pouze kvůli kvótám, mohou právem pociťovat nedocenění svých profesních kvalit,“ doplnila Věra Kameníčková. Z pohledu vyváženého poměru žen a mužů ve statutárních orgánech jsou na tom nejlépe družstva, z nichž více než třetina splňuje alespoň 40% zastoupení slabšího pohlaví. Poměrně dobře si vedou také akciové společnosti, z nichž více než tři čtvrtiny mají ve statutárních orgánech zastoupena obě pohlaví a téměř třetina dosahuje minimálně 40% zastoupení žen. Nejméně je žen ve vedení společností s ručením omezeným, z nichž je více než 70 % „mužských“ a pouze 27 % z nich má

ve statutárních orgánech alespoň 40 % žen. Mezi společnostmi, které mají ve svých statutárních orgánech výhradně ženy, převažují spíše menší firmy. Pouze 7 % společností vedených jen ženami dosahuje ročního obrátu nad 10 milionů korun. V případě společností s čistě mužským vedením jich tuto hranici obrátu přesahuje 14 %. Vůbec nejlépe si ale vedou firmy se smíšeným vedením, z nichž vykazuje roční obrát nad 10 mil. Kč každá pátá. Výlučně ženy ve statutárních orgánech má celkem pouze 14 % obchodních společností. Ženy oproti mužům mnohem méně často vedou firmu samy. Poměr u jednočlenných statutárních orgánů je 4:1 pro muže. Statutární orgány obsazené výhradně ženami najdeme nejčastěji v odvětví ubytování a stravování (16 % společností v daném odvětví), u podnikatelských aktivit spojených s nemovitostmi (rovněž 16 %) a v obchodu (15 %). Nejméně žen je zastoupeno ve stavebnictví, kde je téměř 80 % společností s výlučně mužským obsazením statutárních orgánů. V nově vznikajících firmách se ženy uplatňují častěji; rozdělíme-li obchodní společnosti dle doby jejich působení na trhu, pak zjistíme, že mezi těmi vedenými výlučně ženami je nadprůměrný podíl společností mladších 5 let, naopak u „mužských“ společností je nadprůměrný výskyt nejstarších firem (založených před více než 15 lety). U společností se smíšeným složením statutárních orgánů jsou věkové skupiny zastoupeny vcelku rovnoměrně. To naznačuje, že v budoucnu by zastoupení společností vedených výlučně ženami mohlo být vyšší, než je tomu dosud. (tz)

**Obchodní společnosti podle složení statutárních orgánů**



**Obchodní společnosti podle vybraných odvětví a podle zastoupení mužů a žen ve statutárních orgánech**

| podíl OS   | zpracovatelský průmysl (%) | stavebnictví (%) | obchod (%) | doprava (%) | ubytování, stravování (%) | nemovitosti (%) |
|------------|----------------------------|------------------|------------|-------------|---------------------------|-----------------|
| jenom ženy | 9                          | 8                | 15         | 11          | 16                        | 16              |
| jenom muži | 73                         | 78               | 70         | 73          | 68                        | 54              |
| smíšené    | 18                         | 14               | 15         | 16          | 16                        | 31              |

Pramen: www.cribis.cz, CRIF – Czech Credit Bureau, a. s.

# Biopotraviny stále in?

Podle aktuálního průzkumu společnosti KPMG Česká republika Nákupní zvyklosti v České republice si biopotraviny pravidelně kupují jen čtyři procenta dospělých Čechů. Občas si je dopřeje 37 procent, 17 procent je naopak nikdy nevyzkoušelo a ani vyzkoušet nechce. Více než třetina populace (38 procent) s biopotravinami sice nějakou zkušenost má, ale již je nekupuje. Nikoho zřejmě nepřekvapí, že hlavním důvodem, který případně od koupě biopotravin odradí, a to hned u 62 procent respondentů, je jejich cena.

„Náš průzkum překvapivě ukázal, že většímu rozšíření biopotravin mezi českými spotřebiteli nebrání jen jejich vysoká cena, ale také nedůvěra v jejich kvalitu. Češi jednoduše nevěří, že biopotraviny jsou o poznání kvalitnější než ostatní, běžné dostupné potraviny,“ konstatoval Karel

Růžička, Partner odpovědný za služby pro potravinářství a nápojářství, KPMG Česká republika, a dodal: „Tato informace by producentům a prodejcům biopotravin rozhodně neměla uniknout. Je zřejmé, že by se na zvyšování důvěry spotřebitelů měli zaměřit, pokud chtějí prodeje biopotravin zvýšit.“

Proč nekupujete biopotraviny?



## „Bio“ kupují více ženy

Mezi příznivce biopotravin se hlásí o něco více žen než mužů. Občas nebo pravidelně je nakupuje 43 procent respondentek a 37 procent respondentů. Vůbec nejméně nakupují potraviny v biokvalitě na Ústecku a Královéhradecku a na Vysočině. Naopak nejvíce v Jihomoravském,

Plzeňském kraji a v Praze.

Kvalita a chuť patří k nejčastějším důvodům nákupu biopotravin pro 38 procent respondentů.

Téměř třetina dotázaných, kteří mohli uvádět více důvodů, proč zvolí v obchodě biopotraviny, je přesvědčena, že jsou zdravější (31 procent) a neobsahují chemické látky a konzervanty (20 procent). Pro více než 11 procent respondentů je pak u nákupu biopotravin rozhodující, že výrobky jsou převážně z České republiky, tedy jasněho původu.

(tz)

Proč kupujete biopotraviny?



## Koho a co mám ráda

### Slavnostní chvílka každý den s českým cibulákem

Znáte to, slavnostní chvíle nemáme každý den. Jsme z toho občas skleslí. Kdo by si konec konců malý svátek den co den nedopřál. Většina z nás si myslí, že to není možné. Jenže co je a není ve všedním životě člověka možné, si tak trochu určujeme sami. Takže proč si z pití kávy nebo čaje neudělat onu nepopsatelnou slavnostní chvílku 30minutové dovolené v rámci 24hodinového koloběhu dne? K ústům přiložit delikátní mok v porcelánovém šálku z modrobílého porcelánu a jen se pokochat všemi smysly bez pocitu, že hřešíme. On je totiž porcelán kouzelný, a nejvíc pak ten náš „cibulák“. Všechno v něm mnohem lépe voní i vypadá. A rozhodně se s ním vytváří mnohem kouzelnější požitky. Donutí vás se soustředit, v tom nejhezčím slova smyslu, a vychutnat si onu chvíli jedinečnosti, kdy je beztrusně povoleno odpočívat. A o rodinných sešlostech či přátelských dýcháncích ani nemluvíme. Cibulák má tu moc vytrhnout je z umělé reality všedního dne a přenést je do světa pohody. A ani po rozpuštění seance se není třeba bát úmorné driny s úklidem. Kdo má myčku, může bez obav cibulovaný užitekový porcelán světit některému z jejich očistných programů.

Kateřina Šimková





# O certifikátu rovnosti žen a mužů

**Skupině PSA Peugeot Citroën byl prodloužen certifikát rovnosti žen a mužů v zaměstnání. Skupina byla prvním velkým podnikem, který v roce 2005 tento certifikát získal, následně byla jeho platnost prodloužena v roce 2008 a 2011. Certifikát uděluje francouzský národní certifikační orgán AFNOR na základě náročného přezkumného postupu.**

Tento certifikát oceňuje rozhodnou, více než desetiletou politiku skupiny, která se snaží prosazovat přijímání, integraci a odborný vývoj zaměstnanců s různým kulturním, národnostním, vzdělanostním a profesionálním zázemím. Skupina uzavřela v únoru 2011 se všemi odborovými organizacemi novou dohodu na podporu rozvoje zaměstnávání žen a rovnosti žen a mužů v podniku, která výrazným způsobem prohlubuje původní dohodu z roku 2003, jež byla obnovena v roce 2007. Tato nová dohoda se zaměřuje na tři hlavní oblasti: podpora integrace žen do odvětví,

v němž tradičně dominují muži, zajištění rovnosti žen a mužů v podniku a zlepšení přístupu žen na vyšší manažerské posty. Generální ředitelství skupiny navíc v březnu 2010 podpořilo vytvoření interní sítě žen „Women Engaged for PSA“, do které je dnes zapojeno více než 160 manažerek. Tato síť přispívá k dosažení cíle většího zastoupení žen ve vedoucích pozicích cestou sdílení zkušeností a podpory profesního rozvoje žen. Ředitel pro lidské zdroje skupiny PSA Peugeot Citroën Philippe Dorge k tomu uvedl: „Obnovení tohoto certifikátu je odměnou za naše úsilí zachovat si dominantní

postavení v oblasti rovnosti žen a mužů v zaměstnání a v oblasti podpory rozmanitosti. Ekonomická výkonnost skupiny těží z rozmanitosti týmů, která je také zdrojem synergie a sociální rovnováhy. Je nezbytné, aby složení našich zaměstnanců odráželo rozmanitost společnosti, v níž působíme.“ V roce 2012 dosáhlo procento žen mezi zaměstnanci skupiny 22 % oproti 17,6 % v roce 2002. Procento žen mezi nově přijímanými zaměstnanci se zvýšilo na 36,2 %, což představuje nárůst o 7 procentních bodů oproti roku 2010. Kromě toho představovaly ženy 33 % z nově přijatých manažerek. (tz)

## S Grace'n'Glamour lifestyle umocníte své osobní kouzlo

Před rokem se veřejnosti poprvé představil módní projekt Grace'n'Glamour, prodejní prezentace českých módních návrhářů a šperkařů, která každému z návštěvníků nabízí osobní kontakt s jednotlivými vystavujícími. A protože nejen móda je důležitou součástí sebe prezentace, budou zahájeny v červnu pod hlavičkou G'n'G lifestyle s Janem Čenským komorní semináře, jak nejlépe umocnit své osobní kouzlo. Herecká osobnost Jan Český se s vámi vzhledem ke svým dlouholetým zkušenostem s médií a účinkováním na veřejnosti rád podělí o znalosti, které nás

GRACE'N'GLAMOUR  
lifestyle

školy nenaucily a které jsou pro úspěch v životě neocenitelné. Společně s ním a šarmantní Chantal Poullain můžete strávit víkend 8. a 9. června v designovém hotelu, zasazeném do úchvatné přírody kokořínského dolu.



Chantal Poullain

A protože nejen slovo stačí, můžete se nechat rozmazlovat vizážistkou, společně se stylistkou obdivovat modely českých návrhářů, odpočívat v sauně a užívat si masáže. Veškeré informace najdete na webu [www.gracenglamour.cz](http://www.gracenglamour.cz), kde se také můžete na první seminář Grace'n'Glamour lifestyle přihlásit. (tz)



Jan Český

## Krémy Natura na přírodní bázi

Green line, značka pletové kosmetiky, postavená na přírodních aspektech péče o pleť, představila novou generaci krémů řady Natura. Produkty překvapí čistým přírodním složením, vynikající účinností a nízkou cenou. Krémy Green line Natura byly vyvinuty speciálně pro zákaznice, které se v kosmetice, ať už z důvodů alergií, nebo jen omezování přebytku chemie v každodenním životě, vyhýbají umělým barvivům, parabénům, silikonům a ropným olejům, tak často nesprávně označovaným jako minerální oleje. Parabeny a další ropné látky, obsažené v kosmetice, mohou vyvolávat různé formy dermatitid, hormonální

nerovnováhu v těle, a dokonce se spekuluje i o jejich vlivu na rakovinotvorné bujení. Řada Natura, která je výsledkem několikaletého vývoje v laboratořích Green line, obsahuje více než 95 % účinných látek přírodní produkce. Podle druhu pleti si můžete vybrat ze třech variant: Hydratační olivový krém pro normální pleť obsahuje přírodní olivový olej organického původu, který pokožku dlouhodobě zvlhčuje a zvláčňuje. Je bohatý na vitamín E, který účinně zpomaluje stárnutí pokožky. Výživný mandlový krém pro suchou pleť obsahuje přírodní mandlový olej organického původu,

který pokožku dlouhodobě vyživuje, zvlhčuje a dodává jí mladistvou pružnost. Je bohatým zdrojem vitamínu E, který účinně zpomaluje stárnutí pleti. Bohatý výživný krém z Karité pro velmi suchou a zralou pleť obsahuje přírodní máslo Karité organické produkce, které pokožku účinně zvlhčuje, regeneruje do hloubky a zamezuje vzniku vrásek. (tz)



## Jóga vám nepostaví život na hlavu



Světlá Prokešová,  
lektorka jógy

## Chcete mít pěkné nohy? Sedněte si na paty

**P**osadte se na paty, které by měly být rovnou pod hýžděmi. Nedovolte chodidlům ani patám, aby se rozestoupily do stran.

Tato poloha se jmenuje diamantový sed, vadžrásana. Ve staré indické nauce o zdraví, ajurvédě, je vadžranádí sedací nerv. Diamantový sed ovlivňuje velkou skupinu nervů, která vychází ze spodní bederní oblasti zad, prochází hýžděmi do zadní strany stehů, lýtek a chodidel. Diamantový sed má blahodárný vliv nejen na tuto skupinu nervů, ale je rovněž prospěšný střední a horní části zad, jsou-li ramena držena zpříma a sed je správný. Tento způsob sezení léčí nadměrnou lordózu (prohnání páteře dopředu) a skoliózu (prohnání páteře do stran), je-li praktikován dlouhodobě. Další nemoc, kterou léčí pozice diamantového sedu, je Pottova nemoc neboli TBC obratlů. Je to páteřní zánět, vláštovitě zkroutení těla obratlů. Sed na patách prospívá žilnímu oběhu

a napomáhá k léčení většiny případů křečových žil. Poloha samozřejmě pozitivně ovlivňuje celé nohy, ale také např. hemoroidy.

Variaci sedu na paty je sed se zkříženými chodidly, kdy umístíme nárt jedné nohy do klenby chodidla nohy druhé. Tato pozice je prospěšná všem, kteří trpí plochou nohou nebo jakýmkoli potížením s chodidly. Cvičení je velmi prospěšné i pro ty, kdo postávají nebo chodí po pevném povrchu (chodníky, kamení, beton). Jestliže v této pozici cítíte bolest, není to většinou záležitostí nohou. Na chodidlech jsou mimo jiné umístěna nervová zakončení trávicích orgánů, při provádění sedu se zkříženými chodidly dochází k uvolnění žaludku. Zkuste si cvičení provést v situaci, kdy vás bude bolet žaludek nebo budete mít problémy s nafouklým břichem.

[www.jogastars.cz](http://www.jogastars.cz)

fejeton

## Autoškola v kostele

Od doby, co jsem se stala držitelkou řidičského průkazu, se bojím sednout za volant. Ne, není to fórek, jímž bych na sebe ráda výstředně upozornila. Je to krutý fakt, z jehož náruče se nedokáži vysvobodit. Z hrozeb a výkřiků učitele autoškoly, když jsem ignorovala tramvajové koleje, zpětné zrcátko a nebrala v potaz pravidlo pravé ruky, se dodnes budím ze spaní. I z několika nekomentovatelných zážitků na silnici už dnes vím, jaké záladnosti člověka mohou dostat do maléru. Kolik neočekávaných a nepředvídatelných situací na vás číhá, ať jste vynikající řidič, nebo začátečník. Kolik lidí experimentuje s drogami, kolik jich neodolá líbeznému vůni i chuti alkoholu, kolik jedinců propadá svým emocím poté, co vyřešili osobní problémy s láskou i nenávisť či vlastní leností a neschopností. Jízda autem, na motorce, na kole, na lyžích a jiných prostředcích, kterými se posunujeme v čase tam či onde, začíná být natolik nebezpečnou, že vznikají další omezení, novely, předpisy, dodatky, zákazy a příkazy, jedna dopravní značka následuje druhou, přibývá výzkumů. Televizní obrazovka svým zpravodajstvím několikrát

denně vybízí k přemýšlení, zda konec světa přišel, blíží se, nebo se dá ještě na chvíli pozdržet. Masakr mezi svodidly, auta rozmlácená o kmeny stromů, záchranáři a hasiči, sanitky a vrtulníky, pohřební služba. Šoky den co den. A přesto si každý z nás říká, mně se to snad nestane... Poslouchala jsem onedlou rozhovor dvou babiček. Tedy byly to pořádné drbny, baby ježibaby, od nichž bych se jistojistě dověděla dříve než z jistých deníků o tom, která celebrita s kterým celebritákem udělala to či ono, a zda fotbalista X vypil více koňaku než hokejista Y. Babky pomlouvaly své snachy, jak si ničeho neváží, ani svých rodin ne. Kdyby prý měly rozum, nikdy by nejezdily autem tak nezodpovědně. Jedna z nich najela u tchyně do záhonu, když couvala rychlostí světla, druhá drcla do garážových vrat, která se od té doby nedají zavřít. Jo jo, to je dnes morálka, šlendrián! Už už jsem se chtěla vmísit do hovoru a zeptat se, jestli ty ženy také chodí v neděli do kostela. Že bych měla nápad pro jejich pana faráře. Pak jsem myšlenku zatratila a na čas se mi vykoupila z hlavy. Vzpomenula jsem na ni až v okamžiku, kdy jsem při jedné dopravní nehodě spatřila, jak se místní farář pokřivoval... Mám to! Ano, mám skvělý nápad! Už vím, čím zmírnit drama na dálnicích i okresech! Při bohoslužbách by se nemuselo jen tak mluvit o svatých, svátcích, opakovat do nekonečna to, co mělo být lidstvu jasné už dávno. Mohlo by se na ta nedělní dopoledne jít praktičtěji než nepokradeš, nezabiješ... Což takhle po vzoru Opakování je matkou moudrosti hustit do lidí zásady pohybu na vozovce, sem tam nastínit řešení jízdy křižovatkou, zdůraznit princip předjíždění, jak se chovat v zatáčkách, na náledí, proč nepřekračovat povolenou rychlost! Do každého kázání, do každého setkání v chrámu páně bych vložila, pokud bych

to jen mohla ovlivnit, nějaké to pravidlo, poučení, příběh, příklad. Naslouchající by se učili přemýšlet v dalších souvislostech, učili by se pokoře, která chybí. Učili by se koncentraci, logice i hledání východisek. V kostelích bychom se mohli stávat lepšími, a to doopravdy, moderně, prakticky. Nabádat k rozumu, toho přece nikdy není dost. V chrámu páně by apel na ohleduplnost na silnicích přece musel fungovat! Lidi by šli do sebe a nehod zaviněných nepozorností, agresivitou, neukázněností by muselo ubývat. Nemám pravdu, Kropáčková? Co uděláte, když přijedete do křižovatky, potřebujete odbočit vlevo... Mnohé ovečky by to jistě uvítaly jako správnou výstřednost farářů, jejichž prestiž by rázem vzrostla, a lidi by se do kostelů jen hrnuli. Bylo by to něco nového, byla by to show! Mohlo by se u toho promítat, mohlo by se soutěžit, mohli by být pochváleni! Víra by dostala pragmatičtější naplnění a byla by užitečnější pro každý den života. Nebyla by abstraktní a meditační, mladí by tomu více rozuměli. A třeba by lidičky o některých souvislostech, vlastnostech i možnostech začali víc přemýšlet a stávali by se vzornějšími. Divoké jízdy pod vlivem metly lidstva by se stávaly kultivovanými a před Velikonocemi ani Vánoci by na silnicích nebylo boží dopuštění. Odpadl by stres řidičů i chodců, polici by zbyl čas honit i drobné zlodějíčky a chránit pořádek potřebněji. V pekle by se smažilo méně hříšníků, mnozí z nás by se dožívali vyššího věku a mohli by na zemi konat mnoho užitečného. Pěstovat kytky, hlídat vnoučata nebo psát dopravní pohádky pro režiséra Trošku. Je o mně známo, že nevěřím skoro ničemu, kromě humoru, optimismu a nadhledu nad věcmi a událostmi. Stále se však těším, že z bláznivých nápadů vzejde lepší svět.

Eva Brixl





# Promotérka světového operního nebe

**Není z muzikantské rodiny, nemá hudební vzdělání, přesto patří k nejúspěšnějším lidem, kteří svůj život zasvětili tomuto uměleckému oboru. Alena Nachtigalová, majitelka umělecké a produkční agentury Nachtigall Artists, si vydobyla jméno, které se stalo pojmem v oblasti vážné hudby, je také finalistkou soutěže Manažer roku 2012.**

**Jak klikatou cestou osudu jste přišla do světa opery?**

Můj dědeček, lékař, měl mezi svými pacienty tehdejší „hvězdy“ herce – pěvce Národního divadla. Ráda jsem naslouchala jejich rozhovorům, hudbě, kterou poslouchali, ráda jsem chodila do divadla a naprosto mne pohlcovala opera. Nikdo neví „lépe“ než divák, jak řídit divadlo, hudební těleso, jak připravit velké hudební projekty. Později ve vedení pěti hvězdičkového hotelu jsem měla v přímém popisu práce starost o hvězdy, tedy naše hosty. Ze své pozice jsem velmi ráda podporovala i kulturní projekty, malé koncerty a organizovala. Byla jsem vždy velmi potěšena, když ubytování u nás v hotelu vyhledávali dirigenti, operní pěvci.

**V Česku žije a pracuje mnoho úspěšných žen-manažerek. Ale dam podnikajících v umění, navíc ve vážné hudbě, aby špendlíkem pohledal. Vám se však podařilo dát, na první pohled téměř neslučitelné, oblasti dohromady ku prospěchu businessu i múz. Jak si to vysvětlujete?**

Jsem ten typ, který když si něco umane, tak za tím jde tak dlouho, dokud nedosáhne svého cíle. V dětství jsem si velmi přála stát se lékařem, jako byl můj dědeček, nebo ředitelkou opery. A vlastně jsem si splnila oba sny: v mém povolání musí být

člověk i dobrým lékařem, respektive psychologem, a samozřejmě dobrým manažerem. Musím mít vše absolutně pod kontrolou, jinak by se mohlo stát, že poškodím skvělé výkony světových hvězd, ztratím sponzory, partnery. Od zásadních úkolů – cit pro výběr umělců – pěvců, dirigentů, orchestrů, dramaturgie koncertů ad., přes veškerý marketing, hledání sponzorů, propagace až po zajišťování kompletního servisu pro umělce. Jen cit, co mohu delegovat a co musím sama, zaručí úspěch. Systém fungování privátního promotéra je samozřejmě odlišný od fungování příspěvkových organizací. Já nemohu očekávat, že přijde stát a mé manažerské pochybení uhradí ze svých rezerv.

**Byla jste oceněna v prestižní soutěži jako vynikající manažerka. Cítíte se opravdu být úspěšnou finalistkou Manažera roku 2012?**

**Ovládáte mistrně umění řídit podnik, směřovat tým lidí k vytčenému cíli?** Pokud bych to neuměla, nedostala bych se mezi finalisty. Zaplněné koncertní síně, spokojené obecenstvo i pěvecké hvězdy, které odjíždějí se slovy, že rozhodně chtějí ve spolupráci se



S Ferrucciem Furlanettem po koncertě...

mnou pokračovat a že se chtějí do Prahy, České republiky vrátit – to vypovídá za všechno.

**O podnikatelích se někdy říká, že musí být v businessu tvrdí. Jste taková, a jestliže ano, dokáží krásné tóny a hlasy „obměkčit“ vaši duši?**

Ano, dokáží, když jsem někde jako host! Čím komplikovanější obor, tím musí být člověk tvrdší, nekompromisnější v nárocích na sebe i na druhé.



A tady s Mariuszem Kwiecienem

**Vaši zásluhou může Praha hostit největší hvězdy operního nebe, nejlepší hudebníky současnosti. Máte možnost se s těmito umělci stýkat. Dokáží vás ovlivnit v pracovním i osobním**

**životě, obohatit, nebo jejich profesionální a civilní projevy jsou dvě odlišné stránky?**

Všechny umělce, které přivezu do Prahy, znám osobně. Což neznamená, že se s nimi poprvé potkám třeba měsíc dva před koncertem, ale že jsem s nimi v osobním kontaktu i řadu let před jejich vystoupením v Praze. Někdo je příjemnější, bez problému se dohodneme na dramaturgii koncertu, všechno probíhá v pohodě a často vznikne krásné přátelství, jsme nadále v kontaktu, navštěvujeme se... Někdo je komplikovanější, jednání neprobíhá snadno – ale tady jsme opět u první otázky a mého splněného snu, neboli kombinace profese psychologa s asertivním přístupem a zároveň ředitele, který ví, co chce a jak toho dosáhnout. Ta profese psychologa je opravdu moc důležitá, musím umělcům zajistit maximální péči, pochopení, jistotu, že se na mne mohou ve všem spolehnout. Pak naše spolupráce funguje a veškeré problémy a komplikace překonáme. A ta krásná trvalá přátelství, to je nádherný bonus navíc.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



Alena Nachtigalová při pracovním snídání se Simonou Šaturovou

# 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**