

P R O S P E R I T A

Madam Business®

Šípková nápověda

Eva Bixi

Má duše kráčí
 Za okvětními lístky šípkové růže
 Keř v plotě
 Voní víc než může
 V cukru panenku máčím
 Své sladké sny
 A pod polštářem hojím bolístky
 Kino za zahradou
 Vypsalo erotické fronty na lístky
 Nespěchá retro vlastní tváře
 Vesele se dívám
 Na příští rande
 Do diáře

Zdeňka Jakšić

Mám z toho velkou radost

str. 1, 10–11

rozhovor měsíce se Zdeňkou Jakšić
 ředitelkou
 Centra Černý Most

Místo k moři do lázní: v Bohdanči si sestavíte užitečnou dovolenou

Nestihli jste ještě naplánovat dovolenou a zjišťujete, že se prázdniny kvapem blíží? Za zaslouženým odpočinkem nemusíte jezdit k moři. V Léčebných lázních Bohdaneč právě startují týdenní dovolenkové pobyty, které zůstanou v platnosti až do 15. září. Skvělý odpočinek s profesionálními léčebnými a terapeutickými možnostmi, klidné prostředí malebného městečka v překrásné polabské nížině, cykloturistika, rybaření, jízda na koni, hrady a zámky, nebo jen špičkový wellness. To jsou pouze některá lákadla letní sezony v Léčebných lázních Bohdaneč. Pokud jste si ještě nezajistili dovolenou, zkuste týdenní pobyt v Bohdanči, který si můžete společně s lázeňským lékařem upravit podle vlastního gusta. V ceně týdenního programu standardně absolvujete klasickou masáž a perličkovou koupel. Budete-li chtít pro své tělo udělat i něco víc, můžete si další procedury dokoupit se slevou. Zajímavá je i třicetiprocentní sleva na ubytování.

PROGRAM TÝDENNÍ DOVOLENÉ

- 7 dní a 6 nocí, polopenze
- Vstupní lékařské vyšetření a konzultace k výběru dalších procedur
- 1x klasická masáž částečná
- 1x perličková koupel
- Bonus: 10% sleva na dokoupené procedury

Pobyt pořídíte velmi výhodně, včetně ubytování
 a polopenze za něj zaplatíte od 5570 do 6400 korun.



Firmy a pojistné události

Zkušenosti z povodní v minulých letech, zejména 2002, ukazují, že po opadnutí vody čeká na postižené firmy další náročný úkol – obnovit svůj provoz s co nejmenším dopadem na zákazníky.

O tom, jak rychle a úspěšně to zvládnou, rozhoduje nejen rozsah postižení, ale také rychlost, množství a kvalita získání peněz od pojišťoven využitelných pro nápravu škod. Kvalitu pojistky a rozsah plnění už nezmění, pro maximum plnění z té, kterou již mají, ale mohou udělat stále hodně. Zaměřit by se měly zejména na správné vyčíslení a zdokumentování škod. Michal Kohoutek, ředitel oddělení Forenzních služeb PwC Česká republika, odpovídá na nejčastější otázky, s nimiž se společnosti mohou při řešení pojistných událostí setkat, zejména v oblasti pojištění rizika přerušení provozu podniku, které je pro řadu společností klíčové: Podle našich zkušeností z povodní v roce 2002 má jen malé množství podniků pojištění, které by bylo možno označit za komplexní pojištění rizik. V zásadě je možno pojistit dvě oblasti. Obvyklým předmětem pojištění je majetek: budovy, výroby, stroje, zásoby, fyzické peníze atd. Nezapomínejme ale na pojištění nehmotného majetku. To zahrnuje rizika ztrát spojená s přerušením provozu podniku. Takové pojištění zpravidla pokrývá běžný příjem společnosti (obvykle hrubý zisk), který v důsledku havárie či živelní katastrofy nemohla vytvořit. V ideálním případě je tento druh pojištění doplněn výše zmíněnou podporou směřující k záchraně majetku a rychlé obnově činnosti podniku.

Jaké jsou první kroky, které by měla společnost udělat? Ochraňte nepoškozený majetek. Oddělte ho od poškozeného a začněte se záchranými operacemi. Obecně bývá nejlepší mít veškeré poškozené zboží po ruce, dokud nedorazí likvidátor pojistné události. Pokud je materiál poškozený natolik, že vystavení živlům už jeho stav nezhorší, je možné materiál přesunout ven. Vždy používejte selský rozum a uvažujte, co byste dělali vy, kdyby šlo třeba o vaši domácnost. Začněte počítat náklady spojené se škodami. Pořídte si důkazy o rozsahu škod. Ty nemusí zahrnovat jen fotodokumentaci poškozených věcí, ale také finanční, skladová a produkční data, která se použijí pro kalkulace ztrát souvisejících s přerušením provozu. V případě přerušení provozu může být zpočátku obtížné určit, jak dlouho bude provoz omezen. Dojde-li jen k částečným ztrátám, může firma zvážit, zda neobnoví provoz tak, že práce přesune z postižené oblasti ven do specializované dílny, ke konkurenci, sesterskému závodu nebo na nějaké dočasné pracoviště. V případě závažnějších škod se lze soustředit už jen na ochranu cenného vybavení, zásob a hotových výrobků. Následně je důležité co nejrychleji obnovit dodávky elektřiny, vody a paliv do závodu. To znamená buď spolupracovat s místním dodavatelem energií, nebo zajistit dočasné

zdroje, jako jsou přenosné generátory. To je obzvláště důležité v případech, že pojistná smlouva pokrývá pouze období, kdy by mohla běžet činnost podniku, nebýt škod na vašem majetku. I když ne všechny pojistné smlouvy tuto klauzuli obsahují, vždy dává smysl minimalizovat škody. Likvidátoři škod vám nemusí být schopni pomoci kvůli svým jiným závazkům. Nejspíše se topí v tučtu podobných žádostí. Zároveň byste měli mít na paměti, že jejich primární povinnost je vůči pojišťovně. Kvalifikovaný a zkušený znalec umožní vedení společnosti soustředit se na obnovu podnikání. Řada pojistných smluv dokonce umožňuje pokrytí nákladů na likvidaci pojistných událostí, a to včetně externí podpory. Výpočet a přihlášení ztrát spojených s přerušením provozu podniku není jednoduché. Externí odborník dokáže zdokumentovat a zpracovat veškerá hlášení pojistných událostí od počátku až do jejich finančního vyrovnání. Úzce spolupracuje s agentem pojišťovny a dohlíží na to, aby podnik získal náhradu rychle a ve výši podle podmínek pojistných smluv. V průběhu procesu přihlášení události může vyjednávat s pojišťovnou o včasných předběžných platbách, a pomoci tak společnosti udržet v kritickém období peněžní toky.

(tz)

Oblíbenost homeworkingu roste, ale pozor na rizika

Homeworking neboli práce z domova patří k trendům poslední doby. Je stále populárnější mezi firmami i zaměstnanci zejména proto, že přináší možnost skloubit rodinný a pracovní život. I tento progresivní přístup má ale svá úskalí a rizika. Pokud je dostatečně neosvětříte, může přinést komunikační izolaci, nebezpečí pro citlivá firemní data nebo problémy s vedením týmu. Práce z domu je skvělou možností pro firmu i zaměstnance. Je třeba pak ale bedlivě sledovat a analyzovat probíhající komunikační procesy, protože to, co si povíte ve společné kanceláři, žádný komunikátor nenahradí. Manažer i zaměstnanec si mohou myslet, že například Skype osobní kontakt zastoupí, ale praxe říká, že je dobré tuto cestu stále komunikace přes počítač nebo mobilní přístroj kombinovat s osobními schůzkami nebo poradami. Obě strany se také musí naučit, jak řešit konkrétní modelové situace, zda přes telefon, email nebo okamžitou domluvu osobní schůzky. Mnoho firem není na homeworking a vzdálený přístup k citlivým datům technologicky připraveno. „K firemní poště, do interních systémů i k citlivým datům je dnes díky novým pracovním zvyklostem běžné přistupovat odkudkoli. Proto firmy musí tyto přístupy profesionálně zabezpečovat,“ upozornil Ondřej Kubeček ze společnosti System4u, která systémy správy mobilních aplikací firmám

nabízí na míru. „Mnoho firem má právě v této oblasti velké nedostatky a možná i toto brání masivnějšímu rozvoji homeworkingu,“ dodal. Homeworking oproti klasické práci v kanceláři klade vyšší nároky také na zvládnutí některých „měkkých dovedností“, k nimž patří zejména selfmanagement (sebeřízení), schopnost zorganizovat si čas a komunikační dovednosti. Je jasné, že v domácím prostředí je také mnohem složitější najít sílu k udržení vytyčeného časového plánu. Nejčastějším důvodem je nejasné vymezení pracovního prostoru a časového režimu Práce/Volno. Nejdůležitější tedy je si efektivně vymezit čas a prostor na práci a vše pak pečlivě dodržovat. Homeworking klade vyšší nároky na vedení lidí, a to po stránce motivační, komunikační i kontrolní. „Manažer musí praktikovat zcela jiný způsob kontroly nad pracovními výkony zaměstnanců.

Je zde třeba vysoké dávky důvěry ze strany manažerů vyvážené mírou odpovědnosti na straně zaměstnanců,“ řekl Jan Dvořák, ředitel Počítačové školy Gopas. Efektivně fungující homeworking může přinést zvýšené náklady na IT a telekomunikační vybavení. „Kdo pracuje doma, musí mít hlavně pracovní mobil a počítač. Zároveň firma potřebuje dostatečně zabezpečit externí přístup k firemním datům,“ vypočítal Ondřej Kubeček ze System4u.

(tz)



VÍKENDOVÉ POBYTY

v ALEXANDRIA**** Spa & Wellness hotelu v Luhačovicích



Dopřejte si luxusní odpočinek a načerpejte novou energii s neomezeným využitím saunového světa a bazénu.

- relaxační a wellness procedury s využitím léčivých minerálních vod
- vyhlášená Francouzská restaurace
- wellness centrum ve stylu starořímských lázní
- nerušené soukromí ve wellness pro 2
- noční klub s atmosférou 30. let minulého století



tel. 577 682 100
e-mail: pobyty@lazneluhacovice.cz
www.LazneLuhacovice.cz | www.HotelAlexandria.cz

WELLNESS **1** V LÁZNÍCH LUHAČOVIC
NEJ LUXUSNĚJŠÍ WELLNESS CENTRUM
LEPŠÍ NABÍDKA POBYTŮ
VÍCE WELLNESS ZÁŽITKŮ

Mám ráda lidské chyby

Lidské chybování mi nevadí. Někdy dokonce chybičky vítám. Jen totiž na nich může člověk růst. Přízná chybu, napraví ji, udělá něco dobře, lépe. A je to on, který je najednou viděn a chválen. Proč ne, vždyť jak se říká, chybovat je lidské a chybami se člověk učí.

Děsí mne perfekcionalisté. Dokonalí jedinci. Zavírají si dvířka před pochvalou, osobním růstem. Nikdo je nadšeně a opakovaně nechválí, neb je jasné, že jejich dokonalost je absolutní a všudypřítomná. Nemají totiž co napravovat. Navíc ztrácejí spousty času jen proto, aby byly věci a procesy ideální. Ne vždy je to potřeba, čas smyje a přehluší to nej a nej, přijdou další informace, jiné produkty, nové zboží. A na to starší, i když nej, se trochu zapomene.

Samozřejmě, že dokonalostí nepohrdám, mám úctu třeba ke značkám, jejichž cestu za slávou jsem měla tu čest poznat. Perfektní má svou cenu, chápu.

Na mysli jsem měla spíše ty jedince, kteří dorážejí, dokud nás nezničí, nepokoří, neznemožní jen proto, aby dali najevo, že pouze bezchybný svět má právo přežít. Nezazlívám jim to, ale... Nedají totiž vyniknout nám, méně pozorným...

Eva Brixi



Tip Grady

Jak zvládnout 77 obtížných situací při prezentacích a přednáškách

Jak posluchače zaujmout a udržet jejich pozornost? Jak zvládnout trému a pracovat s řečí těla? Jak skloubit obsah a formu vystoupení? Jak prezentovat a přednášet srozumitelně a účinně? Jak zaplnit prázdná místa v prvních řadách? Jak se připravit na různé skupiny posluchačů? Jak se vyvarovat nezájmu a rozladěnosti publika? Jak se správně obléci? Jak zvládnout konfliktní posluchače? Jak reagovat na dotazy a námítky? Jak se vyvarovat nejčastějších chyb vystupujících? Jak svou řeč elegantně ukončit? Kniha je určena manažerům, obchodníkům, lektorům a všem, kteří hovoří před publikem.

Kniha je určena manažerům, obchodníkům, lektorům a všem, kteří hovoří před publikem.



Poroste úloha komunikace firem, institucí a veřejnosti?

►► **Kateřina Krásová, tisková mluvčí Hypoteční banka, a.s.**

Důležitost komunikace jako klíčového prvku budování vztahu se zákazníky i širokou veřejností stále roste. Její význam si v České republice kromě komerčních společností čím dál více uvědo-

muji i státní subjekty nebo neziskové organizace. Velmi dobře je to vidět na událostech posledních měsíců, jako byly prezidentské volby nebo velmi aktuální povodně. Tyto navíc ukazují i další fenomén: reakční doba se zkracuje z dnů a hodin na minuty a vteřiny a v době sociálních sítí a občanské žurnalistiky role profesionálních komunikátorů dávno není jen jednostranné přinášení zajímavého obsahu. Právě naopak, velkou pozornost je dnes potřeba klást na dialog s klientem i širokou veřejností.



Jaká je ideální žena podle vašich představ?

►► **Jiří Stabla, zakladatel značky Carun majitel Carun Pharmacy**

Ideální žena dle mých představ je ta, která nepreferuje pouze roli kuchařky a dokáže vstát v pět hodin ráno, podobně jako včely. Musí mít v každém případě smysl pro humor a důležité je, aby byla samostatná. Rovněž musí být nekuřačka, a to cigaret. Pokud bych se měl zaměřit na vzhled, určitě nezáležel na vlasech, ty přece ženy mění jak chameleon. Cizí jsou pro mne ty, které se vzdají touhy vypadat pěkně, z toho mi jde hlava kolem.



partneři www.madambusiness.cz

generální partner:



KUPEG
ÚVĚROVÁ POJIŠŤOVNA
www.kupeg.cz

hlavní partneri:



www.amway.cz



www.ovus.cz

patneři:



www.yourchance.cz



www.kiamotors.cz



www.geniusmedia.cz



www.katerinaresort.cz



www.tsoft.cz



www.konopnyshop.cz



www.credium.cz



www.unicreditleasing.cz



www.ngprague.cz



www.vox.cz



www.zpmvcr.cz



www.modelpraha.cz



www.laznejachymov.cz



www.templarske-sklepy.cz



www.vinoabobule.cz



www.cchi.cz



www.zts.cz



www.coop.cz



www.cetelem.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 7, červen 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

złom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

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

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

Informace do kabelky

Ať si vaše pleť léto užije

I když nemáte možnost strávit celé léto v přírodě, pomocí výrobků pro hloubkové čištění a hydrataci řady ARTISTRY™ essentials – ARTISTRY essentials Peelingového krému, ARTISTRY essentials Hlubokočisticí masky a ARTISTRY essentials Intenzivní hydratační masky bude vaše pleť rozzářená, vyhlazená a svěží stejně jako po návratu z dovolené. Jediné líčení, které budete během dne potřebovat, bude řasenka.

ARTISTRY essentials Peelingový krém

Pěnivý vyhlazující gel obsahuje zrníčka s dvojitým exfoliačním účinkem, což výrazně urychluje přirozenou obnovu povrchové vrstvy pleti. Prospěšné účinky jsou patrné na zlepšené textuře pleti, a navíc dochází ke zmírnění nápadnosti jemných linek. Ošetřená pokožka září zdravím a čistotou a na dotek je dokonale hebká.



ARTISTRY essentials Hlubokočisticí maska

Maska z minerálních jííl s povzbuzujícími účinky je určena k hloubkovému vyčištění pleti. Maska po nanesení příjemně chladí a vytahuje nečistoty z pórů. Zjemňuje pleť a navozuje pocit osvěžení a důkladné čistoty.



ARTISTRY essentials Intenzivní hydratační maska

Zklidňující pleťová maska obnovuje hydrataci suché a dehydratované pleti. Po nanesení příjemně chladí. Zdokonaluje texturu pleti a vyhlazuje a zjemňuje její povrchovou vrstvičku.

www.amway.cz

(tz)

Lázně bez notebooku i manžela

Mám takový sen: uprostřed napjaté porady se sebrat, nic neříci a zmizet. A rovnou na celých 14 dní, a třeba do lázní. Maličký zavadlo tajně připravené stačí, o ničem jiném nemá smysl přemýšlet.



MUDr. Lenka Draská

Bez výčitek svědomí odložit sebe samu do péče zkušených terapeutů, nechat se jemně i neúprosně masírovat, koupat, hýčkat ve vůních bylinek. Courat po parcích a kolonádách, usmívat se na kolemjdoucí, zajít do butiků i na výstavu v pohodlných botkách, džínách a tričku. S kabelkou lehoučkou jak pírko bez dokumentů, dokladů a desek s domácími úkoly... MUDr. Lenka Draská, lékařka lázeňského hotelu Akademik Běhounek z Léčebných lázní Jáchymov, by se mnou asi souhlasila:

Náročnost podnikatelského a manažerského pracovního rytmu je často nad hranice lidských možností. Lázeňští odborníci to dobře vědí. S čím má tato skupina lidí podle vašich zkušeností dnes největší problémy?

Asi největším, nebo spíše nejčastějším problémem je workoholizmus a představa, že „beze mě to nejde“. Tento typ manažerů si do lázní pravidelně bere pracovní laptopy a snaží se pracovat i v lázních takzvané on-line. Tím samozřejmě jde celý lázeňský efekt do háje a na zdravotním stavu se mohou částečně pozitivně projevit jen účinky fyzikální terapie a rehabilitace. Asi tak stejně, jako by klient zůstal doma a svoje neduhy léčil v nejbližší rehabilitační ambulanci.

A co byste tedy doporučila?

Většinou se snažím takovému klientovi vysvětlit, co je to lázeňský režim, jak je užitečný pro jeho psychiku, vegetativní rovnováhu, harmonizaci hormonálních funkcí a podobně. A že se o tyto účinky pracováním v lázních

jednoznačně ochudí. Někdo pochopí, a komu není rady, není ani pomoci. Na druhou stranu mají velké lázeňské procedury, zejména tedy aplikace velké vodoléčby, léčebného přírodního zdroje (u nás v Jáchymově radonových koupelí, jinde koupelí uhličitých, jodobromových, slatiny apod.) takovou odezvu v organizmu, že pacient po několika prvních dnech v lázních je příjemně unavený, ospalý, trochu po procedurách i rozlámaný, takže si schrupne rád i po obědě, ačkoliv původně zamýšlel zpracovat nějaký úkol pro zaměstnavatele. Inu, příroda si umí poradit.

Háček je v tom, že všichni víme, jak a kdy vypnout a relaxovat, ale neuděláme to s předstihem, ale až tehdy, když je malér na obzoru.

Tak to není ani tak otázka, jako konstatování. Souhlasím s vámi.

Čas je fenomén, s nímž zápasíme všichni. Namixovala byste nějaký kompromisní program vašich lázní, např. pětidenní, pro vytížené podnikatelky a manažerky středního věku?

Určitě mnohdy stačí prodloužený víkend se spoustou wellnessových procedur v hezkém lázeňském hotelu s empatickým personálem a dobrým jídlem, zejména když nezapomeneme současně na procházky venku, nejlépe v přírodě. Pro mnohou manažerku je ale i lázeňské korso plné obchůdků, kam se normálně nemá čas dostat, balzám na duši. Prostě si v lázních udělat čas sama na sebe.

A co byste doporučila dámám, které se začínají červenat před zrcadlem, když si uvědomí, že se blíží „potupný“ důchodový věk? Jak jim dokážete vylepšit kondici?

Ježíši, to mluvíte o mně? Tak na to recept mám – důchodový věk by tu byl, ale nějak si ho neuvědomuji. Zkrátka ve starém těle mladý duch. To je to, co si

každá žena musí udržet. Pak ani to fyzické stárnutí není tak strašné – jen neopouštět svoje mladistvé aktivity, oblíbené sporty, oblíbené konfekční značky. No, jen tu velikost musím trochu přizpůsobit. Ale jen trochu, obezitu neberu, té je nutno vyhlásit válku. Občas zajet do lázní by se ale v tomto věku mělo – je to jako repase (trochu) ojetého auta.

Občas zaslechnu, že muži se svými manželkami do lázní nechťejí, nebaví je to. Jak byste inspirovala právě tuto klientelu manželských či partnerských párů?

Novinkami ve sportovních nabídkách, erotickými masážemi nebo povzbuzujícími skotskými střiky pro pány a silné osobnosti?

Já mám na tento problém trochu jiný názor. Není na škodu, pokud manželé přesycení neustálou přítomností partnera vyjedou do lázní bez něj. Muži s kamarádem, ženy s kamarádkou. Svoje lázeňské aktivity si pak užijí daleko lépe, než kdyby šlo zase o nějaké manželské kompromisy. A po návratu z lázní – to bude to správné toužení!!

Jakou roli v prevenci civilizačních neduhů byste lázním přisoudila? Podle mne by lázně jednou do roka měly být povinné pro každého...

Máte pravdu. Málokdo si uvědomuje, že lázeňství je vlastně medicínský návrat k přírodě, k její přirozené léčivé energii, k naprosté fyziologii bez chemických léků. A také na rozdíl od klasické klinické medicíny veškeré lázeňské postupy neoddělitelně hojí nejen bolavé tělo, ale i bolavou nebo prostě jen unavenou duši.

za odpovědi poděkovala Eva Brixi



Oříškový koncert na jazyku

**Lesní plody a ořísky patří k nejstarší výživě člověka. Dnes se nabízejí v té nejchutnější a nejpřitažlivější podobě jako tyčinky Maxi Nuta. Jejich tajemství jsme po-
odhalovali přímo u výrobce s jednatelem firmy RUPA Ing. Martinem Hrachem.**



Ing. Martin Hrach

Myslíte si, že mezi aktivní ženou v businessu a müsli tyčinkami Maxi Nuta A Fly může vzniknout něco jako osudová přitažlivost? V čem mohou být pro vyznavačky zdravého životního stylu a gurmánky „sexy“?

Pracovně hodně vytížení lidé na našich tyčinkách – a na Maxi Nutě zejména – oceňují to, že dokážou nahradit hlavní jídlo tehdy, když nemají čas nebo možnost jít na oběd. Na cestách, na poradách, a nebo prostě jen při běžném denním přebíhání s dětmi mezi školou a různými kroužky. Když s takovými lidmi mluvím, tak říkají, že když jsou ve spěchu, nestíhají a stresu, tak si s sebou nosí Maxi Nutu a záležitost svačiny nebo oběda je zvládnuta. Tím Maxi Nuta aktivním ženám vyřeší dost problémů a ušetří spoustu času.

Nemáte potíže s tím, že slabší pohlaví se z pochopitelných důvodů chce sladkým,

vysoce kalorickým potravinám vyhýbat? V poslední době



se různé testy a pořady mediálně známých výživových poradců a kuchařů snaží vyvolat dojem, že co je kalorické, to je škodlivé a že jediná správná tyčinka je ta, po které se zhubne. Mluví o trans-mastných tucích, hlavním kritériem je pro ně kalorická hodnota a obsah ovesných vloček ... Abych to uvedl na správnou míru: müsli tyčinky a ořechové tyčinky jsou primárně určené na rychlé zahnání hladu, na doplnění energie. Nikoliv na zhubnutí. A měly by také dobře chutnat, což bohužel vysoký obsah ovesných vloček zrovna nezaručuje, protože chuť dělají sušené ovoce a ořísky. Co se týká strašení tukem – když má 25gramová tyčinka třeba obsah 12 % tuku, tak to znamená, že při jejím požití sníte celé 3 gramy tuku ... a nekvalitní tuky s obsahem trans-mastných kyselin v Rupě opravdu nepoužíváme. Není tedy důvod k obavám, jedna tyčinka na zahnání hladu opravdu nikomu neublíží. A vždy bych se řídl složením na obalu a tím, jestli jsou v „müsli“ směsi vidět nějaké ovoce a ořísky, nebo jen ty sirupem zalité a ovocným aroma navoněné vločky. Popřípadě tím, zda je ořechová tyčinka skutečně z ořechů, nebo ze sóji a cereálií ... I s polevami je situace složitější, než se na první pohled zdá. Nejlepší je bez jakýchkoli pochyb pravá čokoláda. Polevy se pak dělí na levné tukové hmoty, které opravdu obvykle obsahují škodlivé trans-mastné kyseliny, a na kvalitnější, dražší polevy. Ty už obsahují rostlinné tuky s obsahem trans-mastných kyselin na úrovni pravé čokolády, tedy opravdu minimálním.

Nabízí se také přímé spojení se sportem a dalšími aktivitami ve volném čase. Je to ve vhodném složení oříšků, ovoce a cereálií, v praktické formě, nebo ještě v něčem jiném?

Vhodnost pro sport je ověřena dlouhodobou praxí. Müsli tyčinka nebo Maxi Nuta prostě dodají energii, když ji potřebujete, a to je při volnočasovém sportování to nejdůležitější. Naše tyčinky dlouhodobě používají profesionální cyklistické týmy, jako je třeba Sparta Praha. Existují samozřejmě různé speciální tyčinky obohacené proteiny nebo vitaminy, ale my dáváme přednost přírodním surovinám,

vyváženému složení, snadné stravitelnosti a příjemné chuti. To jsou naše kritéria.

Zakládáte si na tom, že Maxi Nuta není jen tak obyčejná tyčinka. Skutečně má originální recepturu na trhu, který je podobnými potravinářskými produkty přímo zahlcen?

Nešetříme na surovinách. Naše Maxi Nuta kešu nebo Maxi Nuta pistácie neobsahují žádné „zlevňující“ cereálie nebo vločky. Jen ořísky. Receptura je samozřejmě originální. Byli jsme první na českém trhu. Vybudovali jsme s Maxi Nutou segment ořechových tyčinek. A v žádném případě nehodláme upravovat jejich složení, v tomhle si jdeme svojí vlastní cestou.

Spojili jste tyčinky Maxi Nuta s nějakou populární tváří nebo znáte osobnosti, které si vaše výrobky oblíbily?

Cyklisté ze Sparty jsou našimi dlouholetými partnery, ale jinak zatím žádné známé tváře nemáme.



Rupa sice navázala na slavnou prvorepublikovou tradici, ale na trhu působí poměrně krátce. Jak se dokázala prosadit a kam firma dál míří?

Rupa působí na českém trhu osmnáctým rokem. V současné době tvoří zajímavou část naší výroby produkce na export. Naší specialitou jsou bezlepkové tyčinky, ale prosazujeme se i s müsli tyčinkami a s Maxi Nutou. Vozíme tyčinky mimo jiné do Skandinávie, Německa, Holandska, Ruska, Jižní Koreje, Kanady, USA a Izraele. A připravujeme zajímavé novinky už na letošní prázdniny. Už v červnu se objeví na našich webových stránkách a na našem facebookovém profilu.

otázky připravil Pavel Kačer

Když mají ženy pod čepicí

Setkávání žen při různých milých příležitostech se liší od okamžiků, kdy se potkávají muži. Jsou více srdečná, otevřená, ženy si více dokáží naslouchat, vcítit se do problému, který nastal, pochopit jedna druhou, nejsou to zkrátka jen tak řeči o ničem.

Podobnou zkušenost jsem si odnesla z nedávného velkého setkání podnikatelek a manažerek, které se uskutečnilo v české metropoli na hostitelské půdě TOP HOTELU Praha koncem května. Tradiční akce již po několikáté ocenila aktivitu činnorodých žen, a s nadhledem jim vlastním si přítomné dámy rády zdůvodnily, proč by klobouky měly nosit... A tak se nemluvalo jen o tom, co kdo dělá, chystá, a jaké úspěchy tu kterou přítomnou provází, ale také o tom, že se vyplácí myslet v koutku duše sama na sebe, nebýt se nových módních trendů ani odpočinku, když si to unavený organizmus žádá, a to třeba přiměřenou procházkou s noblesním kloboukem na hlavě... Hovořilo se o tom, jak jde business, i co se za uplynulý rok podařilo. Komunikace sršela optimizmem a energií, nadšením z toho, že potenciál nápadů nikdy nevyhasne. Organizátorem je každoročně Klub manažerek při České manažerské asociaci v čele s PhDr. Lenkou Tomešovou a TOP HOTELS GROUP, hlavním partnerem byla Kooperativa pojišťovna. Patronkou Kloboukové

párty se stala letošní Manažerka roku 2012 Dr. Olga Kupec, jednatelka společnosti Abydos. Bylo to pěkné setkání. Pohládilo ženskou duši, byla chvíle na poklábosení, pozdravení, přišel čas k inspiraci nápady ostatních. Módní přehlídka firmy Tonak sklídila zasloužený potlesk, letní klobouky se ukázaly jako kouzelná umělecká dílka, jež musí slušet za každých okolností. Vybírat u prodejního stánku bylo z čeho, stejně tak jako z nabídky Moravské ústředny Brno, družstva umělecké výroby, které neuvěřitelná desetiletí patří ke stálícím českého trhu i exportu. Potěšit se inovativní báječnou kosmetikou značky Regina, již vyrábí družstvo Detecha, patřilo k samozřejmosti. Potvrdilo se, že dámy nedrží jen diety, ale také se nechají vyprovokovat a rády si smlsnou, šikovní kuchtíci hotelu jako každý rok připravili pobídky, jimž se nedalo odolat. Mnoha účastnicím pokrývky hlavy skutečně slušely. A klobouky byly rády, že obsadily hlavy doslova pomazané. I dámy totiž mají pod čepicí!

Eva Brixi



**Podpořte propagaci
svoji firmy
nebo výrobků.**

**Upoutejte pozornost
a запиšte se
do povědomí Vašich
zákazníků.**

DEJTE

O SOBĚ VĚDĚT

**Rádi Vám
poradíme a
navrhne maskota
přímo pro Vás.**

Nabízíme
zkušenosti
tradičního českého
výrobce textilních a
plyšových hraček,
dárků a konfekce.
Zhotovíme Vám
firemní maskoty,
reklamní kostýmy
i dárkové předměty
dle Vašeho přání.

Projekt nejen pro životní styl

Přejeme si navzájem hodně zdraví, ale péči o ně často zanedbáváme nebo prostě jen dobře nevíme, jak na to. Přitom správná životospráva a zdravý životní styl mohou být docela vzrušující, a dokonce i skutečná vášně. Hovořili jsme o tom s Alenou Jakšovou, ředitelkou Obchodně-organizačního odboru Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra ČR (ZP 211).

**zdraví
jako
vášeň**

Kolik má Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra ČR ZP 211 pojištěnců a jak se vyvíjí její pojistný kmen?

Zdravotní pojišťovna má přes 1 200 000 pojištěnců, je největší zaměstnaneckou zdravotní pojišťovnou v České republice. Mýtus, že je pojišťovnou jen pro policisty, je už dávno překonán. „Dvěstějedenáctka“, jak zkráceně lze pojišťovnu pojmenovat, se svými programy a produkty oslovila mnoho nových klientů, velký zájem o její služby je zejména mezi mladými lidmi.

Můžete popsat ideálního pojištěnce podle vašich představ? A jak mu „jdete naproti“?

Ideální pojištěnec? Spokojený člověk jak v osobním životě, tak ve své profesi. Člověk, který si najde čas na rekreační sport, fitness, plavání, prostě nějaké zdraví prospěšné pohybové aktivity. Samozřejmě se také pravidelně a zdravě stravuje, spí osm hodin denně klidným a nerušeným spánkem v čistém prostředí bez smogu. A chodí pravidelně (pro jistotu) na preventivní prohlídky... Snažíme se ukazovat a doporučovat, že tak nějak vypadá správná cesta. Stres a strach jsou totiž největší původci všech nemocí.

Ano, máte na veřejnosti už všeobecně známý projekt Zdraví jako vašeň. Kolik lidí se do projektu zapojilo a jaký je o něj zájem?

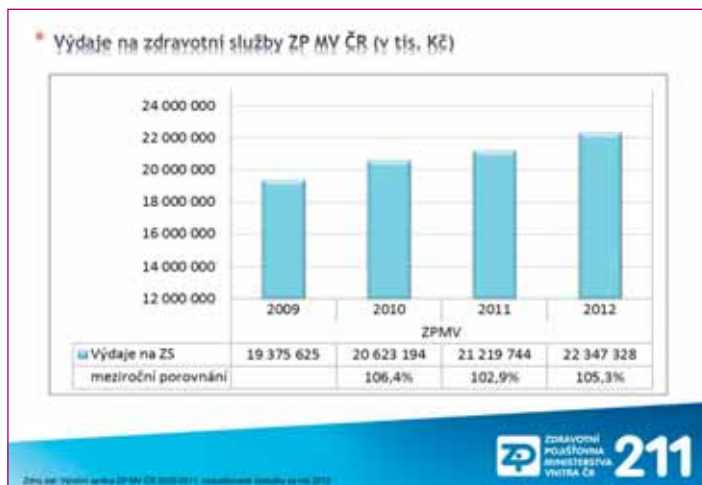
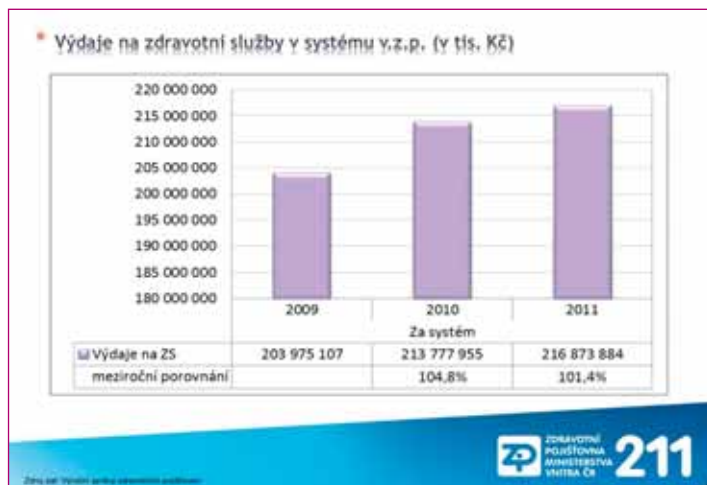
Vše začalo sloganem „Zdraví jako vašeň“. Ale my jsme chtěli víc, chtěli jsme vytvořit projekt vybízející k prevenci a zdravému

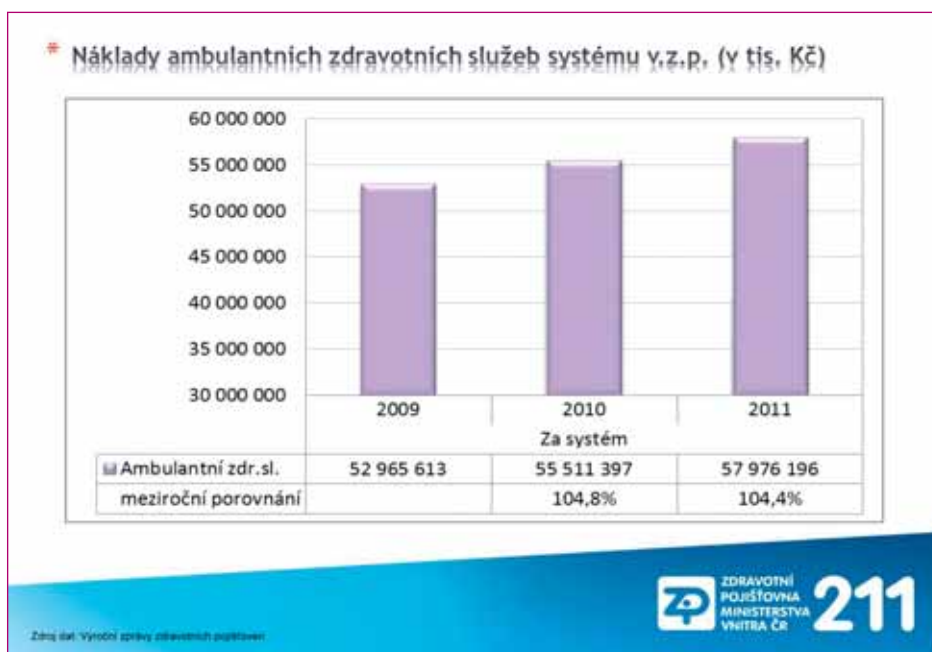


Ing. Alena Jakšová

životnímu stylu. Chtěli jsme to udělat poutavě, lidsky, srozumitelně, návodně a v příbězích. Proč? Podobných projektů jsou desítky, ale přespříliš je zatěžuje odbornost a nesrozumitelnost, takže o ně ve veřejnosti není příliš zájem, přestože jsou kvalitní. Náš projekt „Zdraví jako vašeň“ je jiný – živý a interaktivní. A má ještě jednu nepopiratelnou výhodu – propagují ho známé

tváře jako herec Pavel Kříž, specialista na zdravou výživu Petr Havlíček či sympatická zpěvačka Marta Jandová. Internetové stránky www.ZdravíJakoVasen.cz navštívilo již více než 3 miliony lidí. A nejvíce nás těší nárůst zájemců o exkluzivní preventivní prohlídky a program „Změním se“. Je vidět, že lidé chtějí žít zdravěji, jen možná nevědí jak na to, a přesně s tím jim zdravotní pojišťovna 211 pomáhá.





► **Co nejvíc přitahuje zájemce – aktivní konkurzy, soutěže, nebo důraz pojišťovny na podporu zdraví, kondice a prevence?**

Jak už jsem zmínila, největší zájem je o preventivní onkologické a kardio prohlídky. Stejně velký zájem je o program „Změním se“ s Petrem Havlíčkem, který se svým týmem pomáhá vybraným zájemcům během tří měsíců výrazně změnit své stravovací a pohybové návyky a tudíž i celkovou kondici. Po zájemcích o účast v programu požadujeme, aby napsali motivační dopis. Jsme přesvědčeni, že už samotné sepsání problémů jim pomůže k většímu sebezpoznání a aktivitě. Velmi populární jsou také soutěže, kterých se účastní desítky tisíc lidí. Vždy se snažíme soutěžní otázku formulovat tak, aby si ji mohli sami vyzkoušet. Ať už je to běh, plavání, jízda na kole, nebo třeba skákání přes švihadlo či běh do schodů.

Pojištěnci se o to, kolik stojí léčba rakoviny nebo endoprotéza, nezajímají. Vy musíte, pro vás to představuje náklady. Co bývá nejdražší a jak se dají výlohy na léčení snižovat, aniž by klesla úroveň poskytované péče?

Pokud se budeme bavit o onkologických onemocněních, pak logicky nejdražší je léčba nemoci v jejím nejvyšším stadiu. Také proto klademe tak silný důraz na prevenci, protože zachycení onkologického onemocnění v raném stadiu je pro pacienta méně zatěžující a velmi nadějně. V dnešní době je většina včas zachycených

nádorů velice dobře léčitelná, lidé mají vysokou pravděpodobnost uzdravení a návratu do běžného života. No a z hlediska financí pro zdravotní pojišťovnu je takové léčení samozřejmě méně nákladné. Výlohy na léčení se dají snižovat především osobní zodpovědností lidí ke svému zdraví.

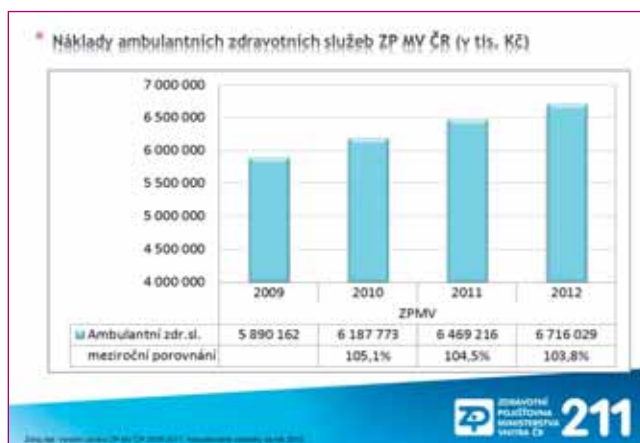
Musíte řešit nejen současné problémy,

ale hledět i za horizont pěti deseti let. Jak budou vypadat služby zdravotních pojišťoven v budoucnosti, kam směřují?

„Dvěstějedenáctka“ je velmi stabilní zdravotní pojišťovna, která svým klientům

propalcí veškerou moderní zdravotní péči. Věřím, že za pět či deset let budeme stejně tak propalcet kvalitní a moderní léčbu, ale menšímu počtu lidí. Chci totiž věřit, že ubude nemocných, že klienti ZP 211 budou více pečovat o své zdraví, pravidelně chodit na preventivní prohlídky, budou se více hýbat, a budou tudíž zdravější. Pevné zdraví bych chtěla popřát také všem čtenářům vašeho časopisu.

ptal se Pavel Kačer



Klienti ZP 211 pochopili směr k prevenci

Zatímco v roce 2007 přišlo na mamografické vyšetření 41 000 klientek ZP MV ČR, o tři roky později už to bylo téměř 60 500 klientek. Od roku 2010 se počet těch, které vyhledají mamografické



Jaromír Gajdáček

pracoviště, stále zvyšuje. V roce 2011 se nechalo vyšetřit 62 390 a v roce 2012 už 69 977 klientek jmenované pojišťovny.

„Mezi léty 2009 a 2010 stoupl počet mamografických vyšetření našich klientek o 23,3 %. Jsme přesvědčeni, že k tomu přispěl náš projekt Zdraví jako váš, který jsme v té době vytvořili a který populární, poutavou formou vede naše klienty k zdravějšímu životnímu stylu,“ řekl generální ředitel ZP MV ČR Jaromír Gajdáček. „Je třeba občany postupně naučit o své zdraví pečovat. Všichni víme, že je to to nejcennější, co máme, ale začneme se většinou starat, až když se něco děje. My chceme tuto filozofii obrátit. Vždyť například právě rakovina prsu je stále nejčastějším zhoubným nádorem diagnostikovaným u žen. V ČR jí ročně onemocní více než 6000 žen a v důsledku této nemoci ročně zemře na 2800 žen,“ dodal Jaromír Gajdáček. Přitom screening zachytí onemocnění v počátečním stadiu, které má dnes – i díky vývoji léčebných metod – velmi dobrou prognózu. Zatímco v 80. letech žilo po pěti letech od odléčení karcinomu prsu něco přes 50 % žen, v současné době přežívá pět let od diagnózy už 95 % žen. Také náročnost léčby v počátečním stadiu se nedá s náročností pokročilého nádoru srovnat. Zatímco vyšetření stojí ženu několik minut času a zdravotní pojišťovnu několik stokorun, léčení je pro nemocnou nesmírně vyčerpávající a zdlouhavé a pojišťovnu stojí nemalé peníze. Například biologická léčba karcinomu prsu jedné pacientky vyjde měsíčně na 57 000 – 83 000 Kč. K částce je nutné přičíst náklady na chemoterapii, vyšetření, léčbu komplikací atd. Měsíční léčba chemoterapií může představovat náklady ve výši několika tisíc až 200 000 Kč. Náklady na radioterapii činí od cca 40 000 Kč do 180 000 Kč na pacienta a jeden radioterapeutický cyklus. Přičemž jeden pacient může v průběhu léčby absolvovat i více cyklů radioterapie.

(tz)

Mám z toho velkou radost

Kolem Centra Černý Most jezdím den co den. Občas mi to nedá a vejdu, jen tak, abych rozptýlila myšlenky, koupila nějakou drobnost, nakoukla do butiku, zauvažovala, čím zpestřit šatník nebo uchlácholit chladničku. Považuji toto místo za ráj, kde se zbavuji pracovního stresu a dopřávám si představy o tom, že až shodím nějaké to kilo, koupím si ještě to a ono, a ještě tamto a... Inu, mám motivaci, a věřím, že nejsem sama.

Rozšířené, nádherné a důstojné prostory pro nakupování, zábavu a plnění si snů v Praze 9 mne přesvědčují o tom, že utrácet peníze v nové dimenzi se dají srdcem i rozumem a bez lítosti. O tom, co je přidanou hodnotou ve vztahu prodávajícího a kupujícího, o tom, co zákazník dokáže okouzlit a získat si jejich věrnost, jsem si povídala s ředitelkou Centra Černý Most, Zdeňkou Jakšic:

Na otevření přestavěného a zkrášleného Centra Černý Most se velmi dobře pamatují. Byla to velkolepá událost, a navíc výborně zorganizovaná. Neměla jste obavy z tak složité akce?

Slavnostní otevření našeho nového Centra Černý Most jsme plánovali s dostatečným předstihem. U akcí takového rozsahu a důležitosti je třeba vše důkladně promyslet a přípravnou fázi nepodcenit. Nervózní byl před otevřením asi každý. Zároveň jsem ale věděla, že máme vše pod kontrolou. Celý realizační tým i management Centra Černý Most udělal maximum proto, aby se slavnostní otevření vydařilo, a tak náležitě odstartovalo novou éru nakupování v České republice. Myslím, že se nám to povedlo, a mám z toho velkou radost.

Dost dobře nechápu, že jste v den D dokázala být svěží, usměvavá a laskavá a novinářům ochotně vysvětlovat vše, co potřebovali vědět. A ještě k tomu jste



byla celý den až do noci ve vysokých podpatcích a stále v pohybu...

Děkuji za poklonu! Slavnostní otevření centra bylo velice důležitou akcí a také zásadním okamžikem pro přestavení nového konceptu nakupování u nás, které Centrum Černý Most reprezentuje, proto šla veškerá únava stranou.

Zásadní informace tehdy zněla: Centrum Černý most chce být jiné než ostatní nákupní centra, stavíme na nových službách. Daří se to? Jak zákazníci reagují?

Ano, slib jsme dodrželi. Představili jsme nákupní centrum nové generace, a odstartovali jsme tak i novou éru nakupování v ČR. Každý návštěvník centra je pro nás nejen zákazníkem, ale především hostem, kterého si velmi

vážíme a zabezpečujeme jeho maximální komfort. Lidé mohou například využívat sofistikovaný parkovací systém, relaxační zóny s tiskovinami, přebalovací místnosti, koutek pro muže a internetové připojení či aplikace pro chytré telefony zdarma. O nadstandardní služby, jako jsou například profesionální módní stylistka nebo chůva, je opravdu veliký zájem.

Ujala se iniciativa mít v určité dny „poslíčky“, kteří pomohou dámám s nákupem k autu?

Naši galantní shopping asistenti se stali velmi oblíbenými. Nejen, že ulehčí návštěvníkům od tašek plných nákupů, ale také jim rádi poskytnou informace ohledně centra i jeho jednotlivých prodejen. Dámy si tuto službu s nadšením chválí.

A jak se plní prostory určené k odpočinku mužů, kteří doprovázejí své partnerky? Jak známo, muži nákupy, zejména oblečení, doplňků, kosmetiky, moc nemusí, takže se patrně s chutí uchýlí do křesílka a budou sledovat třeba televizi, jen aby se nemuseli účastnit vybírání, zkoušení, rozmýšlení...

Tuto novinku jsme v Centru Černý Most zavedli právě z popsáního důvodu. Nakupování s partnerkou tak pro muže nemusí být nutné utrpení. V naší relaxační zóně si mohou v klidu odpočinout, sledovat sportovní přenosy či si vyřídit pracovní emaily. Myslím, že v průběhu



Každý návštěvník centra je pro nás nejen zákazníkem, ale především hostem, kterého si velmi vážíme a zabezpečujeme jeho maximální komfort.

► minulých dní velmi ocenili, že zde mohli sledovat hokejová utkání v rámci mistrovství.

Společně s otevřením dostavěného obchodního centra jste přivedli do České republiky nové značky. Které to jsou a jak se jim po pár měsících u nás daří?

Bohaté portfolio značek přineslo zájemcům atraktivní nabídku prodejen a patnáct značek zde dokonce oslavilo svou pražskou či celorepublikovou premiéru. V červnu jsme u nás přivítali první prodejnu SiNSAY v České republice. Originální móda pro mladé rebelky se tak konečně představila také českým zákaznicím. Svou první pražskou pobočku se širokou nabídkou sportovního zboží, jejíž rozloha je srovnatelná s hypermarketem, v našem centru otevřel v Evropě populární Decathlon. Vůbec první obchody uvedl na český trh největší polský řetězec s hračkami a dětskými či kojeneckými potřebami SMYK a hravá portugalská móda pro nejmenší RINDO SQUID KIDS s logem veselé chobotnice. Svou vlajkovou loď v síti českých poboček v našem centru otevřela italská Aeronautica Militare a nechybí ani samostatná značková prodejna Mohito s pestrými kolekcemi oděvů. Centrum Černý Most představilo pro Českou republiku nové či výjimečné koncepty také v oblasti gastronomie. Zákazníci mohou například nakoupit tradiční britský čaj, kávu či stylové nádobí ve Whittard of Chelsea nebo vyzkoušet skvělou pikantní mexickou kuchyni v první provozovně fast foodu Rancheros. Návštěvníci mají příležitost ochutnat zmrzlinu z výhradně přírodních surovin rodinné firmy Grycan s více než 65letou tradicí. Žhavou novinkou potěšil zákazníky největší český Marks & Spencer, který na trh uvedl supermarket s čerstvými potravinami velikostí i sortimentem porovnatelný s britským originálem. Zákazníci našeho centra naplno využívají možnosti nakupovat ve zmíněných prodejnách právě z důvodu jejich unikátnosti a široké nabídky.

Největší prodejní plochu má kromě Globusu Marks & Spencer. Čím ještě na Černém Mostě vyniká, jak s vámi spolupracuje?

Marks & Spencer je jednou z unikátních prodejen centra, které se těší velké oblibě a návštěvnosti. Nejen že se jedná o nejrozsáhlejší prodejnu M&S v České republice, ale jde také o pobočku s největším supermarketem s čerstvými britskými lahůdkami. S Marks & Spencer se centrum snaží spolupracovat, stejně jako s dalšími nájemci, v rámci akcí pro naše zákazníky. Další prodejnu obrovské rozlohy, téměř totožné s velikostí hypermarketu, je francouzský Decathlon. Prostorná prodejna nabízí vybavení pro klasické i méně tradiční disciplíny, jako je například lukostřelba nebo jízda na koni. V pobočce Decathlon v Centru Černý Most nakoupíte vybavení pro neuvěřitelných 70 druhů sportu.



Zavedli jste unikátní věrnostní program – jaké zkušenosti jste dosud získali?

Počet členů věrnostního programu roste každým dnem. Jde o jeden z nejmodernějších programů u nás a zákazníkům přináší řadu benefitů. Mohou využívat nadstandardní služby, jako je poradenství stylistky, pomoc shopping asistentů, kteří odnesou zákazníkům nákupy do vozu, šatnu zdarma, zvýhodněný vstup do dětského koutku, pomoc chůvy či extra péče v průběhu akcí centra. Jedinečnost našeho věrnostního programu spočívá také ve špičkové technické zpracovanosti. Kromě zmíněných benefitů umožňuje program také sbírat věrnostní body, a to jak za nákup, tak i samotnou návštěvu centra. Naši věrní zákazníci s nejvyšším počtem bodů se mohou každý měsíc těšit na slosování o lákovou cenu. Žhavou novinkou našeho věrnostního programu jsou i samoobslužné terminály, které jsou umístěny na třech stanovištích přímo v pasáži centra. Tyto terminály věrným nakupujícím umožní věrnostní body načítat, sledovat jejich aktuální počet nebo zobrazit seznam aktuálních slev. Do věrnostního programu se lze jednoduše přihlásit přes náš facebookový profil www.facebook.com/centrumcernymost, přes internetové stránky centra www.centrumcernymost.cz nebo přímo na Infostánku v Centru Černý Most.

Stále více obchodníků se snaží uvést do života myšlenku, že nakupování by měla být radost, nikoli povinnost a starost. Jak to prožíváte vy sama?

Nakupování mě samozřejmě velmi baví – asi jako většinu žen. Ráda nakupuji nejen módu a kosmetiku, ale také například sportovní vybavení a oblečení, protože se

ve volném čase věnuji golfu. Velkou radost mi dělá i nakupování pro mé blízké.

Léto začíná. Co bude patřit k hitům tohoto období, čím se budete snažit přichodit příjemně naladit?

Připravujeme lákavý doprovodný program, který přinese kromě skvělých nákupů i zajímavé aktivity plné zábavy. Do centra se v červnu vrací oblíbený Kolotoč štěstí se spoustou lákavých cen. K jejich získání návštěvníkům stačí pouze nákup v určité hodnotě. Termíny, ve kterých se roztáčí Kolotoč štěstí, jsou zveřejňovány na našem facebookovém profilu a internetových stránkách. V průběhu celého léta se pak na naše návštěvníky chystají „barevné dny“, v rámci nichž bude každému pondělku až čtvrtku přidělena určitá barva. Každý z těchto dní bude

věnován specifickým aktivitám a tématům – pondělky sportu, úterky chutím, středy kráse a čtvrtky módě. Na své si v našem centru v letním období přijdou i vyznavači aktivního odpočinku.

Bohaté portfolio značek přineslo zájemcům atraktivní nabídku prodejen a patnáct značek zde dokonce oslavilo svou pražskou či celorepublikovou premiéru.

Jaký je to pocit, vědět o všem, co se v nákupním centru děje? Vlastně – řídit takový kolos?

Je to o systému a organizaci práce, nebo také o emocích? O běžné rutinní činnosti, nebo více o reprezentaci?

Je to povolání, které obsahuje vlastně vše. Velkou zodpovědnost, organizování práce, emoce, reprezentaci, rutinní činnosti, ale i výzvy. Samozřejmě, že je to pozice, která je náročná, ale také mě velmi motivuje k dalšímu osobnímu rozvoji. Výzvy a nové příležitosti ke zdokonalování považuji za důležitý aspekt každého povolání. Zásadní je také mít kolem sebe dobrý tým. Jsem obklopena kolegy, kteří jsou profesionálové ve svém oboru a odvádějí skvělou práci. Týmový duch v našem centru funguje skvěle. Jsem v Centru Černý Most velmi spokojená.

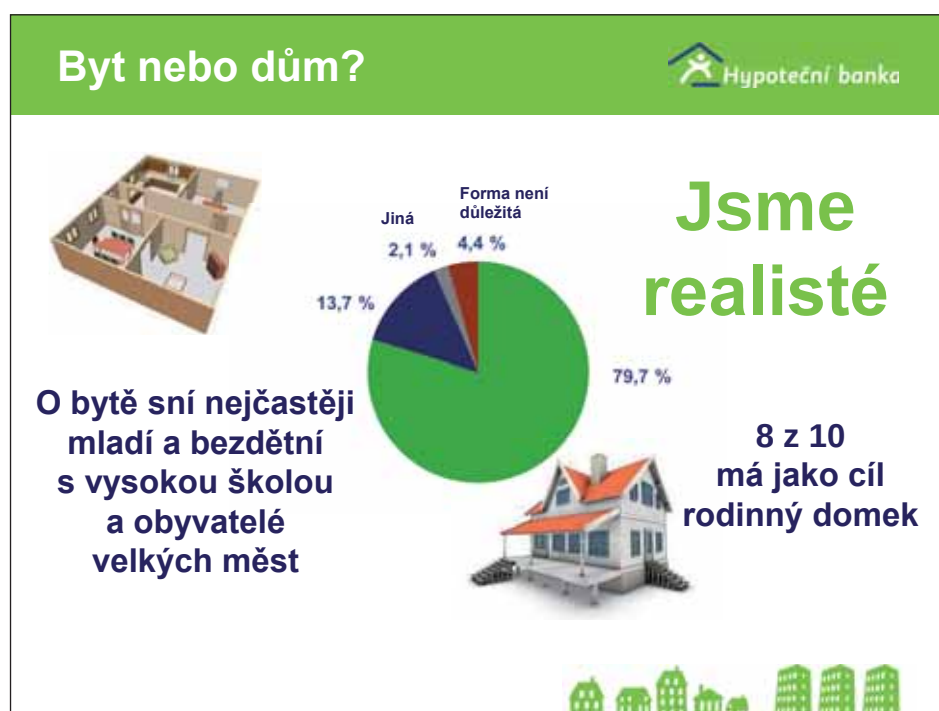
ptala se Eva Brixl

Češi sní o prima bydlení ve vlastním rodinném domě

Chata v Alpách, plážový domek v Karibiku, apartmán v New Yorku? Nebo domek se zahradou u lesa, s dobrou dopravní dostupností do většího města? Případně byt s pavlačí v centru města? Jakou formu bydlení považují Češi za ideální a jak moc si své sny o bydlení plní? Hypoteční banka přinesla překvapivé výsledky velkého průzkumu na téma: O čem Češi sní v oblasti bydlení aneb vysněné versus to skutečné.



„Osm z deseti Čechů sní o bydlení ve vlastním rodinném domě, kde bude dostatek místa pro soukromí každého člena rodiny, ale zároveň i prostor pro setkávání se s širší rodinou a přáteli. Přitom z našeho výzkumu vyplývá, že pouze pětina z nás bydlí tak, jak by si představovala,“ komentoval jeden z hlavních výsledků průzkumu Jan Sadil, předseda představenstva a generální ředitel Hypoteční banky. Jakkoliv vám to může připadat maloměstské a možná trochu přízemní, průměrný Čech a Češka skutečně sní o vlastním rodinném domku, v němž má každé dítě svůj vlastní pokoj a zdobí ho terasa, krb a bazén. Muži by ve svých snech pak tento domek nejraději postavili u lesa. A navíc jedna dobrá zpráva, v blízké budoucnosti nehrozí žádný hromadný exodus Čechů do zahraničí. Tři čtvrtiny z nás totiž chtějí bydlet v České republice a jen 8 % sní o bydlení za hranicemi. „Další věc, která nás v odpovědích skutečně zaujala, je, že nemáme rádi velké změny. Pokud jsme podstatnou část života prožili ve velkém městě, rádi bychom v něm zůstali i nadále. A naopak jestli jsme vyrostli tam, kde dávají lišky dobrou noc, chceme i do budoucna bydlet na poklidné vesnici,“ uvedl Jan Sadil. „Češi jsou v tomto ohledu obecně velmi konzervativní, a to i v porovnání s jinými evropskými národy. Obecně se velmi neradi stěhujeme, i když mladší generace je v této otázce přece jen již o něco flexibilnější,“ vysvětlila překvapivé výsledky výzkumu sociální psycholožka Marta Boučková. Nejde nám ale jen o formu, oblast a místo, i samotné vybavení je dalším velkým tématem našich snů. Zařízení domu považuje za důležité plných 75 % Čechů, naopak prostředí a sousedy řeší pouze necelých 40 %. Čím to je, že je pro nás důležitější krb a bazén, ale už nás tolik nezajímá, koho budeme mít za plotem či jaká je v okolí občanská vybavenost? „Dnešní doba přílišné pospolitosti nepřeje. Spíše než dobrými vztahy se obklopujeme věcmi, kterými dáváme svému okolí



Co čekáme od vysněného bydlení?



**NEJdůležitější
z nejdůležitějších
je místo pro
RELAX**

► tak trochu najevo své společenské postavení. Pro řadu lidí představuje jejich dům včetně onoho bazénu a krbu ukázkou toho, co v životě dokázali,” doplnila Marta Boučková. Mimochodem, když už je řeč o bazénech: na českých zahradách jich je už více než 250 000 a jejich počet každým rokem o několik desítek tisíc roste. V rámci Evropy

dokonce patříme mezi země s nejvyšším počtem bazénů na 100 000 obyvatel. Najdou se ale samozřejmě i tací (20 %), kteří se raději přestěhují do vlastního bytu. Obvykle se jedná o mladé a bezdětné Čechy, kteří vystudovali vysokou školu a rozjízďejí zrovna svoji pracovní kariéru, a také o obyvatele větších měst. „Není bez zajímavosti, že lidé toužící po bytě

požadují, aby se z něj co nejrychleji dostali do práce a za zábavou. Naopak ti, kteří chtějí bydlet v rodinném domě, oceňují, že budou mít konečně místo pro odpočinek a prostor, kde se budou moci setkávat s rodinou a přáteli,“ doplnila

Jana Wolfová, ředitelka marketingové komunikace Hypoteční banky, a její slova potvrzují i výsledky výzkumu. Všichni respondenti se shodují v tom, že ideální bydlení by mělo být především místem, odkud to mají blízko do přírody, ať už ve formě zahrady, nebo lesa, kde mohou relaxovat. Průzkum zároveň odhalil, že více než polovina Čechů nebydlí podle svých představ. Avšak i přes to, že současné bydlení zcela neodpovídá jejich snům, je téměř 70 % lidí se svým bydlením spokojeno. „Spousta z nich se může nacházet v jistém přechodném období. Například mladý pár těsně po skončení vysoké školy sice bydlí v malém pronajatém bytě, ale ví, že je to jen na několik let. Až se lidé vypracují nebo se rozhodnou založit rodinu, s největší pravděpodobností se přestěhují do lepšího. Takže to neřeší a naopak si užívají aktuálních výhod: třeba právě dobré dostupnosti do práce a oblíbených restaurací či klubů. Naopak manželé ve středním věku možná čekají, až jejich děti vylétnou z hnízda, a pak si pořídí menší bungalov na stáří,“ dodala Marta Boučková.

(tz)

A kde je naše vysněná lokalita?



Nový projekt zvýší prestiž českých účetních

Uvědomování si rizik spojených s výběrem účetního je v České republice velmi slabé. Účetní přitom tvoří obraz komerční úspěšnosti firem v očích veřejnosti, investorů i státu coby daňové autority. Případy pochybení nebo záměrné manipulace ze strany účetních jsou vlivem ekonomického poklesu stále častější. V konečném důsledku však za toto své konání nejsou účetní postižitelní. Odpovědnost za správnost účetnictví totiž ze zákona nesou přímo statutární orgány firem, tedy v řadě případů samotní podnikatelé.

Povědomí podnikatelů a veřejnosti o účetní profesi má proto nyní zvýšit nový česko-švýcarský projekt. Společná aktivita vznikla za podpory Fondu partnerství – Programu švýcarsko-české spolupráce. Jeho realizátory jsou Komora certifikovaných účetních a švýcarský Spolek expertů v účetnictví a controllingu (resp. jejich výkonný orgán Verein für die höheren Prüfungen in Rechnungswesen und Controlling).

„Právní základ pro vzdělávání a certifikaci finančních profesionálů jsou v Česku a ve Švýcarsku velmi podobné. Jasný rozdíl je však díky povědomí o rizicích spojených se špatnými účetními v prestiži a výhodách absolventů certifikace při uplatnění na trhu práce nebo získávání zakázek jako samostatní účetní a pro účetní firmy. Náš projekt



si proto klade za cíl zmapovat situaci, a především kroky, které vedly k jejímu dosažení ve Švýcarsku, a přenést toto know-how a praktiky vhodným způsobem do českého prostředí,“ uvedla k projektu Dita Chrástilová, místopředsedkyně Komory certifikovaných účetních.

Uvědomování si nutnosti kvalifikace a odbornosti na straně účetních a odborníků ve finančním řízení je ve Švýcarsku vysoké. „Jsme největším profesním svazem účetních a controllerů ve Švýcarsku a jako takoví dbáme na to, aby naše státem uznávané vzdělávací programy absolvované doprovodem k praxi byly vždy aktuální a odborně na výši. Nezkoušíme absolventy z otázek včerejška, ale z toho, co je důležité pro praxi dnes. Souběh a sladění teorie, resp. tohoto vzdělávání s profesní praxí,

jsou to, co dělá naše absolventy, tedy držitele odborného průkazu v prvním stupni a diplomu ve druhém stupni, nejžádanějšími odborníky na trhu, a zajišťuje jejich kvalitu, která je i trhem vyžadovaná. Absolvování naší certifikace je vyzkoušenou cestou k nejlepším pracovním pozicím a vede většinou k nadprůměrnému platovému ohodnocení,“ uvedl k situaci ve Švýcarsku Herbert Mattle, prezident organizace veb.ch, Spolku expertů v účetnictví a controllingu. Projekt odstartoval v květnu 2013 a potrvá 17 měsíců. Zvýšení povědomí o významu účetní profese má být dosaženo řadou vzájemných výměn informací na studijních cestách ve Švýcarsku a v ČR, konferencích a kulatých stolech pořádaných s cílem získání zpětné vazby na průběžné poznatky v rámci projektu.

(tz)

Kosmetická poradna Madam Business 2013 (2)

I po opalování je důležité pokožku dobře vyčistit

Přírodní francouzská kosmetika GERnétic již napomohla vyřešit nejen zdravotní či kosmetický problém ženám i mužům. Doposud ji znaly především klientky středního a pokročilejšího věku, ale na základě stále bohatšího sortimentu přípravků a neustálé inovace se tato značka otevírá i mladším ročníkům, tedy například dívkám, které trápí hormonální projevy, a rovněž mužům, kteří hledají účinnou a zároveň ke své pokožce šetrnou metodu k nápravě toho, co jim dnes vadí. GERnétic je prvotřídní značka, o níž jsme psali v Madam Business v dubnovém čísle na str. 12–13. Jde o kosmetiku, která se aplikuje v salonech a mohou s ní pracovat pouze profesionální kosmetičky, také se s ní setkáte ve wellness studiích či v některých lázních nebo na klinikách (následná péče se pak může odehrávat již v domácím prostředí). Rozhodli jsme se proto od květnového vydání až do prosincového připravit pro vás, naše čtenářky a čtenáře, poradnu, která vás může navést na správnou stopu.



Odpovídá kosmetička Alena Kimlová z Kosmetického centra GERnétic

Dotaz:

Mám pocit, že po použití opalovacích přípravků se mi ucpává pokožka. Je pro to nějaké vysvětlení?

Odpověď:

K tomuto problému může dojít při používání opalovacích prostředků s minerální clonou (tzn. že přípravky obsahují mikroskopické částice – většinou to jsou oxidy zinku, které odráží sluneční paprsky, a tak chrání pokožku před spálením). Je důležité, abyste si po použití takového výrobku pokožku večer dobře vyčistila. Ideálním přípravkem je Nettoyant Gommant Marin od kosmetiky GERnétic, který díky jemné brusné složce odstraní tyto mikročástice, uvolní ústí pórů a pleť může dobře dýchat a vstřebávat aktivní látky z nočního krému.

sponzorem poradny je francouzská přírodní kosmetika GERnétic

GERnétic je řešení!

www.gernetic.cz

Radili českým rodičům, jak se dá dnes podnikat

**Mateřská a rodinná centra ve středních Čechách měla na jaře unikátní příležitost po-
učit se na seminářích zahraničních expertů ze Švédska a z Polska o novém fenomé-
nu společného podnikání, tzv. networkingu a coworkingu. Zástupci polské největší
ženské organizace Fundacja MaMa a zakladatelé úspěšného coworkingového centra
Coffice ze Stockholmu představili českým rodičům, jak se podniká na mateřské a ro-
dičovské dovolené v zahraničí.**

Vzdělávací tour po středních Čechách organizovalo české občanské sdružení Centrum podpory podnikání Praha (dále jen CPPP) u vybraných center. Účastníci půldenních seminářů se seznámili s podnikatelským modelem coworkingu, který v současné době do Česka zavádí právě CPPP za podpory svých zahraničních partnerů. „Vedení a členové center mohli po kratší přednášce klást členům delegace jakékoli dotazy. Nakonec z toho vždy vznikla plodná diskuze, která trvala někdy i několik hodin. Byli jsme velmi potěšeni, jak velký zájem české maminky, a i oba rodiče projevíli,“ řekla k tomu Petra Košíková z realizačního týmu projektu CPPP. O čem je vlastně coworking? Za anglickým názvem se skrývá jednoduchá myšlenka. Komunita různých podnikatelů a freelancerů (tj. povolání na volné noze) se schází ve společném pracovišti, sdílí jedno kancelářské zázemí, a je tak svým způsobem nucena mezi sebou komunikovat, radit se o svých podnikatelských nápadech a navazovat přirozenou cestou kontakty. Navíc takový způsob práce odstraňuje izolovanost samotářských profesí a zefektivňuje práci. Coworking dorazil v posledních letech i do Česka a jeho popularita závratně roste. Nejznámější je zřejmě pražský HUB, jinak součást celosvětově proslulé sítě coworkingových center. Kladenské podnikatelské centrum Podnikání všem, které založilo začátkem roku CPPP, je ale svým způsobem ojedinelé. Spojuje coworkingové hodnoty s potřebami matek a rodičů například v tom, že je v budově umístěna hernička s hlídáním dětí, a rodiče se tak mohou plně koncentrovat na práci. K dispozici jsou jim i profesionální koučové, kteří jsou vždy po ruce, pokud si začínající podnikatel neví rady. Kvůli malým zkušenostem s takovým modelem coworkingového centra oslovilo CPPP za účelem mezinárodní spolupráce experty ze zahraničí. Největší polská organizace, zabývající se ženskými právy, Fundacja MaMa, je ve své domovině pojmem. Její zakladatelka, spisovatelka Sylwia Chutnik, dostala v roce 2010 dokonce za svoje inovativní úsilí v oblasti



ženských práv tzv. Sociální Nobelovu cenu Ashoka, která se uděluje v jednotlivých státech za přínos v sociálním podnikání. Organizace ve stejném roce získala cenu za nejlepší nevládní iniciativu v oblasti „rozvoje městského prostoru“. Fundacja MaMa má velké zkušenosti mimo jiné v podpoře matek v návratu na polský pracovní trh. „Myslím, že situace v Polsku je v tomto ohledu ještě horší než u vás. Rodičovská dovolená není polskými zákony podporovaná vůbec, jsme hodně svázáni katolickou vírou a s ní spojenými stereotypními představami o roli ženy a muže ve společnosti. U nás je nepředstavitelné, aby muž zůstal s dítětem doma sám a staral se o ně jen on,“ popsala polskou situaci socioložka a fotografa Patrycja Dołowy, viceprezidentka organizace, která česká mateřská centra navštívila. „Avšak i u vás je potřeba v tomto ohledu mnoho změnit, ostatně máme v tomto směru podobnou novodobou historii. Proto velmi fandím takovým experimentům, jako je coworkingové centrum Podnikání všem na Kladně,“ dodala Dołowy. Menší zkušenosti s ochranou ženských práv, ale zato mnohem větší praxi s coworkingem má Elin Olsson, architektka a spolumajitelka zajímavého prostoru Coffice ve švédském Stockholmu. „Jak už sám název napovídá, spojujeme coworkingové pracoviště s prostředím kavárny. I my jsme na začátku museli lidi naučit k nám chodit a pracovat. Teď už ale máme stále členy a základna neustále roste,“ popsala své začátky ve Švédsku Olsson, která také přednášela ve středočeských městech. Co se týče samotné návštěvy, tak dodala, že „jí některá centra velmi mile překvapila, jak moderně se postavila k modelu coworkingu. Někteří skutečně pochopili podstatu věci. Tedy že coworking může rodičům pomoci postavit

se zpět na vlastní nohy.“ Architektky z Coffice překvapilo, jak rozmanitou činnost tuzemská mateřská a rodinná centra vyvíjejí. Od masáží přes manikúru až po hudební kroužky. „Hlavně jde o to, aby každé centrum našlo pro sebe ideální kombinaci. My máme třeba kavárnu s coworkingem, centra ale můžou spojit například dětské kroužky a coworking. Této kombinaci je pak potřeba prostor a celé pojetí samozřejmě přizpůsobit,“ radila Olsson. CPPP v dubnu navštívilo s polskou a švédskou delegací ve dvou vlnách téměř deset mateřských a rodinných center. Mezi navštívenými městy byl například Mělník, Kolín, ale například i Horoměřice v těsné blízkosti Prahy. Projekt „Nové vize co-workingu jako cesta k posílení pracovních příležitostí žen“ je realizován až do roku 2015. V plánu jsou další workshopy a semináře se zahraničními partnery, převážně v Kladně. Projekt je financován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem v rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost.

Marek Bartoš

www.podnikanijereseni.cz a www.cppp.cz

Kontaktujte nás:

Tréninkové a co-workingové centrum Podnikání všem

Doberská 357, 272 04 Kladno

tel: +420 313 035 281, mail: bartos@cppp.cz

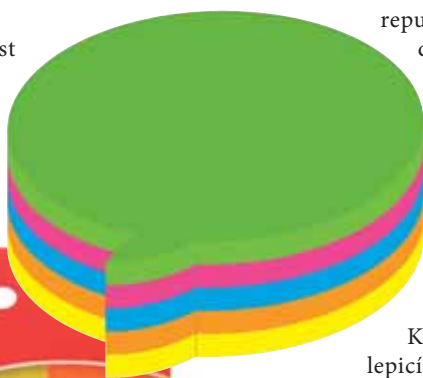


KORES prozíravě

pro vaše kanceláře již 20 let

Kdo by neměl v kanceláři rád takové ty všelijaké nezbytnosti, které hýří tvary, barvami a nápady? Ať to jsou samolepicí bločky ve tvaru srdíčka, šipky, či bubliny, barevné samolepicí záložky, zvýrazňovače, popisovače, pastelky a lepidla? Drobnosti, které nám ulehčují práci, pomáhají organizovat a které máme prostě a jednoduše v oblíbenosti?

Známe je například pod značkou Kores. A společnost téhož jména, přední výrobce a distributor kancelářských a školních potřeb, slaví 20 let působení společnosti Kores Praha v České



republice. V nedávné době úspěšně přesunul veškerou evropskou výrobu do České republiky a dnes má na celém světě pouze dva výrobní závody – v jihoamerickém Mexiku a u nás ve Strmilově. V ČR

Kores nyní vyrábí lepicí tyčinky a tekutá

lepidla, razítkovací produkty, korekční strojky a tekutou korekci. Obrát společnosti Kores Praha se v roce 2012 vyšplhal na 139 milionů Kč. V současnosti zaměstnává 150 lidí. „Jsme rádi, že se nám podařilo za 20 let vybudovat prosperující firmu Kores Praha a že se slovo „kores“ stalo pro lepicí tyčinky v České republice téměř synonymem. Navíc se nám podařilo úspěšně odstartovat nabídku produktů pro školáky,“ řekl Mag. Helmut Bruckner, jednatel společnosti Kores Praha. Společnost Kores je tradiční rodinný podnik, který v současnosti vedou bratři Peter a Robert Koreskovi. Vznikl v roce 1887 ve Vídni a dnes nabízí více než 1000 produktů ve 12 kategoriích. Výrobky jsou prodávány

pod obchodní značkou Kores ve 24 jazycích a více než 70 zemích světa. Firma Kores Praha vznikla v roce 1993. Výrobní závod firmy Kores byl založen ve Strmilově v létě roku 1996 a zaměstnával tehdy 10 pracovníků. Během roku 1997 se zde rozjela sériová výroba a počet zaměstnanců stoupl na 90. O deset let později byla do České republiky přesunuta výroba lepicích tyčinek ze Španělska, což umožnilo další rozvoj.

(tz)



Koho a co mám ráda

Nepostradatelný voňavý mrňous

Čím mi už dávno učarovala značka Ryor? Je to lehká, ale náročná otázka zároveň. Odpovědi může být seznam toho všeho, co sama používám. Nemělo by to ale pověstný šmrnc. Zůstanu tedy u největší tajné zbraně v nejmenším balení. Každá žena má věčně přeplněnou kabelku. Tudíž potřebuje něco malého, skladného a účinného. Něco, co prostě pomůže zvládnout den bez chybičky! Muži zase ocení to, co se vejde do kapsy u kalhot, protože jediné tak na to nezapomenou. A co to vlastně je? Aknestop antiakné roll-on. Výrobek, který sice není novinkou, ale zato stálíci na trhu už řadu let. Balení obsahuje pět mililitrů kouzelné tekutiny, která příjemně voní po bylinkách a pomůže člověku ušetřit si spoustu stresu. Tak třeba když se na pleti objeví zarudnutí, zanícená mazová žláзка, stačí místočko několikrát za den ošetřit. Po pár hodinách se zklidní a přestane nás rušit z koncentrace na práci a obnoví i na pár hodin ztracené sebevědomí. Nepostradatelný je také na výlety. Beru si ho s sebou na každou túru nebo delší projíždku na kole. Pěkně ztlumí nepříjemný štipanec, který na těle zbyl po nevytavené návštěvě komára. Pohoda na cestách po celý den zajištěná! A nezáleží na tom, jste-li vyloženě člověk města, nebo tramp, je-li vám deset, nebo šedesát!

Kateřina Šimková



Češi nechtějí na svatbě šetřit

V partnerském životě představuje svatba významný milník. Pro většinu Čechů ale svatba není pouze formální záležitost, nýbrž představuje významný finanční výdaj.

Z online panelu Ery vyplynulo, že pro pětinu žen jsou právě svatební výdaje důvodem, proč ještě s uzavřením sňatku otálí – pro muže je to spíš obava ze závazku. Naopak polovina již rozhodnutých snoubenců přiznává, že se během příprav nehodlá finančně omezovat.

Svatební přípravy

Svatba pro většinu z nás znamená společenskou událost, kterou sdílíme s lidmi patřícími do našeho života. A volba, zda obřad bude velkolepý, nebo naopak skromný, je na domluvě partnerů. „Většina Čechů (79 %) považuje svatbu za jeden z nejdůležitějších dnů v životě, a polovina se dokonce domnívá, že by se na ní nemělo šetřit,“ komentoval výsledky průzkumu výkonný manažer Ery a Poštovní spořitelny Libor Svoboda. „Svatební přípravy jsou spíše doménou žen. V plánech na svatbu se přitom shoduje zhruba polovina partnerů, nebo častěji muži ustupují přáním partnerky.“ Nesmíte však zapomínat, že ani velkolepá svatba není zárukou spokojeného manželství. Měli byste si rozumět také v jedné z nejdůležitějších oblastí rodinného života – vedení společných rodinných financí – a to hned od začátku.

Financování svatby

Jakmile se shodnete na vstupu do stavu manželského, je důležité si předem ujasnit základní body týkající se svatebního ceremoniálu. Náklady na svatbu totiž představují nemalé částky, které se průměrně pohybují v řádech desítek tisíc (zhruba 50 tisíc korun). První, na čem by se měli partneři dohodnout, je velikost svatby, místo jejího konání a v neposlední řadě také rozdělení finančních nákladů. „Tři čtvrtiny Čechů si proto před svatbou domluví na maximální částce, kterou jsou ochotni do svatby investovat. Při zpětném pohledu se ukazuje, že tento limit nepřekročí jen necelá polovina novomanželů. Náklady na svatbu jsou ale jen zřídka důvodem pro shánění půjčky,“ řekl Libor Svoboda. „Důvodem může být i to, že jen 30 % novomanželů si celé svatební veselí platí sami. Často totiž přispívají rodiče obou partnerů. Celý svatební den zaplatí 22 % rodičů.“ Zhruba třetina novomanželů využívá na pokrytí nákladů svatební dary. Lidé při plánování svatby nejčastěji považují za nejdražší položku hostinu. Ženatí a vdané už ale vědí, že ani snubní prsteny a šaty nevyjdou zrovna lacino. Proto je mezi ideálními svatebními dary na prvním místě právě libovolná finanční suma v obálce.

Předmanželská smlouva

Svatbou začne vznikat takzvané společné jmění manželů, tedy specifická forma spoluvlastnictví. V dnešní době je ale stále častější, že snoubenci podepíší ještě před obřadem u notáře předmanželskou smlouvu, ve které může být společné jmění omezeno, či naopak rozšířeno. Uvažovat by o ní měli především podnikatelé a páry s výrazně odlišnými příjmy. Díky smlouvě se na ně například nebudou při rozvodu či úmrtí partnera vztahovat jeho závazky. „Postoj obou pohlaví k předmanželské smlouvě je zhruba stejný – lehce nadpoloviční většina je pro podpis smlouvy. Spíše o ní uvažují ženy, nicméně většina z nich by ji neměla odvalu partnerovi navrhnout,“ doplnil Libor Svoboda.

Svatební agentury

Stejně jako financování, také samotnou organizaci svatby a vše, co s ní souvisí, je důležité rozložit na více lidí. Zejména, pokud se termín obřadu rychle blíží. Seznam náležitostí je dlouhý: obřad, prstýnky, oznámení a pozvánky, hostina, oblečení pro ženicha a nevěstu, oblečení pro družbu, kytyce pro nevěstu, auto pro nevěstu, zajištění rozvozu hostů případně jejich ubytování, kadeřnice a kosmetička, fotograf. A to jsou jen absolutní nezbytnosti! Snaha ušetřit čas, starosti a také finance vede stále větší množství budoucích manželů k oslovení svatebních agentur. „Lidé však mají stále předsudky, že svatby s agenturou vyjdou draž, než když si svatební

den zorganizují sami. Proto s pomocí svatebního studia vůbec nepočítá zhruba třetina oslovených. Více než polovina žen si pak plánuje půjčit pouze šaty nebo dekoraci,“ vysvětlil přístup Čechů Libor Svoboda. Obavy z přemrštěných cen však nejsou na místě. Pracovníci ve svatebních agenturách mají přehled o tom, kde poptávané služby dostanou za nejlepší cenu, a ohlížejí přípravu celého obřadu. Díky tomu pár ušetří jak nervy a čas, tak peníze.

Vysněná svatba a líbáňky

„České páry si jak v realitě, tak v ideálech představují nejčastěji menší svatbu s několika desítkami hostů a živou kapelou. Obřad by si většina přála v České republice – ideálně na zámku. Zde by si rádo řeklo své „ANO“ 28 % žen a 15 % mužů. Pro líbáňky je pak nejčastější volbou cesta do zámorí,“ sdělil Libor Svoboda. Jako nejzaslíbenější místo pro první společnou dovolenou se ukazují Maledivy, kam by se chtělo podívat 12 % novomanželů. Dále následují Paříž, Havaj a Karibik. Hlavní je, aby vybraná destinace byla v teple a u moře.

(tz)

inzerce

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

+420 606 615 609 | klient@design4net.cz
www.design4net.cz | Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Jóga vám nepostaví život na hlavu

Ryba posiluje srdce

Srdci je prospěšná nejen konzumace ryb. Také provádění polohy ryby – matsjásany mu nesmírně prospívá. Srdeční onemocnění představuje pro muže úhlavního nepřítele. Na muže připadá totiž skoro 95 % onemocnění, zatímco ženy onemocní ve zbývajících 5 %. Jedním z důvodů je i to, že muži nepoužívají hrudní dech, zatímco ženy přirozeně ano.

Pozice ryby je skvělým prostředkem nejen ke zlepšení hrudního dýchání, celkové posílení hrudníku přispívá rovněž k prevenci srdečních onemocnění. Kromě toho bylo při lékařských výzkumech zjištěno, že pozice ryby pomáhá upravovat vysoký krevní tlak. Základní varianta matsjásany vychází z rovného sedu s nataženými nohama. Stáhneme lopatky k sobě a opřeme se o lokty za tělem. Hlavu necháme volně viset mezi rameny. V této pozici hluboce třikrát až šestkrát dýcháme a procítujeme všechny plicní laloky. Pozor si musí dát všichni, kdo mají potíže s krční páteří. Pokud by nás bolelo za krkem, tak zůstaneme opření o lokty s vyklenutým

hrudníkem a hlavu necháme v poloze, kam se přirozeně dostane, v žádném případě ji nezakláníme s nějakým úsilím.

Když se v této pozici cítíte příjemně, můžete si vyzkoušet trochu obtížnější provedení, které vychází z lehu na zádech. Položíme se s nohama u sebe a pažemi volně podél těla. Stáhneme lopatky k sobě, vykleneme hrudník a zakloníme hlavu. Z počátku můžeme provedení jistit opřením o lokty. Páteř je vyklenutá do oblouku a váha spočívá na temeni hlavy. Opět hluboce dýcháme. Plné provedení matsjásany vychází ze zkříženého sedu. Nejprve se zakloníme a opřeme o levý loket, abychom uvolnili tlak v okolí srdce, pak se opřeme za tělem i pravým loktem a temenem hlavy se opřeme o zem. Hrudník tlačíme dopředu, páteř je prohnutá a tíha spočívá na hlavě. Můžeme uvolnit ruce a dlaně položit na horní část stehů. Hluboce dýcháme a napravujeme tak naše chybné dechové vzorce.



Světlá Prokešová,
lektorka jógy

www.jogastars.cz

Chybí člověk

Stále mezi námi žije dost pamětníků na reálný socialismus, a na jejich zkušenosti a vzpomínky se odvolávám. Oni mi dají za pravdu, že jedno z tehdy okřídlených a pořád opakovaných rčení znělo: „Nejsou lidi!“ Protože tehdy nebyli lidi, každý znal i důvod, proč to či ono nefunguje, proč něčeho není dostatek nebo chybí vůbec. Bylo to takové lidské vysvětlení a lidi to brali – bylo to totiž tak nějak mezi námi lidmi. My jsme si to nadrobili, my si to i sníme. Proseděli jsme v hospodě většinu pracovní doby a lámali si hlavu nad tím, kam se ti lidi podělí. V pivnicích bývalo plno vždycky. Čas oponou trhnul a změnil svět. V hospodách už se dopoledne nevysedává. Rozdíl mezi tehdejšími a dnešním životem jsou na první pohled zřejmé. Zdálo by se, že nyní žijeme lépe a radostněji. Socialismus se vyznačoval nedostatkem zboží, po němž jsme tolik prahli. Současný kapitalismus se vyznačuje jeho nadbytkem, každý pracující může uspokojit své hmotné potřeby. Tehdy se toaletní papír sháněl pod pultem. Když přišlo zboží, bylo to jak malá výhra v loterii. Zajděte si dnes do jakéhokoli obchodu! Hlava vám půjde kolem z nabídky nejrůznějšího toaletního sortimentu. Bílý, růžový, modrý, s kytičkami, dvouvrstvý, třívrstvý, recyklovaný... Můžete si domů odnést obrovské balíky a nikdo vás nenařká ze sobeckého chování, křečkování, poškozování socialistického obchodu. Dřív byl problém vyrobit i ten toaletní papír. Dnes to umíme, ale máme problém ho prodat. Chytřejší hlavy už dávno přišly na to, že je třeba skloubit vlastnosti obou politicko-ekonomických systémů. Smísit i vytvořit ideál, jemuž se v odborných kruzích říká třetí cesta. Pak už nebude problém vyrobit a nebude problém ani prodat. Tento hybrid se zatím testuje na lidech a až se vyčtyají „mouchy“ (zatím totiž dokáže jen s problémem vyrábět a s problémem prodávat), jistě se zformuluje do paragrafového znění

a potom vtělí se do nových, závazných direktiv. Když uvádím, že v naší době je všeho nadbytek, není to tak úplně pravda. Ač regály překypují zbožím, zákazník přesto vždycky nenajde, co hledá. Nabídka se totiž šíje na míru střednímu proudu. Menšinový spotřebitel, který se nehodlá podrobit tuctovému vkusu, marně poptává něco výlučně pro sebe. Vybočuje z řady a pro výrobce a obchodníka se paradoxně stává neviditelným. Nebo nezajímavým, a proto trhem ignorován. Pro individuality se specifickými požadavky tu není místo. Švec, krejčí, truhlář, kteří pracovali na zakázku, vymřeli a nahradily je počítačové řízené produkční, obchodní a komunikační systémy, které neznají menší jednotku než milion kusů a odcizují se lidským měřítkům. Je mi celkem jedno, že musím nosit boty od Bati, konfekci od Blažka a mít nábytek z Ikea. Nevadí mi, že mám v garáži škodovku jako všichni sousedi, spokojím se s televizním programem pro Nováky. Chápu, že jsem se nenarodil v době rukodělné výroby, kdy termín dělba práce ještě nebyl vynalezen, je mi jasné, že automaty nemohou mít pro každého zvláštní přístup. Ale vadí mi něco naprosto zásadního. Chybí mi živý člověk. Co mám na mysli? Zkuste si třeba někde zavolat! Už se vám neozve volaná osoba, ale stroj z call centra. Vždy optimisticky naladěný, to je pravda. Medovým hlasem vás nejprve upozorní, že v zájmu zlepšování služeb může být váš hovor nahráván. Slyšíte uklidňující, pozitivně laděnou hudbu a do toho vás hlasový automat vede jakými virtuálními prostředím někde do neznáma. „Chcete-li objednat novou službu, stiskněte jedničku! Pokud vás zajímá vyúčtování, zvolte dvojku, při změně tarifu zmákněte trojku!“ Poslušně postupují podle návodu automatického telefonního operátora, až se propracují k poslednímu a nejzávažnějšímu sdělení:

„Děkujeme vám za zavolání. Na našich webových stránkách, v sekci podpora a pomoc, najdete emailový formulář, kam můžete napsat svůj požadavek. Odešlete ho a my vám na něj rádi odpovíme,“ vysvětluje mi průvodce v mobilním telefonu a končí hovor. Nechci se bavit s automatem, nemám chuť si dopisovat s počítačem, odmítám zapadnout do bezduchého soukolí automatizovaného zákaznického systému, kde místo lidského kontaktu se vám dostane jen strojových instrukcí. Chci člověka, protože jsem lidská bytost s určitou inteligencí a emocemi, ne interaktivní Android. V dnešním světě sice už neplatí argument, že nejsou lidi. Lidi už jsou. Někde se však ztratil sám člověk. Nejprve jsem si myslel, že ztrácí konkurenční schopnost a vzdává se postupně výsostného postavení pod tlakem agresivních technologií. Ustupuje, aby si uhájil jen to nejdůležitější. To opravdu lidské a nezastupitelné. Ale zdá se, že je hůř. Obávám se, že se stáváme obětí jakéhosi tichého, nenápadného, ale velmi účinného spiknutí. Vlastnosti, které nás dělají lidmi, jsou na obtíž a musí být eliminovány. Proto se likviduje každá možnost osobního kontaktu, proto se vylučují individuální projevy osobnosti, všem je vnucován jediný operační systém. Kdo není trendy, kdo nejde s dobou, jako kdysi nebyl. Společnost ho vytěsňuje na samý okraj a podobně jako dinosaury ho čeká stejný osud – nechá ho vyhynout. Nepatřím k těm, kteří s dojetím vzpomínají na staré dobré časy sociálních jistot, bezplatné odborářské rekreace a plné zaměstnanosti. Ale kdybych si měl vybrat mezi toaletním papírem a lidským slovem, volil jednoznačně to druhé. S člověkem si totiž mohu na režim zanádat, najít společnou řeč, porozumění a soucit. S toaletním papírem nikdy.

Pavel Kačer

Češi do ciziny za studiem jazyků

Poptávka po jazykových kurzech v zahraničí se neustále zvyšuje. Podle výzkumu britského časopisu Study Travel Magazine, který zkoumal 8 českých agentur, tvořících zhruba polovinu našeho trhu, ročně vyjíždí za studiem do zahraničí 3466 z nás, což představuje nárůst o 12,1 % za minulý rok. Konečný počet studentů se tak pohybuje okolo 7000. Na jazykové kurzy přitom vyrazí většina z nás, 98,5 % Čechů z uvedeného počtu. Ostatní pak cestují za středním a vyšším vzděláním.

Češi preferují především levnější, evropské destinace, jako je Malta a jih Anglie, kde je studium cenově dostupnější. Náročnější ani na ubytování – 62 % z nás dává přednost ubytování v hostitelské rodině. Průměrná délka pobytu pak činí 4 týdny. Důvody Čechů k absolvování studia v zahraničí jsou různé. Hlavní motivací je však současné či budoucí zaměstnání. V poslední době můžeme sledovat několik směrů, kterými se ubírá výběr zahraničních jazykových lekcí českými studenty a pracujícími. „Oblíbenou destinací pro jazykové kurzy se čím dál častěji stává Německo, jih Británie jako Bournemouth či Brighton, a hlavní město Irsko Dublin. Češi se také začali zajímat o kvalitu škol a volí zejména kurzy zaměřené na přípravu na mezinárodní zkoušky,“ uvedl Jindřich Josífek, jeden z majitelů společnosti Czech-us, která jazykové zahraniční kurzy nabízí již řadu let. Angličtina je našimi občany nejčastěji studovaným jazykem. Volí ji podle statistiky 80 % Čechů. V závěsu se pak umísťuje němčina s osmi procenty. Můžeme však sledovat i další trend. „Protože mladší generace umí anglicky

v dnešní době více než dobře, poptávají především výuku dalších jazyků, které se chtějí naučit. Na jazykové kurzy vyrazí nejčastěji studenti a pracující ve věku 20–25 let. Specialitu poslední doby představují kurzy zaměřené na přípravu při hledání práce. Jedná se o nacvičování pohovorů, psaní životopisů a tvorbu motivačních dopisů v daném jazyce,“ sdělil Přemysl Piskač, druhý z majitelů společnosti Czech-us. V poslední době můžeme také pozorovat trend spojení jazykového kurzu s příjemnou letní dovolenou a nejrůznějšími doprovodnými aktivitami. Jazyková výuka totiž nemusí znamenat jen nudné celodenní vysedávání ve třídě. Můžete si ji nastavit zcela podle sebe a užít si tak mimo ní i mnoho zábavy či příjemného odpočinku na pláži. Jazykové školy samy pořádají nejrůznější doprovodné aktivity – exkurze, mezinárodní večery či sportovní turnaje. Stejně tak v portfoliu agentur naleznete řadu doplňkových aktivit, které vaši dovolenou zpestří. „Pro své zákazníky jsme schopni zajistit doprovodné aktivity jako například hodiny golfu, surfu, jízdy na koni, ale i třeba lekce tance,“ vysvětlil Jindřich Josífek.

Důvodem, proč poptávka po absolvování zahraničních jazykových kurzů roste, je pravděpodobně také to, že při finančním porovnání letní dovolené s tou doplněnou o výuku jazyka, se dostaneme k podobným částkám: Studium jazyka přímo v zahraničí přináší možnost celodenního používání jazyka. Kurzy v domácím prostředí toto nabídnout nemohou. Ať už komunikujete s obsluhou v restauraci, či v obchodě s oblečením, všude jste nuceni mluvit cizím jazykem. Právě tím si prohlubujete své znalosti frázi a obohacujete slovní zásobu. Nespornou výhodou představuje i odlišná národnost žáků ve vyučovací třídě, kde se během vyučování komunikuje jen cizím jazykem. „Školy si zakládají na tom, aby měly různorodé mezinárodní zastoupení žáků. Češi tvoří maximálně 2 % ročně,“ řekl Přemysl Piskač. „Přínos kurzu, mimo zdokonalení jazykové vybavenosti, spočívá především v náhledu do místní kultury, životního stylu a gastronomie dané země. Navíc získáte nové přátele, profesní kontakty a ze všeho nejvíce přijedete domů obohaceni o nové zážitky,“ dodal. (tz)

Zdravější opalování – vyzkoušejte novinky

I když musíte trávit léto v kanceláři, můžete vypadat svěže. Nádech lehkého opálení vám pomůže získat NUTRILITE Multi Karoten od společnosti Amway. A když pak nastane vytožený čas dovolené, budete mít náskok. Pak už stačí jen správný opalovací krém a vhodné mléko po opalování a vaše pokožka dostane to, co potřebuje.



**NUTRILITE™
Natural Multi
Carotene**
NUTRILITE Natural Multi Carotene je doplněk stravy se směsí karotenoidů z přírodních zdrojů. Tento komplex obsahuje především betakaroten, alfa-karoten,

lutein a zeaxantin, komplex karotenoidů podobných těm, které se vyskytují ve směsi různých druhů ovoce a zeleniny.

PETER ISLAND™ Mléko po opalování

Pomáhá předcházet loupání kůže a při použití společně s odpovídajícím opalovacím mlékem s ochranným faktorem vám opálení vydrží déle. Obsahuje hydratační složky a aloe vera, která je známá svými hydratačními účinky. Také obsahuje kokosové máslo, bambucké máslo a kokosový olej.



PETER ISLAND™ Opalovací mléko SPF 30

Poskytuje velmi vysokou úroveň ochrany před UVA/UVB zářením a hydratuje pokožku.

Vhodné pro velmi jemnou pleť. Tento výrobek se neroztéká, tudíž se vám nedostane do očí. Neobsahuje olej a nezpůsobuje tvorbu akné. Obsahuje vitaminy A, C, E a aloe vera.

PETER ISLAND™ Opalovací mléko SPF 15

Poskytuje ochranu před UVA/UVB zářením a hydratuje. Vhodné pro jemnou pokožku. Tento výrobek se neroztéká, tedy se vám nedostane do očí. Také neobsahuje olej a nezpůsobuje tvorbu akné. Obsahuje vitaminy A, C, E a aloe vera. (tz)



Proč mít ze zdravotnictví zamotanou hlavu?

**Staňte se klientem
Oborové zdravotní
pojišťovny!**

- výhodné a snadno dostupné asistenční služby
- lékař na telefonu NONSTOP
- do ordinace vždy bez čekání

**Změňte zdravotní pojišťovnu
do 30. 6. 2013!**

www.ozp.cz



ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA
i pro vás!