

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

únor 2015

Imaginární rande

Eva Bixi

Zima se na nás sesypala
A místo slunné písňe jara
Jsou z nás sněhuláci
Velcí černí ptáci
Z nebe snášejí se na stromy
Z nás i sebe udělali fantomy
Tajemství ztichlo
A víc už nic
Jen vzduchem poletuje mámení
Sousedova vrba přikyvuje škádlení
Jdu kolem a čekám tě
Havrane v nočním kabátě
Třeba se přidáš
Třeba ne
Pak moje věčnost zůstane

Helena Krtičková

Zkuste být týden bez chleba!

rozhovor na stranách 10–11

Mapový server s unikátními informacemi o obcích či turistickými mapami i pro mobilní telefony a tablety



regionálních informací, které zobrazuje v mapě. Nesnaží se dublovat mapy Google nebo Seznamu, naopak nabízí jejich výrazné doplnění, nejen informační, ale například i některými typy map. Nyní je pro uživatele dostupný i přes mobilní telefon nebo tablet. Novinkou mobilního mapového serveru je jeho propojení s databází turistických informačních center. Jejich výpis s informacemi o kontaktech a otevírací době se

Mapový server nabízí informace, které na jednom místě nikde nenajdete. Využívá totiž rozsáhlou databázi

zobrazuje buď podle aktuální polohy uživatele, zjištěné přes GPS, nebo přímým zadáním libovolného místa v České republice. Pro všechny uživatele chytrých telefonů tak již odpadá bloudění po náměstích a hledání informačních center – telefon vás dovede přímo k nim. Mobilní Mapový server kromě databáze obcí a turistických center obsahuje tři specializované databáze – rozvojové plochy obcí s nadmístním významem, průmyslové zóny, včetně míry jejich současného využití, a brownfieldy v obecním vlastnictví, určené k revitalizaci.

Mobilní Mapový server je dostupný na adrese mapy.crr.cz/mobile/ jako součást Mapového serveru (mapy.crr.cz). Regionální databáze je dostupná na adrese www.risy.cz. (tz)



Obchodníci jdou středem diskuze o podnikání u nás



Ing. Marta Nováková

Obchod. V mnoha diskuzích je v centru pozornosti. Konečně? Jak se to vezme. Obchodníci totiž jako by po roky byli těmi, kdo občanům a státu jen škodí, výrobce obírají o první poslední a jediné, co je zajímavé, jsou marže... I když, přiznejme si, ani v tomto oboru nejsou svatouškové. A tak, jak dynamicky jde odvětví ve svých proměnách vstříc nám, zákazníkům, tak dynamicky přináší zprávy pozitivní i negativní. Jednou jsme našťvaní, když koupíme mleté maso, které s masem nemá nic moc společného, jindy jsme nadšení, že můžeme vzít auto a kdykoli zajet na pořádný rodinný nákup, o svátcích, v neděli, pozdě večer. Zkrátka obchod jako celek se za uplynulých pár desítek let výrazně proměnil, a ta cesta, již urazil, je křivolaká a není jen o úspěších. Lemují ji prohry, skandály i omyly, což patří k businessu co svět světem stojí. Pro prezidentku Svazu obchodu a cestovního ruchu Ing. Martu Novákovou jsem si po čase připravila zase pár otázek:

Onehdý mě vystrašila jedna účetní firma s tvrzením, že i naše vydavatelství bude muset používat od příštího roku registrační pokladnu i přesto, že žádnou hotovost nepřijímáme...

Už bych nepoužívala termín registrační pokladna, technologie se vyvíjejí neuvěřitelným tempem, na to nezapomínejme! Nyní jde o cel-

kově nový systém pojmenovaný elektronická evidence tržeb, jehož cílem bude omezit daňové úniky a zvýšit příjmy státu o miliardy korun ročně. Ministerstvo financí nemá v úmyslu zavádět klasické registrační pokladny, o jakých se hovořilo v minulosti, ale půjde o online registraci tržeb v centrálním úložišti bez nutnosti ukládat data v samotných přístrojích. Bude to mít i pro samotné uživatele řadu výhod, pokud však neprijdou výjimky výjimek. Osobně si myslím, přestože to mnohým subjektům nahání hrůzu, že tato změna přinese celkové ozdravení finančních toků, posvítí si na největší nepoctivce tím, že bude jasné, kdo příjmy daní a kdo ne. Testovací provoz by měli v lednu 2016 zahájit hoteliéři a restauratéři. V dubnu by měli přijít na řadu obchodníci a v červenci všichni ostatní živnostníci či podnikatelé ve svobodných profesích.

Myslíte si, že mezi drobnými živnostníky – obchodníky, jako jsou třeba instalatéri, prodejci suvenýrů, profesionálové poskytující údržbu zahrad, výrobci domácích marmelád, majitelé prodejen keramiky či doplňků stravy, je hodně těch, kteří přijímají platby, jež se nikdy nezdají?

Odpověděla bych jinak – je mezi nimi převážná většina těch, kteří pracují poctivě, daně platí a za své daně chtějí mít určitý komfort od státu. Třeba čisté chodníky, fungující městskou dopravu či perfektní školství. Nabízí se otázka, jak na prvotřídní servis stát vydělá. Jestli nebude tedy přece jen lepší měřit všem stejně, například udělat jednou provždy pořádek ve výběru daní a prostředky získané tímto způsobem rozdělovat třeba do zdravotnictví, na podporu kvalitnějšího života seniorů nebo do školního stravování. Ti poctiví obchodníci jsou dnes oproti těm, co švindlují, v nevýhodě. A toto by se mělo srovnat.

Když ke mně přijede v sobotu pedikérka, ráda jí zaplatím za časový komfort i výtečnou službu. Dám jí peníze a nechci účtenku. Jak ji kdo donutí, aby příjem zadala do systému?

Pouze vy tím, že od ní tu účtenku požadovat budete. Sice na vás může být našťvaná, na druhé straně jí můžete vysvětlit, že i vy jako zaměstnanec platíte daně i jako zaměstnavatel platíte daně, tak proč by ona neměla být ve stejné pozici? Vy přilepšujete jí, ale vám jako zaměstnanci nikdo nepodstrkuje třeba jednou týdně nějaké peníze jen proto, abyste ho měla v oblíbené z ruky do ruky. V tom to je. Tak vnímám problém já.

Živnostníci, třeba majitelé cukráren, kavárniček, obchůdků s kosmetikou, butiků si ale naříkají, že mají složitější život než kdokoli jiný u nás. I svaz obchodu to potvrdil u příležitosti nedávné mezinárodní konference Retail Summit v Praze...

Ano, obchod není jen o velkých řetězcích, ale také o drobném podnikání. Pro 550 000 OSVČ je jejich živnost hlavním příjmem, zaměstnávají tedy sami sebe. Kdyby najednou přestali a zaplnili by úřady práce, bylo by to asi hodně rozpačité. Chápeme, že OSVČ musí práci nejen odvést, ale i získat. Nikdo jim nezaplátí dovolenou, nikdo jim nepřidělí služební auto. A když se odběratel rozhodne, tak živnostníkovi nezaplátí, a ten má jen omezené nástroje, jak peníze vymoci, na rozdíl od velkých firem. Na své výrobní prostředky si musí vydělat sám, nikdo mu nekompenzuje přesčasy, nikdo mu nepřidá na penzijní připojištění ani na stravenky. To však neopravňuje tyto podnikatele k tomu, aby neplatili daně tak, jak se má, a inkasovat peníze „bokem“ – v nevýhodě jsou pak všichni ostatní, kteří daně platí v roli zaměstnanců.

Víte, tahle otázka je zbytečně složitá – u nás jsme si zvykli vše si dělat tak nějak po svém, hledat výmluvy, klikovat, vymýšlet nevymyslitelné. Samozřejmě je to svým způsobem i odezva na celkovou morální situaci v zemi, na kauzy velkých hráčů businessu, na politikaření, nesprávné hospodaření státních podniků. Vše bychom však měli brát více s rozumem než to posuzovat emocemi. A když

Nejenže je obrovským zaměstnavatelem, například žen (umožňuje třeba flexibilní pracovní dobu), nejenže o stovky procent zvelebil kulturu prodeje v Česku, dal také prostor k seberealizaci řady lidí, kteří do života uvedli spousty nádherných nápadů, obchodních konceptů, dal vyniknout erudovaným osobnostem, vychoval novou nastupující generaci manažerů, obrovské prostředky věnuje na charitu, rozvíjí programy udržitelnosti a sociální odpovědnosti, nemalé prostředky uvolňuje na vzdělávání zaměstnanců. A pak – obchod je jako celek v České republice významným investorem.

Státní regulace otevírací doby v maloobchodě napříč Evropou



většina podnikatelů například prostřednictvím svých profesních uskupení volá po narovnání podmínek k podnikání už více než dvě desetiletí, pak si myslím, že k takovým podmínkám by měl patřit i stejný metr k výběru daní. Ne pro každého podnikatele to bude z počátku optimální, zejména pokud jde o jeho zvyklosti, ale systém by měl být natolik jednoduchý a dostupný, že nikomu nezpůsobí komplikace.

Nyní jste aktivní v protestu proti chuti některých zákonodárců zakázat ve vybraných dnech prodej v obchodech s plochou větší než 200 čtverečních metrů. Proč?

Návrh zákona o prodejní době v maloobchodě a velkoobchodě, který je podle našeho názoru diskriminační a nechrání nejen podnikatele, ale ani zaměstnance a spotřebitele, je podle nás i odborníků v odvětví špatným krokem. Jakákoliv regulace prodejní doby zákonem je neodůvodněným zásahem státu do soukromoprávních vztahů podnikatelských subjektů. Tvzení, podle kterých je v ČR nejliberálnější maloobchodní prostředí v rámci EU, jsou zavádějící. Podle oficiálních údajů otevírací dobu obchodů kromě ČR nereguluje dalších 10 zemí EU. Sedm států EU reguluje otevírací dobu jen částečně, bez specifického právního předpisu. Pouze deset zemí EU pak reguluje otevírací dobu maloobchodu administrativně. Uzavření velkých prodejen by pro jejich pracovníky zna-

menalo kratší pracovní dobu, a tím i nižší mzdy. Pokud by byly stávající mzdy takovým pracovníkům zachovány, je logické, že by část zaměstnanců velkých prodejen musela být propuštěna. Tuto skutečnost si uvědomilo Maďarsko v momentě, kdy se proti omezení otevírací doby velkých obchodů zvedla vlna odporu, která vyústila do masivní petice protestujících. V čele těchto aktivit jsou přitom maďarské odboráři – představitelé zaměstnanců v maloobchodních sítích. Což je zcela opačný postup, než jaký volí odboráři v ČR.

Co když bude zákon přece jen schválen?

Bude mít zásah nejen do prohloubení nezaměstnanosti, ale i na oblast cestovního ruchu a na celou ekonomiku ČR. Nejde o fikci – možné dopady totiž vyčíslilo sousední Slovensko. Podle Ministerstva financí Slovenské republiky by se uzavření velkých prodejen projevilo poklesem HDP ve výši 0,26 procenta. I když je slovenský zákon „o povinnom odpočinku v nedeľu“ koncipován v širším kontextu než uvažovaný český zákon, lze na základě modelové modifikace slovenského kroku do českých podmínek předpokládat denní propad tržeb v uzavřených maloobchodech zhruba ve výši 700 milionů korun, včetně propadu odvodů DPH. Státní rozpočet ČR by tak přišel ročně o stovky milionů korun za situace, kdy všechny strany vládní koalice mluví o potřebě efektivnějšího výběru daní.

No, a jsme zase u daní. Na jedné straně chce stát udělat pořádek v jejich výběru elektronickou evidencí tržeb, na druhé straně se hodlá připravit o velké peníze tím, že zakáže obchodovat o svátcích...

Ano, je to velmi rozporuplné. Myslím, že bychom se měli společně dívat na obchod i jako na odvětví, které není třeba jen kritizovat, ale také občas pochválit. Nejenže je obrovským zaměstnavatelem, například žen (umožňuje třeba flexibilní pracovní dobu), nejenže o stovky procent zvelebil kulturu prodeje v Česku, dal také prostor k seberealizaci řady lidí, kteří do života uvedli spousty nádherných nápadů, obchodních konceptů, dal vyniknout erudovaným osobnostem, vychoval novou nastupující generaci manažerů, obrovské prostředky věnuje na charitu, rozvíjí programy udržitelnosti a sociální odpovědnosti, nemalé prostředky uvolňuje na vzdělávání zaměstnanců. A pak – obchod je jako celek v České republice významným investorem. Poslední věta mne vede ještě k úvaze o tom, jak se na to právě ti, kteří do nákupních center a jejich fungování investovali, budou nyní dívat, když jim na sedm dní v roce prostě přikážeme zavřít? To hraničí s ochranou investic.

Navíc je náš životní styl dnes trochu komplikovaný. Vytížení lidé, kteří se z práce vrací kolem osmé večer, chodí nakupovat o víkendech a často právě o svátcích, jindy prostě nemají možnost. A nový kostýmek nebo novou kuchyň asi nepořídíte za pět minut...

Souhlasím s vámi, nedostatek času nás, lido- vě řečeno, válkuje. Proto náročnější nakupování skutečně odkládáme na chvíli, kdy se tolik nemusíme dívat na hodinky, máme čas o zboží přemýšlet, vyzkoušet si ho, porovnat. A když už v nákupním centru jsme, zpravidla zůstaneme i na oběd nebo na večeři, odpočíváme si nad dobrou kávou a zákuskem, nebo jdeme do kina...

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR má dnes velkou příležitost k argumentaci a obhajobě principů podnikání. Co vás ještě čeká v nejbližších měsících?

Především v květnu valná hromada, na které bychom měli zdokumentovat, jak jsme za uplynulý rok posílili fungování svazu. Za pochodu měníme strukturu aparátu, vymezujeme kompetence. Čeká nás však stěžejní úkol – vytvořit takovou platformu, která by lépe odpovídala potřebám jednotlivých skupin obchodníků, které se značně liší. Vyjít všem vstříc a zastřešovat stanoviska jednotným výstupem informací, které nás budou reprezentovat, to je cíl. Systém, na jehož základě jsme hájili kultivaci podnikatelského prostředí v době, kdy jsme svaz zakládali, se již přežil a není na tom nic divného. Hledáme tedy cesty, jak lépe sloužit členům, a to v celém spektru jejich potřeb. Věřím, že se to podaří.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Úsměv jako projev vlídnosti

Určitě to znáte – taková malá srdeční slast. Když se vám něco podaří, máte radost. Je vám fajn a nabíráte novou sílu, třeba maličkou, neviditelnou, ale příjemnou. Prostě chováte se přirozeně, skáčete metr dvacet, smějete se, trváte se přívětivě a nad průšvihy ostatních nelamentujete. Jsou ale lidé, kteří se nezasmějí, co je rok dlouhý. Jako by nám, ostatním chtěli kazit náladu, házet klacky pod nohy, překážet. Možná ani netuší, jakou mají smůlu a jak ničí především sami sebe. Nemají autoritu, okolí je nebere. Říkám si, proč je to na tom světě tak divně zařízeno. Nemyslím, že by se měl každý chechtat od ucha k uchu od božího rána až do půlnoci, ale myslím si, že úsměv je projev vlídnosti, pochopení, účasti, empatie, nadhledu, léčivého humoru skrytého v té naší x-té komnatě. Tuto vlastnost bychom měli velebit, kultivovat a podporovat. Abychom nebyli sami. Ale pospolitě navzájem. Souvisí s tím vztahy, etika, přátelství, i zdravý rozum.

Eva Brixi



Tip Grady

Jak zvládnout syndrom vyhoření



Kniha přichází s překvapivým zjištěním: příčinou vyhoření není přetížení a vyčerpání, to jsou pouze projevy. K vyhoření dochází proto, že v důležitých oblastech života nemáme zdravý vztah k sobě a k lidem kolem sebe. Ztratili jsme kontakt s tím, co je naší podstatou. Přestáváme žít, jen fungujeme. Autorka odhaluje nevědomé mechanismy, kvůli kterým se syndrom vyhoření objevuje, a nabízí cesty, jak se znovu uzdravit.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:

design4net

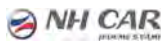
www.design4net.cz

hlavní partner:



www.ovus.cz

partneři:



www.nhcar.cz



www.yourchance.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.coop.cz



www.pardubickypernik.cz



www.tsoft.cz



www.konopnyshop.cz



www.balamina.cz



www.vinoabobule.cz



www.modelpraha.cz



www.zpmvcr.cz



www.zts.cz



www.laznejachymov.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 9, únor 2015

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: brixi@prosperita.cz, mobil: 602 618 008

Obchodní ředitel: Martin Šimek, e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Grafický design: Michal Schneidewind, Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Tisk: Beton & Print, s. r. o., Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Šéfredaktor: Martin Šimek

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.cz

Doporučujeme vám
kosmetickou poradnu GERnétic
na www.madambusiness.cz



Pomohly vám někdy moudré knihy o podnikání a manažerské práci?

Jaroslava Valová
generální ředitelka
SIKO koupelny & kuchyně

Určitě knihy o Baťovi a jeho vedení lidí. Knihy s manažerskou a podnikatelskou tematikou jsem četla jen okrajově. Při rozvíjení firmy od nuly do obrátu 2,5 mld. jsem na čtení měla jen minimum času a řídila jsem se hlavně svojí intuicí, rozumem a respektováním základních etických hodnot.



Přiučil jste se něčemu od žen v businessu?

Ing. Petr Pasek
ředitel
Sluně – svět jazyků, s.r.o.

Určitě. Ženy dávají do svého podnikání klid a rozvahu. Netlačí dopředu své ego, a tím lépe nacházejí řešení win-win, která jsou velmi důležitá.



Informace do kabelky

Léky a léky v lékárnách

Obecná zásada pro výdej léků na recept v lékárnách je, že s vydáním jiného než předepsaného léčivého přípravku vždy musí souhlasit pacient. Jestliže nesouhlasí, lékárník je povinen vydat, popř. objednat po domluvě s pacientem konkrétní lék uvedený na receptu. Nemají-li v lékárně předepsaný přípravek k dispozici a s ohledem na zdravotní stav pacienta je přitom nezbytné jeho okamžité vydání, vydá lékárník v souladu se zákonem o léčivech pacientovi jiný léčivý přípravek odpovídajících léčebných vlastností. Podmínky pro takovou náhradu či záměnu předepsaného léčivého přípravku stanoví vyhláška o správné lékařské praxi. I v případě, že je nezbytné okamžité vydání léčivého přípravku, však musí s jeho náhradou jiným souhlasit sám pacient. Lékárník mu pak může vydat jiný než předepsaný léčivý přípravek, pokud je tento shodný z hlediska účinnosti a bezpečnosti a obsahuje stejnou léčivou látku se stejnou cestou podání a ve stejné lékové formě (tzv. generikum). Nelze tak postupovat, jestliže předepisující lékař na recept vyznačil, že trvá na vydání předepsaného konkrétního léčivého přípravku. Zaměnit předepsaný léčivý přípravek za jiný s jinou léčivou látkou s obdobnými léčivými účinky nebo v jiné lékové formě by mohl lékárník pouze za předpokladu, že tato záměna bude odsouhlasena předepisujícím lékařem. Opět však musí souhlasit i pacient. Provedenou záměnu lékárník vždy vyznačí na receptu, včetně dávkování. Podle zákona o léčivech navíc mají v lékárně pacienta vždycky informovat o možných alternativách k vydávanému léčivému přípravku a s jeho souhlasem mohou zaměnit předepsaný léčivý přípravek za jiný, který je shodný z hlediska jeho účinnosti a bezpečnosti, obsahuje stejnou léčivou látku se stejnou cestou podání a stejnou lékovou formou (tj. za generikum). I když tedy mají předepsaný léčivý přípravek na skladě, mohou např. místo léku, který je pojišťovnou hrazený jen částečně a pacient by na něj doplácel, nabídnout generikum, které je bez doplatku. Řada lidí to jistě uvítá, ale pacient na záměnu přistoupit nemusí, a pak by měl požádat o objednání toho, co má předepsáno. Kdyby však lékař na receptu vyznačil, že trvá na vydání předepsaného léčivého přípravku, nemůže lékárná vyhovět ani přímému přání pacienta, který by chtěl místo toho lék bez doplatku. (tz)

Jsem ráda, že se mohu spolupodílet na rozvoji kávové kultury v České republice



Vůně čerstvé kávy je neodolatelná. Káva patří do našeho dne všedního i svátečního, k běžnému pracovnímu jednání i návštěvě cukrárny. Ne všude si však pochutnáme, ne všude umí tento lahodný nápoj správně připravit. O to, aby se situace na našem trhu zlepšila, pečují odborníci značky

Segafredo. Povídala jsem si o tom s Ing. Petrou Knapovou, marketingovým specialistou společnosti Segafredo Zanetti CR spol. s r.o.

Setkáváme se ve vaší škole kávy a je to tady moc příjemné. Obklopují nás krásné kávovníky, káva voní... Je znát, že vám profesu učarovala...

Za práci, kterou dělám, jsem velice ráda. Vzpomínám si, že když přišel návrh vytvořit školu kávy v rámci společnosti Segafredo, přijala jsem jej zprvu trochu rozpačitě a nevěděla, co si pod tím mám představit. Po návštěvě našich firemních zahraničních škol se však začaly naše představy postupně zhmotňovat a já byla z toho nápadu čím dál víc nadšená. V pití kávy mám zálibu již od vysokoškolských studií. Zpočátku jsem měla tento černý nápoj, asi jako většina studentů, spojen hlavně se vzpruhou při studiu, ale postupně se začal tento pohled měnit. Na kávě oceňuji nejen schopnost fyzicky povzbudit náš organizmus, ale s postupem času objevuji i její romantiku.

Veřejnost má čím dál větší zájem o takové věci, jako je vaření, kulinářské pořady, různé kurzy vaření, zkrátka hledáme protipól ke stresu všedních dnů. Projevuje se tento trend i v oboru káva?

Ano, jsme velice potěšeni tím, že se veřejnost zajímá o téma správné přípravy pokrmů, dodržování zásad zdravého stravování a vaření. Tyto trendy se samozřejmě projevují i v souvislosti s konzumací kávy. Do naší školy kávy kromě personálu gastronomických zařízení také čím dál častěji zavítají i milovníci kávy, kteří se chtějí dozvědět, v čem spočívá příprava šálku dobrého espressa a dalších kávových specialit.

Baristické kurzy, které u vás pořádáte od roku 2006, mají za cíl seznámit zájemce se správnou přípravou kávy. Tedy je určena baristům, majitelům gastronomických provozoven, studentům hotelových škol, kuchařům, číšníkům, ale, jak jste naznačila, i široké veřejnosti. Co všechno se mohou naučit, jak kurz dlouho trvá?

V naší škole kávy nabízíme dva typy baristických kurzů, Barista Professional a Latte Art. Oba kurzy jsou jednodenní. Na kurz Barista Professional nepotřebuje zájemce předešlé

zkušenosti s kávou. Kurz Latte Art je však jakýmsi nadstavbovým kurzem, který již určité zkušenosti s přípravou kávy vyžaduje. Kurz Barista Professional je rozdělen na teoretickou a praktickou část, přičemž největší důraz je kladen na praktické procvičování. Účastník kurzu se teoreticky seznámí s celým kávovým procesem od sklizně přes pražení až po samotnou přípravu. Následně pak kávu a její speciality připravuje sám. Po absolvování kurzu ovládá baristické zásady, které je třeba dodržovat, umí nastavit mlýnek, připravit espresso i napěnit mléko pro přípravu mléčných kávových nápojů.



Snem řady žen je otevřít si vlastní kavárničku. Slyšela jsem, že k vám chodí i maminky na mateřské dovolené, které by později chtěly podnikat.

Mezi těmito ženami jsou naše kurzy zvláště populární. Jak už jsem se zmínila, téma káva a její příprava a podávání jsou v dnešní době velice trendy a ženy mají stále větší zájem podnikat v oboru kavárnictví a gastronomie. Otevřít si restauraci nebo jinou gastronomickou provozovnu je velmi náročné. Koncept kavárny, případně bistra, je pro tyto dámy mnohem reálnější. Celá řada žen by si tímto splnila svůj sen

podnikat v prostředí, které je jim blízké, protože se z role zákaznice stanou provozovatelkami. Těmto lidem jsme schopni nabídnout pomocnou ruku nejen technologickým vybavením, kávou, ale i proškolením na našich baristických kurzech. Můžeme jim pomoci s business plánem i s architektonickým projektem.

Káva se stala také prvkem reprezentace firemní kultury na pracovišti – když přijde obchodní partner na jednání, rád mu majitel firmy nabídne kvalitní kávu s určitou noblesou.

Jistě. Obchodní partner zaručeně ocení kvalitně připravenou kávu a v mnoha firmách již také pochopili, že zajištění takové kávy je přínosem i pro zaměstnance. Je dokázané, že lidé, kteří mají na svém pracovišti možnost neomezené konzumace kávy, jsou v práci mnohem výkonnější, a navíc se do práce i těší, protože ne všechny domácnosti jsou vybaveny takto špičkovou technologií, kterou mají zaměstnanci ve svých kancelářích.

Naše společnost tuto filozofii razí již řadu let a důkazem, že máme úspěch, je i dlouhý seznam našich obchodních partnerů mezi firemními zákazníky. Tito zákazníci na našich službách pro kanceláře oceňují nejenom nabídku perfektní zrnkové kávy, technologií, ale i kompletní servis a poradenskou činnost.

Školíte také ty, kteří mají svět kávy jako koníčka?

Samozřejmě. Tito milovníci dobré kávy přicházejí do našich baristických kurzů především proto, že v Čechách zatím není příliš rozšířené povědomí o tom, jak má vypadat a chutnat správně připravená káva. Nezkreslených informací je zatím minimum a lidé jsou dost často na rozpacích, zda nápoj, který v kavárně dostali, je skutečně to, co by to mělo být. Za tajemstvím dobrého espressa stojí několik zásadních věcí – kvalitní kávová směs, špičkový kávovar, a především lidský faktor, a ten je právě často nejslabším článkem celého řetězce, neboť až 70 procent úspěchu spočívá právě v lidské ruce.

Vidím, že již přicházejí účastníci kurzu a za chvíli budete začínat. Co byste řekla našim čtenářkám na rozloučenou?

Snad jen jediné: těším se na další účastníky školy kávy. Těší mě nadšení, s kterým absolventi našich kurzů odcházejí, a jsem ráda, že se mohu spolupodílet na rozvoji kávové kultury v České republice.

ptala se Eva Brixí

Příležitostí popřát a nadělit ženám to nejlepší se nabízí dostatek, ať už využijeme svátek sv. Valentýna, Mezinárodní den žen, Svátek matek, jejich narozeniny, nebo Vánoce. Jen naše možnosti většinou bývají omezené. Málokdo má dost prostředků, sil a pravomocí, že může svým darem plně vyjádřit vše, co k něžnému pohlaví cítí. Abychom se vyrovnali s tímto nedostatkem, rozhodli jsme se pro tentokrát obdařit muže hypotetickou všemohoucností. Sedm oslovených osobností zvedlo hozenou rukavici a odpovědělo na naši otázku:

Kdybyste byl Pán bůh, co byste seslal podnikatelkám a manažerkám?

Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA
spolumajitel, T-SOFT a.s.



Mně připadá, že v té samotné otázce je skryt nádech jakési katastrofy. Jako bych byl tázán „Kdybyste byl Pán bůh, co byste seslal ženě obklíčené sedmi devítihlavými draky uprostřed hořící savany?“ Nebo jako bych měl zachraňovat ženy z businessu směrem ven. Aby nepadly nebo tak něco. Kdybych byl Pán bůh, učinil bych především business takovým, aby jako business nebyl cílem sám o sobě, ale nástrojem k něčemu. A ženám i mužům bych dal do vlnu touhu a vůli jít po této cestě. A neutonout sami v sobě.

Ing. Jan Veleba
senátor, někdejší dlouholetý prezident Agrární komory ČR



Kdybych byl bůh, tak bych ženám v podnikání zařídil, aby jejich den byl prodloužen o osm hodin, tedy na 32 hodin. No a těch nových osm hodin by měly na svoji rodinu, kterou při současném pracovním nasazení musí trochu šidit. A pak bych také ještě zařídil jednu věc – aby byly beze zbytku stejně brány a také i honorovány, jako jejich mužské protějšky na stejných pozicích.

Kdyby muži mohli cokoli...

Ing. Emanuel Šíp
partner, Asociace Allied Progress Consultants



Neobtěžoval bych Pána boha tím, co může zařídit každý vyšší šéf a partner. Jde o možnost pracovat a řídit z domova, je-li zapotřebí. Jsou-li malé děti, pak volnější pracovní dobu, protože odpovědná manažerka stihne všechno. Pomocnou ruku domácího partnera, ať má třeba stejně významnou funkci. A jediné, kde by pak snad bůh mohl trochu přispět, je všeobecně sdílené povědomí, že se kvality žen v businessu rovnají kvalitám mužů. Naopak, ony do něj vnášejí novou a obohacující dimenzi.

Ing. Jiří Horák
předseda, Svaz květinářů a floristů České republiky



Podnikatelky a manažerky denně řeší najednou nespočet záležitostí s nejvyšším nasazením a já obdivuji, kolik toho stihnou. Moc bych jim přál, aby k sobě byli lidé podnikatelsky vstřícnější a poctivější a aby ubylo starostí. Aby všichni drželi slovo, aby platily smlouvy, které se uzavrou. No a samozřejmě, co jiného než spousty květin. Aby je ženy dostávaly stále více a dělaly jim radost. Ale aby se rovněž stávaly v hojnějším množství součástí občanské i firemní kultury. Mají totiž kouzelnou moc – přinášejí pohodu.



Doc. Ing. Miroslav Ševčík
pedagog
Národohospodářská fakulta VŠE Praha

Jako Pán bůh jsem se nikdy necítil. Z pozice obchodního partnera bych se k nim choval s velkou úctou. Ženy, které podnikají, musí mít nesmírnou odvahu, zvláště pak v českém podnikatelském prostředí, aby vůbec do této „džungle“ vstoupily. Je otázkou, zda se stávají lvicemi, či lovnou zvěří – antilopami.



Ing. Jiří Dufek
generální ředitel
CONSTRUCT, A&D, a.s.

Seslal bych jim věčnou „třicítku“. Hezky věk, už ví, zač je toho loket, a na tom se dá stavět. A samozřejmě okouzujícího partnera, který umí splnit všechna přání, a umožní jim tak přeplnit všechny předepisované kvóty. Ale hlavně zdraví a veselou mysl.



Karel Sýs
básník

Seslal bych jim poukaz na roční bezplatnou dovolenou na Kanárských ostrovech. K poukazu by patřilo i seznámení s fešným domorodcem, který v ničem, ale úplně v ničem nepodniká. A kdyby po roce ještě chtěly pracovat v businessu, prodloužil bych jim pobyt ještě o rok.

připravili Pavel Kačer a Eva Brixl

Antibiotika ano, či ne – CRP test si můžete udělat i doma



Chřipkový únor – pro mnoho z nás pohroma. Chceme být co nejdříve zase fit, jenže: zamlžit k lékaři

a strávit v čekárně s dalšími nemocnými půlden? Co když nás někdo nakazí ještě více? Pokud se rozhodnete a můžete zůstat doma bez neschopenky a potřebujete potvrdit, jestli svůj zdravotní stav zvládnete klidem na lůžku a teplým čajem, pomůže vám úžasný vynález. Během pěti minut napoví, zda do ordinace musíte, či nikoli.

Je to CRP test pro domácí použití. Díky tomuto unikátnímu diagnostickému nástroji totiž velmi jednoduše zjistíte, zda onemocnění může mít bakteriální původ, a je tedy na místě zvážit léčbu antibiotiky, anebo na vás útočí viry, na které antibiotika nezabírají. CRP testy pro širokou veřejnost jsou k dostání v lékárnách bez lékařského předpisu. S CRP diagnostikou se pacienti dosud setkávali především ve zdravotnických zařízeních, v posledních letech se postupně stala poměrně běžnou součástí ordinací praktických lékařů. Ti na ní oceňují zejména rychlost a vysokou úspěšnost správného odhalení původu nemoci, který je rozhodující pro zvolení adekvátního léčebného postupu. „Zvýšená tělesná teplota není pro lékaře dostatečnou informací pro určení diagnózy. Je důležité znát hladinu

tzv. C-reaktivního proteinu – CRP. Podle jeho obsahu v krvi jsme schopni poměrně přesně rozlišit mezi bakteriálním nebo jiným, nejčastěji virovým, původem onemocnění. Zatímco první případ splňuje podmínky pro nasazení antibiotik, v druhém se většinou stačí z nemoci vylézt a vyléčit běžně dostupnými prostředky,“ vysvětlil doc. MUDr. Bohumil Seifert Ph.D. ze Společnosti všeobecného lékařství ČLS JEP. CRP test pro domácí použití pak tuto klinicky prověřenou metodu umožňuje provést v pohodlí domova. Stačí k tomu kapka krve odebraná z bříška prstu na ruce. Test koncentraci C-reaktivního proteinu v krvi zjišťuje ve třech množstvích úrovních. Pokud je koncentrace CRP v krvi vysoká (tři tistupeň), je velmi pravděpodobné, že v organismu probíhá těžší bakteriální zánět. V takovém případě je nutné nechat posoudit zdravotní stav lékařem. Při běžných onemocněních způsobených viry se obvykle hladina CRP nezvyšuje a léčba antibiotiky není nutná. Proces vyhodnocení vzorku trvá pět minut. Testování je tedy rychlé a jednoduché. CRP test pro domácí využití se proto vyplatí například lidem s časově náročným zaměstnáním, kteří si díky němu mohou během několika minut udělat orientační před-

stavu o závažnosti svého zdravotního stavu. Ocení jej ale třeba i maminky s malými dětmi, kterým pomůže zjistit, zda je skutečně nutné cestovat do přeplněné čekárny. „Technologický vývoj v oblasti osobní diagnostiky je trend, s nímž my, lékaři, musíme do budoucna počítat. Pacienti mají právo využít dostupných a medicínsky relevantních prostředků k získání informací o svém zdravotním stavu, např. právě formou CRP vyšetření. Osobně tento posun v individuální péči o zdraví hodnotím pozitivně a jsem přesvědčen, že může být prospěšný i z pohledu lékařské praxe,“ doplnil Bohumil Seifert. Ale stejně jako u léků na nachlazení i v případě CRP testů pro domácí použití je potřeba věnovat pozornost průběhu nemoci. „Pokud v případě výsledku poukazujícího na virové onemocnění v prvních dnech příznaky zdravotních potíží neodezní, je nutné lékaře navštívit,“ uzavřel Bohumil Seifert. Výhradním distributorem CRP testů pro domácí použití do lékáren v České republice je přední výrobce zdravotnických prostředků HARTMANN – RICO. Doporučená maloobchodní cena za jedno balení, které obsahuje dva testy, je 285 korun. (tz)



Růžová pro mnohá ženská srdce

Čím více jsme přeplnění stresem, nadmírou povinností, tlakem na výkon i nutností nést odpovědnost sami za sebe, tím více se v poslední době snažíme hledat cesty z tohoto málem bludného kruhu ven. Začínáme si uvědomovat sílu a oporu rodiny, prožívat slast z okamžiků, kdy můžeme být společně s nejbližšími, ať již partnery, dětmi, přáteli. Laskavou záminkou k posezení může být i svátek svatého Valentýna, který k únoru patří stejně jako peřina bílého sněhu. Při oslavě většinou nechybí sklenička dobrého vína. Ing. Pavel Pastorek, předseda představenstva společnosti Templářské sklepy Čejkovice, vinařské družstvo, mne příjemně naladil:

Nejen jediný únorový den, ale vlastně celý tento měsíc je zasvěcen svátku svatého Valentýna, patří zamilovaným. Co jste letos připravili?

Jelikož nelze vybočit z tradiční, symbolické barvy dnů tohoto svátku, což je růžová, tak naše vinařské družstvo přichystalo několik rosé vín. V první řadě to jsou dva sekty – Sekt Rosé classique brut jako klasický suchý sekt a Sang Real Sekt Rosé Classique v podobě polosuchého sektu. Oba sekty jsou vyrobeny tradiční metodou sekundární fermentace přímo v láhvi, vyznačují se silným, jemným a dlouhotrvajícím perlením, ale hlavně milou růžovou barvou. Z kategorie sektů vyrobených metodou charmat mohou doporučit Saint Croix Sekt Rosé charmat jako polosuchý, velmi příjemný a oblíbený mezi ženami.

V tichých vínech nabízíme několik druhů odrůdových růžových vín – Zweigeltrebe, Frankovka a André. A pokud mají milovníci vína v oblíbené speciality s vysokým obsahem zbytkového cukru typu ledového nebo slámového vína, zde je určitě uspokojíme například Rulandským bílým nebo André. Z produkce naší dceřiné společnosti REISTEN si dovolím nabídnout jak růžové víno – zde Clarissimo rosé, tak i bílá vína, jde o vína doplněná zajímavou mineralitou přímo z vinic lokalizovaných v oblasti Pálavy.



Ostatně – čím si vy sám připijete doma právě 14. února? A vzpomínáte na své první školní lásky?

Výběr vína nechávám na manželce, která má v oblíbené spíše tichá, polosuchá vína, mám připraveno několik variant, např. z kolekce Sanctus Victoria odrůdu Sauvignon s jemným ovocitým nádechem, nebo Tramín s klasickou kořenitou dochutí, či spíše neutrální Rulandské bílé... Já osobně dávám přednost vínům sušším, ale s manželkou si rád „přituknu“ i výše uvedenou specialitou...

Snad všichni rádi a s úsměvem vzpomínáme na své první školní lásky, nebo spíše spolužačky, které nám klukům byly něčím více sympatické. Tehdy jsme o svátku svatého Valentína nic nevěděli, takže dnešní generace je na tom lépe, ale já jí nezávidím, naopak mladým přeji, aby si užívali života...

Váš marketing je nesmírně aktivní a hravý. Co se skrývá pod pojmem Nový luxus?

V odborných vinařských kruzích a také v řadách znalců vín je považován náš marketing za jeden z nejdokonalejších. Každým rokem představujeme nějaké novinky, navíc v adjutázi, která má velmi vysokou úroveň. Samozřejmě je výrazná kvalita těchto vín, takže za vámi zmíněný „Nový luxus“ můžeme považovat řadu přívlaskových vín „Diamond Collection“ určenou pro retail. Tímto chceme nabídnout široké skupině zákazníků velmi kvalitní vína asi v sedmi odrůdách, se kterými se mohli dosud setkávat pouze ve vinotékách nebo v gastronomii.

Po letech dobývání trhu a ženských srdcí a chuťových pohárků dokážete určitě dobře odhadnout, jaká vína ze sortimentu Templářských sklepů ženám nejvíce chutnají. Prozradíte?

Nepochybuji o tom, že po více jak dvaceti letech působení našeho vinařského družstva na trhu se mnohá ženská srdce – či lépe mlsný jazyček – rozhodne pro víno z Templářských sklepů. Vždyť v sortimentu více jak jednoho sta vín – bílých, rosé, suchých až výrazně sladkých, tichých nebo jak se říká „bublinek“ – si vybere i ten nejnáročnější konzument. Obecně lze konstatovat, že větší část žen v České republice má v oblíbené spíše vína s vyšším obsahem zbytkového cukru, což ale pánové určitě vědí...



Ing. Pavel Pastorek

Vinaři i zdravotníci tvrdí, že sklenka lahodného vína rozechřívá duši a burcuje fantazii a zároveň dává mysli i tělu odpočinout od všedních starostí. Jak byste vy osobně zařadil právě tu sklenku do životního stylu, který je stresem tak přeplněn, že se vytižení lidé nemají ani čas zastavit a jednou večer ochutnat jen tak pro radost?

Máte pravdu, sklenička kvalitního vína je doslova „super relax“ se vším všudy. Omlouvám se tímto všem odpůrcům a kritikům alkoholu, ale víno bylo považováno již starými Římany za nejzdravější nápoj. Ve svém okolí znám lidi, kteří ve vysokém věku (přes osmdesát let) svou vitalitu dávají právem do souvislosti s pravidelnou – ale umírněnou – konzumací vína, to je 3–4 dečky denně. Co k tomu dodat? Stresové zatížení, celkový, někdy hektický způsob práce a života je třeba kompenzovat, k tomuto přispívá i výše zmíněná sklenička kvalitního vína, klidně večer, s přáteli, se svými nejbližšími, s rodinou... Takže – na zdraví...

Abyste nás naladil – s jakou novinkou přijdete na jaře?

Naše vinařská společnost obohacuje trh kolekcí vín interspecifických odrůd – to jsou vína vyrobená z nově vyšlechtěných odrůd révy vinné odolné proti houbovým chorobám, navíc z biovinic. Tato řada má označení New Cross nebo New Age, láhve jsou opatřeny novou etiketou, která získala ocenění za design v zahraničí a vlastní vína jsou v kvalitě kabinetu a pozdních sběrů. V kolekci vín společnosti REISTEN si dovolím upozornit na vína řady Maidenbirg a Materle, která rozhodně nadchnou i ty nejnáročnější znalce a milovníky vín. Dovolte, abych závěrem popřál všem čtenářům vašeho časopisu co nejvíce krásných zážitků a příjemných chvil s víny z Templářských sklepů Čejkovice a ze společnosti REISTEN z Pavlova.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

UNIQA má nové pojištění pro živnostníky a podnikatele BALPO

Nové BALíčkové pojištění pro malé a střední PODniky BALPO sestavila UNIQA pojišťovna na základě aktuálních požadavků trhu s cílem nabídnout ucelené pojištění chránící osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), živnostníky a podnikatele před všemi podstatnými riziky v souvislosti s jejich běžnou komerční činností.

Při konstruování pojištění myslela UNIQA na frekventované obory podnikání v ČR, zejména na provozy restaurací a penzionů, obchod, řemesla, malovýrobu, opravy a odvětví služeb. Jednotlivá krytí spojila do cenově výhodných a podle zaměření klienta variabilních balíčků.

Cílem bylo vytvořit jednoduchý a srozumitelný program skládající se ze tří hlavních komponent:

- ✓ pojištění budov,
- ✓ pojištění movitých věcí k podnikání,
- ✓ pojištění odpovědnosti podnikatele.

Samozřejmě lze volit i doplňková připojištění podle specifik konkrétního podnikání. Balíček BALPO tak poskytuje dostatečnou a transparentní ochranu proti rizikům při běžném podnikání a snadno se sjednává.



Foto Shutterstock

Klient má možnost vybrat si ze tří úrovní pojistných nebezpečí a pojistných částek Basic, Standard a Exclusive. Podle konkrétního zaměření podnikání a priorit lze varianty kombinovat.

Výhodou jsou i asistenční služby zdarma, dostupné pro klienty na bezplatné telefonní lince 800 120 020. Ti ocení pomoc například při nouzovém stavu kanceláře nebo provozny vyvolaném různými poruchami nebo

škodami. UNIQA pošle rychle instalatéra, elektrikáře, plynáře nebo sklenáře, aby na místě situaci vyřešili. Zprostředkuje spolehlivé malíře, zámečníky a jiné řemeslníky. Stane-li se provozovna neobyvatelnou, zajistí hlídání objektu, náhradní telefonní provoz a pomůže s vyhledáním provizorních prostor. Součástí asistenčního servisu je i právní poradenství (otázky odpovědnosti, pracovní-právní, přestupkové nebo trestní). (tz)

INZERCE

Nejlepší kavárna je u Vás v kanceláři

Potřebujete povzbudit před další schůzkou, získat novou inspiraci a nápady nebo jenom na moment vypnout a relaxovat? Vychutnejte si šálek lahodného espressa i v zaměstnání.

Využijte možnosti bezplatného zapůjčení automatických espresso kávovarů a nabídněte svým zaměstnancům i obchodním partnerům kvalitní italskou kávu.

Nabídka automatických i kapslových kávovarů • Široký sortiment prémiové kávy i čajů • Pravidelné závozy zboží i servis přístrojů

Segafredo Zanetti CR spol. s r. o., Jungmannova 30, 110 00 Praha 1, tel.: 221 969 730, fax: 221 969 740, <http://www.segafredo.cz/>



Helena Krčíková

Cesty k živnosti bývají klikaté a často překvapivé, zvláště v době novodobé renezanace soukromého podnikání po roce 1989. K těm, kteří se dostali k jiné, zcela odlišné práci řízením osudu, patří i Helena Krčíková, jednatelka a spolumajitelka Kvíčerovské pekárny spol. s r.o. v Polici nad Metují. Její příběh vypovídá o tehdejší pionýrské době „neomezených“ příležitostí i odvaze, vytrvalosti a hodnotách, pro něž má cenu žít. Za Polický chléb obdržela Kvíčerovská pekárna loni v soutěži Česká chuťovka parádní ocenění, stvrzené diplomem, který podepsal Milan Štěch, předseda Senátu Parlamentu České republiky. Helena Krčíková vypráví:

Ríká se, „sekal to jako housky“. Proto se ptám, jestli pekaři jsou jako dělníci v továrně, nebo se jejich práce dá považovat za umělecké řemeslo?

Pekařina je hlavně krásné řemeslo a dlouhá léta nedoceněné. Sehnat v současné době mistra pekaře je pro nás nad lidský úkol. Naše produkty musíme všechny vyrobit ručně, mechanizace je jen na ty uvedené housky, ale i ty se musí do stroje dát rukou a do pece rovněž. Takže tento termín je pro naši výrobu nepřijatelný. Nic se nedá „sekat“. Každý výrobek má svůj technologický postup a ten se musí dodržet, jinak je výroba na vyhození.

Zkuste být týden bez chleba!

Odkazujete na dlouho tradici pekařství v Polici nad Metují, avšak Kvíčerovská pekárna jako soukromá firma vznikla před necelým čtvrtstoletím. Jaká je tedy vaše historie a současnost?

V historických dokumentech se dočtete o dlouholeté tradici pekařského a cukrářského řemesla v Polici nad Metují. Po roce 1948 byla zachována pouze jedna pekárna, všechny malé pekárničky byly zrušeny. Ta naše byla v roce 1956 přestavěna z jatek. Východočeské pekárny a cukrárny Hradec Králové ji v privatizaci v roce 1991 vrátily městu. Bylo vyhlášeno výběrové řízení, a protože jsme obstáli, začali jsme 2. února 1992 s výrobou „Polického chleba, rohlíků a housek“. Navázali jsme na dlouholetou tradici výroby kvasového chleba a tuto technologii jsme zachovali doposud. Kromě housek a rohlíků máme v současné době ve výrobě kolem 100 druhů pekařských a cukrářských výrobků.

Současná doba nám příliš šancí na velký rozvoj nedává. Cena chleba o hmotnosti 900 g byla v Polici nad Metují 10,50 Kč v roce 1992 a v roce 2015 je zhruba 27 Kč. Přitom energie a suroviny zdražily alespoň desetinásobně. Platy pekařů nedosahují celorepublikového průměru. Proč se tlačí nesmyslnými akcemi dolů ceny základních potravin? Pekaři si chtějí taky vydělat, ale nikdo není ochoten za jejich výrobky platit. Ale zkuste být týden bez chleba...

Stačí se pekařem vyučit, nebo se jím musíte narodit, mít to „těsto“ v genech?

Pekařem se člověk nenarodí, v lepším případě má štěstí, že se narodil v rodině pekaře, ale ani to ještě neznamená, že je pekař. K tomuto řemeslu musí mít člověk zvláštní vztah. To není jen vyučit se, ale celý život tuto práci milovat a zdokonalovat se v ní, hledat nové možnosti, vytvářet další zajímavé výrobky a hlavně hledat inspiraci ve starých osvědčených a dávno zapomenutých receptech našich babiček. Spolu s novými trendy ve výrobě pak dosáhnout maximálních výsledků. Nás k pekařině přivedla náhoda. Byla to nabídka města k pronájmu pekárny. A já osobně

jsem se k pekařině dostala díky svému manželovi, který seděl s partou, povídalo se... Domluvili se, že pekárna je ta pravá činnost pro podnikání v tomto čase. Jenom pro objasnění – byli tři, dva strojaři a jeden elektrikář. Poté usoudili, že bude lepší, když se firmy ujmou jejich manželky, protože umí něco upéct. No a tak začala moje cesta v pekárně. Z původních pěti majitelů jsme zbyli tři a pereme se s výrobou již 23 let.

Netušil jsem, jak jste k pekárně přišli, a hlavně každý od jiného „fochu“. Co vás u pece stále drží a dělá radost?

Vydrželi jsme, protože jsme nechtěli být zbabelci a utéct od započaté práce. Navíc to byla velká výzva vyzkoušet si něco nového. Nezbylo nám nic jiného než tvrdě makat, a to i 16 až 18 hodin denně. Nebyla výpočetní technika, vše muselo jít ručně a učili jsme se, kde se dalo. Ve firmě byl pouze jeden pekař a ten se postaral, abychom se alespoň něčemu přiučili. Když takto zavzpomínám, měli jsme odvalu, ale byli jsme mladí a bavilo nás to.

A doposud mám obrovskou radost, když se něco povede, když uspějeme. Jsme moc rádi, že lidem naše pečivo a chléb, ale i cukrářské výrobky, chutnají. Píší nám pochvalné e-maily nebo přijdou za námi a děkují, že jim vracíme svými výrobky dětství a mládí, protože to si tak pamatují.



A já osobně jsem se k pekařině dostala díky

svému manželovi, který seděl s partou, povídalo se... Domluvili se, že pekárna je ta pravá činnost pro podnikání v tomto čase. Jenom pro objasnění – byli tři, dva strojaři a jeden elektrikář. Poté usoudili, že bude lepší, když se firmy ujmou jejich manželky, protože umí něco upéct. No a tak začala moje cesta v pekárně.



Poznáte si svůj chleba nebo rohlík i se zavázanýma očima? A co vám dávají vavříny v soutěži?

Od konkurence se lišíme hlavně způsobem výroby. Výroba v naší pekárně je především ruční, výrobky se pečou v zrekonstruované parní peci, která jim dodává jedinečnou chuť a vůni. Troufám si říct, že je poznám. Ocenění jako Regionální potravina Královéhradeckého kraje, Česká chuťovka i ocenění Broumovsko-regionální produkt, to je pro nás hlavně uznáním naší dlouholeté práce a velkým závazkem pro celou firmu. Jedna věc je ocenění získat a druhá si je udržet a zasloužit si je. Udržet kvalitu, když se mění dodavatelé, pracovníci a neustále někoho něco učit je moc těžké. Je to boj, ale i výzva do další práce.

Potřebujete k dílu i notnou dávku fantazie?

Fantazie je nutná v každém oboru. Ale to, jak jsem se konkrétně já dostala do pekárny, odporuje jakékoli fantazii. To prostě nevymyslíte. Nebýt fantazie, tak to nemůžeme dělat. A naše nabídka se pravidelně obměňuje. Nikdo nebude přece kupovat stále stejné věci. Sledujeme nové trendy, zkoušíme pořád nové výrobky. Některé zákazníci zaujmou a vyrábíme je dlouhodobě, jiné jen projdou zkouškou a výroba se ani nezačne. Vše záleží na tom, zda to či ono bude chutnat.

Dokážou lidé ocenit poctivý pekařský výrobek?

Pomalu se vrací doba, kdy lidé kupují kvalitní chléb. Bez kypřidel a konzervantů. Jenže za kvalitu se musí platit, a to lidé ještě nechťejí. Neváhají dát za krabičku cigaret 80 až 100 Kč, ale bočník chleba pro celou rodinu za 35 Kč se jim zdá drahý a přijdou vynadat, že jsme zloději a nevíme, jak bychom zbohatli...

Jak vidíte budoucnost pekařiny? Bude mít na různých ustlání?

Po těch všech letech, co dělám toto řemeslo, si to nemyslím. Nejsou kvalitní učni ani školy, které by vyučovaly dorost. Koncepce učňovského školství je mizerná. Není nábor ve školách, děti nemají představu, co to obnáší být pekařem, neučí se pro konkrétní podnik. To je špatné. Chybí koncepce rozvoje řemesel. Sice budeme mít spoustu středoškolsky odmaturovaných lidí s ekonomickým vzděláním, ale nebude nikdo, kdo nás nakrmí, případně něco opraví, vyrobí a podobně.

Bez zpětné vazby se jistě neobejdete...

Naši zákazníci s námi velice úzce spolupracují a mohou říct, že nejen úspěchy, ale hlavně nezda-

ry nám dají tvrdě pocítit. Snažíme se jim vždy vysvětlit, že kdo nic nedělá, nic nepokazí. Omluva a kompenzace za zmetek je samozřejmostí. Jenže ten by se neměl k zákazníkovi dostat. Jak jsem již několikrát uvedla, výrobu dělají lidi, a ne stroje. A když jim chutná, nemusí ani nic říkat. Vidíme to a je to pro nás ta nejlepší reklama.

Co si jako šéfka nejčastěji přejete?

Každé ráno, když jdu do práce, si přeji, aby nebyly problémy z noční směny. Abychom ten den zvládli ve zdraví, nikomu se nic nestalo, výroba byla bez komplikací a vše probíhalo tak, jak má, bez stresů. Abychom večer všichni ulehli s pocitem dobře vykonané práce a aby se v naší firmě všem líbilo.

to pekařům z Police nad Metují
popřál i Pavel Kačer



Spořicí účty Sberbank kralují trhu



Roman Knaus

Spořicí účty u Sberbank jsou ještě výhodnější než dosud. U nového FÉR spoření zvyšuje Sberbank hranici pro sazbu 1,63 % na 300 000 Kč a také zvyšuje sazbu ve druhém pásmu

na 0,83 %, u spořicího účtu GARANCE 2016 se zvyšuje pásmo úročené 1,43 % z 2,5 mil. na 5 mil. Kč. Sazby u obou spořicích účtů navíc banka garantuje až do konce ledna 2016. Další výhodou je i zcela nový eShop, který klientům umožní založení spořicího účtu během pár minut bez nutnosti návštěvy pobočky.

„Naše spořicí účty jsou v různých nezávislých srovnáních dlouhodobě označovány za nejvýhodnější na českém bankovním trhu a banka nejlepší sazbu 1,63 % drží již 17 měsíců. Nyní jsme se rozhodli pro další výrazné zvýhodnění. Nové spořicí účty FÉR spoření a Spořicí účet GARANCE 2016 jsou bezkonkurenční nabídkou, navíc sazby poskytujeme všem bez jakýchkoli dodatečných podmínek,“ uvedl Roman Knaus, ředitel retailových produktů Sberbank CZ. Nejvyšší sazba na trhu 1,63 % je nově garantovaná pro část-

ky do 300 000 Kč a pro částky nad 300 000 Kč zvyšuje Sberbank sazbu na 0,83 %. Bezkonkurenční sazby pro vysoké úlohy do 5 mil. Kč nabízí i Spořicí účet GARANCE 2016, vážená sazba se u této částky činí 1,33 %. Banka nabízí atraktivní sazby také pro vybrané cizí měny (EUR, USD, RUB). Spořicí účty jsou určeny jak pro fyzické osoby, tak pro podnikatele a malé firmy s obrátem do 25 mil. korun.

„V loňském roce se objem na spořicích účtech zvýšil více než o polovinu a velký zájem očekáváme i v letošním roce. Navíc v poslední době velice rychle roste počet účtů otevřených jednoduše přes online kanál bez nutnosti návštěvy pobočky a po aktuálním zařazení spořicích účtů do eShopu je jejich založení ještě snadnější,“ vysvětlil Roman Knaus. (tz)

Nezávislé srovnání výnosů spořicích účtů (analýza Scott&Rose, 5. února 2014)*

Částka 300 000 Kč, doba spoření 1 rok:

Pořadí	1	2	3	4	5
	Sberbank	ZUNO Bank	Equa bank	Expobank	Air Bank
	FÉR spoření	Spořicí PLUS (s účtem PLUS)	Spořicí účet HIT	Spořicí účet GARANT	Spořicí účet
Úroková sazba p.a.	1,63 % do 300 000 Kč 0,83 % nad 300 000 Kč	1,50 % do 300 000 Kč 0,90 % od 300 000,01 Kč	1,00 % + 0,50 % do 200 000 Kč 1,00 % 200 000 - 2 mil. Kč 0,75 % 2 mil. - 3 mil. Kč 0,01 % 3 mil. Kč a více	1,10 %	1,10 % do 250 000 Kč 0,50 % od 250 000,01 Kč
Frekvence připsávání základního úroku	měsíčně	měsíčně	měsíčně	měsíčně	měsíčně
Úrok za celou dobu spoření po zdanění	4 169,90 Kč	3 838,46 Kč	3 413,28 Kč	2 817,04 Kč	2 554,99 Kč
Suma na konci spoření s úroky po zdanění (v Kč)	304 169,90 Kč	303 838,46 Kč	303 413,28 Kč	302 817,04 Kč	302 554,99 Kč
Vážená úroková sazba p.a.	1,83 %	1,50 %	1,33 %	1,10 %	1,00 %

Částka 5 000 000 Kč, doba spoření 1 rok

Pořadí	1	2	3	4	5
	Sberbank	Expobank	ZUNO Bank	ING Bank	Equa bank
	Spořicí účet GARANCE 2016	Spořicí účet GARANT	Spořicí PLUS (s účtem PLUS)	ING Konto	Spořicí účet HIT
Úroková sazba p.a.	0,43 % do 400 000,00 Kč 1,43 % od 400 000,01 Kč 0,01 % od 5 000 000,01 Kč	1,10 %	1,50 % do 300 000 Kč 0,90 % od 300 000,01 Kč	0,70 % do 1 000 000 Kč 0,60 % od 1 000 000,01 Kč	1,00 % + 0,50 % do 200 000 Kč 1,00 % 200 000 - 2 mil. Kč 0,75 % 2 mil. - 3 mil. Kč 0,01 % 3 mil. Kč a více
Frekvence připsávání základního úroku	měsíčně	měsíčně	měsíčně	měsíčně	měsíčně
Úrok za celou dobu spoření po zdanění	58 527,23 Kč	46 950,84 Kč	39 919,80 Kč	26 411,70 Kč	24 395,97 Kč
Suma na konci spoření s úroky po zdanění (v Kč)	5 058 527,23 Kč	5 046 950,84 Kč	5 039 919,80 Kč	5 026 411,70 Kč	5 024 395,97 Kč
Vážená úroková sazba p.a.	1,33 %	1,10 %	0,94 %	0,62 %	0,57 %

* V případě, že banka má v nabídce více produktů, byl vybrán ten nejvýhodnější

Svátek zamilovaných si letos Češi užili v cizině za nízké ceny letenek

Zatímco v minulých letech si cestující vybírali na valentýnskou dovolenou především evropské metropole, letos jsou v kurzu vzdálenější destinace. Značný vliv na to měly i extrémně nízké ceny letenek v lednu. Podle portálu Letuška.cz sice i nadále zůstává na svátek všech zamilovaných jedničkou Paříž, zdatně jí však konkurují vzdálenější města jako Bangkok, Dubaj, Colombo, Denpasar nebo Male. Zájem naopak klesá o Barcelonu, Istanbul, Řím, Lisabon, Madrid či Malagu.

„Ceny vybraných letenek do evropských metropolí bývají v rámci valentýnských akcí každoročně nižší až o 30 procent, velice výhodné jsou nyní lety do Ruska. Slevy v letošním lednu dále doplnily extrémně nízké ceny letenek do exotických zemí, které se propadly dokonce až o 60 procent. V lednu už několikátým rokem za sebou stoupají i celkové počty prodaných letenek,“ řekl ředitel portálu Letuška.cz Josef Trejbal.

Meziroční nárůst prodeje letenek v lednu o 35 %

Češi měli v prvním měsíci roku 2015 zvýšený zájem o letenky, s nimiž vycestují až na podzim. „Ve srovnání s loňským lednem jsme jich letos prodali o 35 procent více. Lidé prostě využili extrémně nízkých cen letenek, které se

vzhledem k oslabování koruny nemusí opakovat. Mnozí z nich si letenky kupovali v předstihu jako symbolický valentýnský dárek, třeba proto, že svátek zamilovaných neslaví jen 14. února, ale zkrátka kdykoli,“ sdělil ředitel portálu Letuška.cz Josef Trejbal.

Aerolinky připravily na toto období speciální ceny do vybraných destinací, níže pro příklad nabídka společnosti UIA:

- ✓ **Petrohrad** – zpáteční letenka z Prahy s vystavením 7 dní před odletem se dá koupit za celkovou cenu 4511 Kč.
- ✓ **Moskva** – zpáteční letenka z Prahy, včetně tax, stojí od 4473 Kč při včasném nákupu 7 dní před odletem.
- ✓ **Istanbul** zpáteční letenka s odletem z Prahy je dostupná s 14denním předstihem nákupu od 3670 Kč, včetně tax. (tz)



Ilustrační foto: MongueFilip

Meziroční srovnání celkových prodeje letenek v lednu

Leden roku	Objem v mil. Kč	Počet letenek
2013	141,5	12 707
2014	172	15 749
2015	185	17 050

Zdroj: Letuška.cz

Při výběru vysoké školy hrají roli přátelé a rodina

Při výběru vysoké školy dají mladí lidé nejvíc na doporučení přátel a rodiny. Vyplyvá to z průzkumu mezi studenty prvního ročníku Bankovního institutu vysoké školy (BIVŠ). Vzdělání si nejčastěji studenti platí sami nebo jim pomáhají rodiče.

„Je obecně známe, že při vysoké škole většina lidí pracuje. Z toho vyplývá i volba kombinované formy studia, která na BIVŠ převažuje,“ řekla generální ředitelka Bankovního institutu vysoké školy Martina Mannová a dodala: „Pracující vysokoškoláci jsou zpravidla disciplinovaní a jasně vědí, proč studují. Průzkum potvrdil, že mezi důvody studia převažuje zájem získat vysokoškolský titul a potřeba vzdělání pro kariéru.“ Podle průzkumu studenti nejčastěji pracují pro soukromou firmu nebo finanční instituci. Mnoho z nich má práci také ve veřejném sektoru. Věkový průměr aktuálního 1. ročníku BIVŠ je nejčastěji 21 až 25 let, následují lidé těsně po střední škole – tedy ve věku od 18 do 20 let. Pomyslnou třetí příčku drží 31 až 35letí studenti. Vysokoškoláci jsou zpravidla aktivnější při hledání práce a najdou ji snadněji. „Podle průzkumu Středí-

ska vzdělávací politiky Pedagogické fakulty UK v Praze měli v roce 2013 všichni absolventi BIVŠ skoro rok po ukončení studia práci,“ sdělila Martina Mannová a komentovala: „Bakaláři z BIVŠ vykazovali 4,3% míru nezaměstnanosti, přičemž u vysokých škol šlo celkem o 8 %. Magistři byli bez práce ve 3,2 % případů, u vysokých škol celkem to bylo 4,5 %.“ Na poli vysokých škol je velká konkurence. Snaží se tak od sebe odlišit a nabídnout něco nového. Poskytovat kvalitní vzdělání zpravidla vnímají jako samozřejmost, více však pracují se studenty. Zakládají si na osobním a praktickém přístupu, atraktivních oborech, možnostech získat zkušenosti v zahraničí, a pokud to jen trochu jde, na originální nabídce. To vše ovlivňuje spokojenost studentů. Podle globálního průzkumu Universum 2014 byla míra spokojenosti s 61 hodnocenými českými vysokými školami, hodnocená stupnicí od 1 do 10, kdy 10 je nejlepší výsledek, v průměru 7,3. U BIVŠ byla spokojenost vyšší, v průměru 7,7. Tradiční průzkum se týká kariérního uplatnění. Každým rokem se ho účastní na 600 000 studentů z celého světa, z toho jich téměř 11 000 bylo v ČR. (tz)



Martina Mannová

Na dovolenou, i když je relativně dražší

Už více než rok trápí firmy v oblasti cestovního ruchu slabá koruna. Podle Asociace cestovních kanceláří České republiky intervence České národní banky zdrazila jízdy v průměru o 7 %. Průzkum ČSOB Index očekávání firem ale ukazuje, že poptávku po službách cestovních kanceláří to zásadně neovlivnilo.

Bylo by však mylné domnívat se, že intervence centrální banky neměly na firmy žádný negativní dopad. „Podnikatelé v cestovním ruchu často fungují na bázi dlouhodobých smluv se svými zahraničními partnery. Nemají tak možnost pružně reagovat na kurzovní změny, a pokud nechtějí zdrazovat, nezbyvá jim, než si snížit marže,“ komentoval efekt slabé koruny Petr Manda, výkonný ředitel útvaru Firemní bankovníctví ČSOB. Přesto firmy podnikající v oblasti cestovního ruchu letos očekávají udržení, či dokonce zvýšení poptávky. „S poptávkou jsme spokojeni, myslíme si, že se opět zvýší nákup zájezdů tzv. First Minute,“ odhaduje marketingový ředitel a tiskový mluvčí EXIM tours Stanislav Zíma. Optimističtí jsou také v cestovní kanceláři Fisher. „Naše cestovní skupina očekává v roce 2015 dvouciferný růst. Daří se nám v klíčových letních destinacích, výrazný nárůst zaznamenáváme v případě exotických zájezdů,“ řekl tiskový mluvčí Jan Osůch. Kromě oslabené koruny přinesl loňský rok firmám podnikajícím v oblasti cestovního ruchu

ještě jednu výzvu. Nový občanský zákoník umožnil klientům reklamovat tzv. ztrátu radosti z dovolené. Obavy cestovních kanceláří z dramatického nárůstu reklamací, či dokonce soudních sporů se však nepotvrdily. „Počet reklamací narostl o necelých 5 % a případů, kdy klient uplatní právo na újmu z radosti z dovolené, je v řádu jednotek,“ sdělil Jan Papež, místopředseda pro vnější vztahy ACK ČR. Tuzemské firmy čelí ale závažnějšímu problému. Česká republika se od zbytku Evropy, kde je situace na trhu cestovních kanceláří značně globalizovaná, liší tím, že trhu dominují domácí operátoři. Ti však mají ve srovnání s významnými nadnárodními hráči horší výchozí

podmínky pro vyjednávání s hotelovými řetězci a leteckými společnostmi. Není proto výjimkou, že lidé dovolené nakupují například u německých cestovních kanceláří, které jsou schopny nabídnout lepší cenu. Obávat se o svou existenci ale české cestovky nemusejí. Z údajů Českého statistického úřadu vyplývá, že poměr delších cest (4 a více přenocování) organizovaných vlastními silami a přes cestovní kancelář či agenturu se v posledních letech výrazně nemění. O zájezdy kompletně organizované cestovními kancelářemi je tak stále zájem. Jen u kratších cest do tří přenocování je patrný mírný nárůst případů, kdy lidé cestují na vlastní pěst. (tz)

Delší cesty (4 a více přenocování) rezidentů do zahraničí (v tis.)

	individuální organizace	kompletní zájezd s CK/CA	ubytování či doprava u CK/CA
2011	2124	1909	177
2012	2119	2001	227
2013	2014	1937	208

Kratší cesty (do 3 přenocování) rezidentů do zahraničí (v tis.)

	individuální organizace	kompletní zájezd s CK/CA	ubytování či doprava u CK/CA
2011	1957	259	–
2012	1833	392	–
2013	2114	394	–

Zdroj: ČSÚ (Výběrové šetření cestovního ruchu)

Venku není počasí připomínající Ladovskou zimu. Ale ani jaro se zatím koncem února nehlásí o slovo. Alespoň ne za okny. Ve vzduchu však, zpozorníte-li, zachytíte drobné náznaky vůně, jako když se jedno období mění ve druhé, když vláda zimy končí a přináší s sebou hravost a závan nové naděje. Jako by právě teď přicházelo to nejkrásnější roční období, a to nejen co se nálady týče. I naše šatní skříně otevíráme s chutí a uvolňujeme v nich prostor pro nové kousky oblečení.

Pohoda, kterou si můžete obléknout



Do toho, jak si toto období představují v C&A, jsme měli možnost nahlédnout koncem ledna v Praze. Jedním slovem by se dala celá jarní kolekce napříč nejrůznějšími styly popsat jako ryzí pohoda, která jen čeká, až si ji budete moci obléknout. Do práce, na víkend, piknik s přáteli. Kamkoli, kde se budete chtít cítit krásná, aniž byste si musela volit mezi komfortem a tím, co lahodí oku.

A na co C&A vsadilo letos? Jaro se nese v duchu nové interpretace jarní klasiky. Námořnické motivy sice obvykle patří létu, ale značka Yessica je prezentuje již v tomto období. Námořnické šaty, proužek, džínovina a semišová bundička ve výrazně červené jsou evergreeny, které se v našich šatních neztratí a dají se skvěle kombinovat – takové je téma All Aboard!

A co typicky jarní květiny? Ani o ně nebudou zákaznice ochuzeny. Šaty inspirované padesátými léty jimi přímo přetékají. Jejich zpracování je precizní, materiál příjemný a drží tvar. Kterou ikonu padesátých let máte nejraději? V těchto šatech si můžete vyzkoušet, jak se taková ikona, ať už hvězda stříbrného plátna, nebo přehlídkového mola, cítila. Najdete je stejně

jako krajkové topy a volné příjemné splývavé široké kalhoty z viskózy s květinovým vzorem mezi oděvy tématu Blossoming. Abychom i při aktivně stráveném víkendovém výletu byly pořád jako ze škatulky, to si přeji mnohé z nás. Jistě oceníte téma The Getaway. Převládají oděvy v pohodlných střizích, v nichž je volnost pohybu samozřejmostí. Volné maxi-sukně, vzdušné tuniky, lehké kalhoty s mírně nabraným lemem nohavičky. Ale to nejlepší tvoří doplňky. Maximálně praktické sandály se zvýšenou podrážkou, v nichž budete moci na procházkách strávit dny i noci.

Motorkářským stylem je inspirované téma New Cool, jemuž dominují černá, šedá a modrá. Najdete zde koženkové bundičky, sukne, pohodlné kalhoty z hebké látky připomínající denim nebo třeba mikiny a trička s výraznými nápisy. Víte, jaký oděv slaví comeback? Jsou jím „lacláče“. K nim se v tématu Geek Farmer a Sping Break přidávají také lehké kabátky a klasický trench coat, který přišel o svou obvyklou délku a vypadá tentokrát jako bundička do pasu. Samozřejmě nesmí chybět pastelové barvy. Těšíte se?

Kateřina Šimková

Muži jsou už opět galantní

Mgr. Jaroslava Rezlerová patří k těm ženám, které se dokázaly prosadit v nejvyšších patrech managementu, ve firmě s globálním dosahem. Už řadu let vede ManpowerGroup v České a Slovenské republice a současně i Asociaci poskytovatelů personálních služeb. Nikdo nemůže hovořit o zaměstnávání žen kvalifikovaněji než ona. Proto jsme ji požádali o rozhovor právě na toto choulostivé téma.

Mají ženy stále obtížnější pozici na trhu práce?

Situace se zlepšuje, ale předsudky přetrvávají. Podíl žen v manažerských funkcích není nejhorší, ale zároveň ne ideální. I když za posledních deset let počet žen na vedoucích a řídicích pozicích výrazně roste, zastávají ženy stále méně než třetinu. Rozdíl je patrný i ve věkových kategoriích. Obecná tendence je, že s nastupující generací se tento rozdíl pomalu, ale jistě stírá. Podíváme-li se na platové ohodnocení, zjistíme, že na manažerských postech mají ženy průměrně o polovinu nižší mzdu. To se přímo váže k již uvedenému zastoupení na vedoucích pozicích, kde je žen méně, a tudíž i průměrný příjem je nižší. Výrazný je i fakt, že se vzrůstajícími příjmy v určité oblasti či na určitých pozicích současně narůstají i rozdíly platového ohodnocení. Rozdíly najdeme i v závislosti na různých odvětvích. Nejvíce vyrovnané jsou platy ve státní správě, a to díky tzv. tabulkovým platům. Nejméně v soukromých sektorech, konkrétně ve stavebnictví, finančnictví i personalistice, na postech ředitelů a prezidentů velkých podniků.

V čem ženy jasně v manažerských funkcích vedou a čím zaostávají za muži?

V zásadě záleží především na osobnostních předpokladech konkrétního člověka, ať už jde o muže, či ženu. Rozdíly v jednání se samozřejmě najdou, ženské a mužské uvažování je rozdílné, ale ani jedno není lepší, nebo horší, je zkrátka jiné. Obecně je známo, že ženy vedou lépe porady, rychleji a konkrétněji, muži se naopak zase lépe soustředí na jednu konkrétní věc, ženy mají lepší schopnost vidět věci globálně a tak dále. Empiricky je dokázané, že nejlepších výsledků se dosahuje ve spojení obou úhlů pohledu, ve spolupráci mužů a žen.

Jste pro pozitivní diskriminaci – kvóty tak, jak se někdy doporučují pro veřejnou správu?

Ženy si často stěžují na nedostatek příležitostí, menší nabídku školení a kurzů nabízených podnikem apod. Narážejí na tzv. skleněný strop, což je zespodu neviditelná bariéra postupu žen na vyšší pozice. Další zjevnou „brzdou“ kariéry je mateřství. Odejde-li žena

na mateřskou dovolenou, ztrácí kontakt se svou firmou i oborem a je pro ni těžké po několika letech nastoupit do rozjetého vlaku. Nastavení společnosti je stále takové, že ten, kdo zůstává s dítětem doma, je právě matka, která z práce odchází. Situaci by pomohl výraznější posun péče o dítě na oba rodiče, nabídka polovičních úvazků, sdílení místa a jiných alternativních zaměstnaneckých poměrů pro rodiče na mateřské. Otec je stále považován za živitele rodiny, tudíž má vyšší plat a svou kariéru kvůli dětem nepřerušuje. Situace se musí změnit zevnitř, až vznikne tlak na zaměstnavatele, kdy se otec i matka budou podílet jak na výchově dítěte, tak na užití rodiny. Dalším faktorem, který brzdí ženy v postupu, je nekončící kolečko dosazování mužů na vedoucí pozice. V mužském kolektivu na určitých postech, který ve firmách převažuje, se muži pracovní lépe poznají a ví, co od sebe mohou očekávat, jaké mají kvality a podobně. Při pracovním postupu jednoho z nich dochází k tzv. networkingu, tedy vzájemně si pomáhání „nahoru“. Systém se někde musí narušit a opět změnit zevnitř. Proto není ani tak černobíle zavrženíhodná pozitivní diskriminace. Na jednu stranu chápou argumenty odpůrců, že jestliže ženy na to mají, ať to dokáží. Na druhou stranu v zajetých kolejkách musí ženy vynaložit

Podíváme-li se na platové ohodnocení, zjistíme, že na manažerských postech mají ženy průměrně o polovinu nižší mzdu.

mnohem více energie, aby se dobraly pracovního postupu, než muži. Pozitivní diskriminace může narušit fungování právě zevnitř. Možná ale nemusíme ani mluvit o pozitivní diskriminaci, ale stačilo by „pouze“ odstranit diskriminaci. Dobrá zpráva je, že situace se rok od roku zlepšuje a vyrovnává, a to ve všech aspektech.

Daří se zaměstnávat ženy, například matky nebo osoby s hendikepem, flexibilními formami práce?

V Česku se home office a další alternativní formy zaměstnávání využívají velmi málo ve



Mgr. Jaroslava Rezlerová

srovnání se západní Evropou a USA. Pracovní trh ještě není dostatečně zralý a firmy se ještě nenaučily takové úvazky komponovat do svých interních procesů. U zaměstnavatele velmi záleží na tom, jestli má pro alternativní formy práce připravenou infrastrukturu, která umožňuje zaměstnancům zabezpečený vzdálený přístup do interních systémů, sdílení pracovního místa atd. Pak je to také otázka jiného přístupu k řízení zaměstnanců a organizaci práce. Někteří manažeři jsou totiž velmi neklidní z toho, když nevidí své podřízené, jak sedí u stolu a pracují s počítačem. Práce z domova klade tedy jiné nároky na manažery, kteří musí pracovat systematictěji a strukturovaně zadávat cíle a úkoly, a ty pak umět kontrolovat a vyhodnocovat.

Jsou ještě muži galantní, jednají s vámi v rukavičkách, nebo se spíš projevují jako konkurenti a soupeři?

Na rozdíl od devadesátých let, kdy měli muži pocit, že se mají k ženám chovat jako k mužům, a ženy měly pocit, že se mají chovat v businessu jako muži, se nyní setkávám převážně s galantností a gentlemánstvím.

připravil Pavel Kačer

Boty, šaty i elektronika v brněnské OpraKavárně

Rozbitý mobil, staré rádio či roztrhané šaty si lidé mohou nechat opravit na jednom místě. Smyslem akce s názvem OpraKavárna, která je obdobou světoznámého RepairCafé, je podpořit opravu rozbitých výrobků, a tím i ochranu životního prostředí. Letos již druhý ročník se uskutečnil v sobotu 7. února v areálu Industra v Brně.

Tato unikátní akce sdružila na jednom místě šikovné lidi, kteří umějí cokoliv opravit, ať už jde o zašití kalhot, renovaci nábytku, nebo třeba výměnu rozbitého displeje u mobilu. Šlo o setkání hobby i profesionálních opravářů mnoha oborů, kterým mohli lidé celý den nosit své nefunkční výrobky. Opraváři jim je pak za symbolickou

částku na místě u kávy či čaje dali do pořádku. „Vadí nám, že většina výrobků od mobilních telefonů až po velké domácí elektrospotřebiče či boty je často vyráběna tak, že se krátce po uplynutí záruční doby rozbijí. Současně nastavená ekonomika nás nutí koupit nový výrobek, přestože je možné ty stávající vrátit do života. Končí zbytečně v odpadu, i když je naše republika plná šikovných lidí, kteří by těmto výrobkům dokázali prodloužit život a jen nemají příležitost,“ uvedl organizátor Jan Charvát. „Prostřednictvím této akce si navíc mohl přivydělat opravdu kdokoli, včetně hendikepovaných občanů. A tím, že si návštěvníci nechali opravit rozbité věci, zároveň chrání životní prostředí před hromadami zbytečného odpadu,“ dodal Jan Charvát. Dalším krokem pro ochranu přírody bylo odložení vy-

sloužilých elektrozařízení do speciálních kontejnerů. „V případě, že výrobky nešly opravit, mohli je návštěvníci OpraKavárny zdarma odevzdat do kontejnerů, odkud putovaly k ekologické likvidaci,“ řekl David Vandrovec, ředitel skupiny REMA, která se zabývá zpětným odběrem elektrozařízení a baterií a celou akci podpořil. „Návštěvníci mohli odevzdávat nejen drobná elektrická zařízení, ale i baterie či vyřazená CD nebo DVD s vědomím, že budou následně materiálově využity,“ upřesnil David Vandrovec. „Řada lidí si stále neuvědomuje, že se v elektrozařízeních a bateriích nacházejí nebezpečné látky, jako je rtuť, arzen, kadmium, olovo, ftaláty či PVC. Pokud tyto látky skončí v běžném odpadu a na skládce, mohou vážně škodit životnímu prostředí,“ dodal David Vandrovec. (tz)

Vypadávání vlasů napraví světově uznávaná biokompatibilní metoda RealHair



Většina z nás nějaký problém s vlasy zažila. Jednomu se masť, jinému pomalu rostou, lámou se, či padají víc, než je zdravé. Ženám takové nestandardní situace dělají starosti větší než mužům. Avšak – jak se dají řešit? Doposud bylo možné větší úbytek vlasů zvládnout například parukou nebo transplantací vlasů. V současnosti se naskytá další volba. Do České republiky přišla

O vlasech se tvrdí, že tvoří korunu hlavy. Doladují náš vzhled, osobnost, image, charisma, jsou zkrátka prvkem, kolem něhož se točí kus zeměkoule i našeho každého dne. Kadeřníci, výzkumníci, výrobci, marketéři, lékaři, bylinkáři, ti všichni v péči o náš účes či napravení toho, co přišlo k úhoně, tvoří stále rostoucí skupinu odborníků. Má na starost činit nás okouzujícími, krásnými, přitažlivými, samozřejmě zdravými, zkrátka dobře vypadajícími osobnostmi.

metoda italského systému vlasových biokompatibilních polymerových štěpů RealHair. Tato mezinárodně uznávaná praxe, za níž stojí mnohaletý výzkum, dokáže vyřešit jakýkoliv úbytek vlasů od lysin až po drobné vypadávání. Jediné ošetření umí navrátit potřebnou hustotu i délku vlasů a s nimi i sebevědomí. Žádná z možností, ať jsou to doplňky stravy, speciální šampony, či kosmetika, ani odbornější přístupy, nejsou stále ideální. Řada žen podstupuje transplantaci vlasů. Ta je však poměrně bolestivá a finančně náročná. Nyní se v podobě biokompatibilních štěpů RealHair nabízí nové a moderní řešení problému bez nutnosti jakéhokoliv zásahu do těla. Za jeho vývojem stojí odborníci z Univerzity v Padově a z Polytechnické univerzity v Miláně. Tuto metodu jako první v ČR uvedla do své nabídky pražská pobočka mezinárodní sítě klinik Mediastetik. Metoda RealHair poskytuje především absolutní svobodu, co se běžných denních činností týče.

Příjemci mohou nadále provozovat sporty, chodit plavat, sprchovat se jako dosud, a dokonce i zajít ke kadeřníkovi. Náhrada se prý chová jako vlastní vlasy a nebude na pohled ani na pohmat odlišitelná. Lze ji dokonce česat, lakovat i barvit. Základem je speciální hypoalergenní polymerová kůže, která je díky modernímu počítačovému systému vyrobena každému klientovi na míru. Tato kůže ze speciálně upravených polyuretanových molekul je naprosto kompatibilní s pokožkou hlavy, je zcela prodyšná a nijak nebrání přirozenému metabolismu pokožky. Do této syntetické kůže jsou jeden po druhém ručně vtlačovány stoprocentní přírodní lidské vlasy shodné s barvou a strukturou vlasů klienta, jež nikdy nebyly barvené nebo jinak chemicky ošetřené, a tudíž jsou naprosto zdravé. Vlasový štěp je posléze pomocí speciálního gelu připevněn k lýsemu místu na hlavě tak, že dokonale přilne a přestane být odlišitelný od svého okolí. (tz)

www.mediastet.cz



Koho a co mám ráda

Nemocnice Na Homolce a pacient jako partner

K životu už to občas patří. Abychom si vážili zdraví, někdy musíme pocítit nepohodu. Podle slavného antropologa Roberta F. Murphyho je pro člověka od jeho prvopočátků přirozené myslet a žít v protikladech. Z jednoho se vynořuje druhé a naopak. Vždyť to všichni víme, když si říkáme: Jo, všechno zlé je pro něco dobré. A takové malé štěstí v neštěstí pro mne znamenalo zdravotnické zařízení, nemocnice Na Homolce. Když potřebujete uzdravit a vyléčit, tak trochu ve skrytu duše doufáte, že se s vámi bude jednat jako s oduševnělou, chápající a citící bytostí, která, může-li, ráda pro své zdraví něco udělá. A je skvělé, že lékařský tým z nemocnice Na Homolce to chápe.

Pacient není pouhým instrumentem, ale partnerem. Klade-li otázky, dostává odpovědi vyřčené s pochopením. Nikoli úsečné věty, nejlépe jednočlenné. Je-li třeba jednat rychle, jedná se rychle. Postižený nemusí lítat od čerta k ďáblu, aby podstoupil veškerá vyšetření. Vše se nalézá pod jednou střešou i s tou laskavostí.

A k pocitu jistoty člověka v roli nemocného jen přispívá vědomí, že lékaři mezi sebou vzájemně také kooperují. Všichni na svém místě, pořádek, lidský přístup. Z nemocnice se nestává trauma, ale místo plné lidí, na které se můžete spolehnout a důvěřovat jim.

Kateřina Šimková



Len, tykev, přeslička a troška cvičení...

Ženské tělo je velice citlivé. A ženská psychika citelně zaznamenává všechny jeho změny. Nezáleží na tom, zda jde o lékařky, manažerky marketingu, ředitelky korporací, podnikatelky, nebo třeba designérky. Každý den se ženy vnímají trochu jinak. Záleží na pocitu. Atraktivita, tělesné pohodlí, výkonnost, umění být asertivní ve správný okamžik – to vše může být ovlivněno tělesnými změnami, které přicházejí po dnech i letech. Netřeba se za ně stydět. Výzvou pro každou dívku, ženu, dámu je, aby se s tím vším naučily pracovat a starat se o zdraví, bezprostředně se odrážející na náladě nebo image. Dlouho byla například inkontinence tabu, dnes je z ní vážně diskutovaný problém. Jak jí předejít a jak jí čelit? Téměř každá z nás se s ní jednou setká.

Co lze dělat, pokud vám tato nepříjemnost zasáhne do života? Prvním krokem je návštěva lékaře, gynekologa. Ten určí, v jakém rozsahu inkontinencí trpíte a podle svých zjištění doporučí kombinaci cvičení, úpravu stravy i se zařazením potravinových doplňků a jiná režimová opatření.

Jaká část těla v terapii napravující problémy s únikem moči je klíčová? Jde o svalové skupiny, které tvoří pánevní dno. Mnohé ženy je opomíjejí, alespoň pokud nemají potíže. Ale věděli jste, že jejich pravidelné cvičení může dopomoci také k lepšímu sexuálnímu prožitku? A nejen to. Jsou nezbytnou oporou pro udržení orgánů v malé pánvi na jejich místě. Pokud by docházelo k jejich ochabování, mohou se močový měchýř, močová trubice, konečník, děloha i pochva posouvat. Když už se stane, může následky šikovně ovlivnit vhodná terapie. Jedna obtíž mů-



že tedy následně přinést mnohonásobnou odměnu. Postačí jednat. Gynekolog a porodník MUDr. Miroslav Smolík upozornil: „Ženy s inkontinencí by měly posilování pánevního dna zařadit do každodenního programu, samozřejmě upravit životosprávu a podpořit léčbu vhodnou fytoterapií. Mezi nejlepší pomocníky současnosti patří Incovenal comfort, účinné fytotherapeutikum, obsahující výtažky ze lnu setého, tykve, přesličky, které posilují pánevní dno a zároveň zajišťují správnou funkci nervového systému.“ Velká výhoda preparátu spočívá v tom, že je zcela nehormonální. Za jeho účinky stojí CELcomplex, jehož významnou součástí je len setý, který výrazně dokáže zlepšovat kromě stavu svalstva pánevního dna také stavu při menopauze; doplněk stravy obsahuje dále hořčík, vitamin C a D3. S cvičením lze začít kdykoli a kdekoli. Velmi účinné jsou techniky, které do léčby močové inkontinence imple-

mentoval v roce 1948 americký gynekolog Arnold Kegel. Jsou účinné i dnes. Spočívají v rytmickém zatínání svalstva pánevního dna a následném uvolňování.

Doba udržení stahu se pohybuje od jedné do sedmi sekund. Počet opakování se zvyšuje od 80 do 300 stahů za den. Celý trénink prochází čtyřmi základními fázemi. V té první si žena svaly uvědomuje, během druhé fáze se snaží vyloučit břišní, stehenní a hýžděvé svaly, ve třetí se soustředí na izolované stahy svalů pochvy a ve čtvrté fázi už aktivně používá svaly pánevního dna. První výsledky se po pravidelném cvičení dostavují za šest až osm týdnů. Arnold Kegel dosáhl zlepšení nebo vyléčení močové inkontinence u 84 procent žen, které tímto problémem trpěly. „Tato léčebná metoda může u mnoha pacientek nahradit i náročnou operační léčbu, nebo ji může vhodně doplnit. Cvičení lze aplikovat v rámci prevence, léčby a také v pooperačním období,“ uvedl MUDr. Miroslav Smolík a doplnil, že pro posílení svalového dna pánevního používají některé ženy také cvičení, která pramení z východoasijských škol, jako je tai-chi nebo sestava Pět Tibeťanů: „Efekt přináší i orientální břišní tanec, pilates, kalanetika, jóga a power jóga, ale také turistika, plavání, jízda na kole a in-line bruslení, které vás uvolní, zbaví stresu a budete se po něm cítit na prasto skvěle.“ Naopak jako nevhodné označuje odborník cviky v uvolněném stoji rozkročmo, skákání sousož nebo poskoky z jedné nohy na druhou. Tedy všechny sporty, při kterých se skáče: míčové hry, aerobic, gymnastika a bojové sporty.

s využitím tiskových materiálů
připravila Kateřina Šimková ■■■
www.incovenal.eu



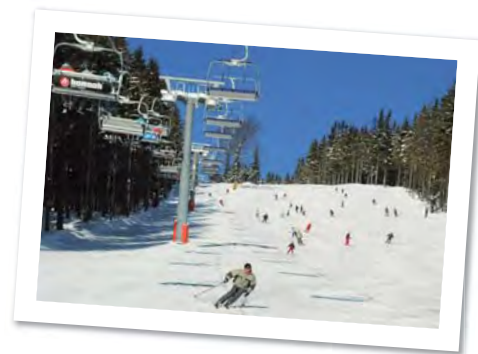
Na jarní lyžování do Janských Lázní

Pokud chcete lyžařskou sezonu završit na domácích svazích, zajděte do Krkonoš. Na Černé hoře se totiž obvykle lyžuje až do dubna a zdejší léčebné lázně nabízejí lyžařům speciální výhody, které stojí za to.

Janské Lázně jsou vstupní branou do jednoho z nejrozsáhlejších lyžařských rezortů Černá hora – Pec pod Sněžkou. Přímo z města vede kabinková lanovka na Černou horu s téměř čtyřicítkou kilometrů špičkových sjezdovek, po kterých jezdí přes dvacet vleků a lanovek. Komfort, známý spíš z lyžařských pobytů v zahraničí, kdy ze sjezdovky přejdete rovnou do bazénu, můžete v úspornější variantě zažít i na

českých horách. Janské Lázně letos pro lyžaře připravily zajímavé pobyty i s volným vstupem do Aquacentra na dvě hodiny denně, skibusem zdarma, až 20% slevou na skipas i s dalšími výhodami.

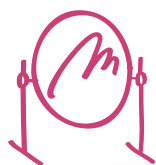
Bazén Aquacentra s vodní plochou 230 m² je unikátní v tom, že ho plní léčivý minerální pramen. Je vybaven protiproudem, vodními hříbky a clonami, masážními a perličkovými lůžky a vnitřní i vnější vířivkou, saunou a parním boxem. V rámci areálu si tu navíc od špičkových fyzioterapeutů můžete objednat ozonoterapii nebo masáže, jako jsou například Havajská Lomi Lomi nebo masáž lávovými kameny. A pokud náhodou



neholdujete lyžování, snowboarding ani vodním hříbkám, nevadí. V tom případě přidejte pár lázeňských procedur nebo si půjčte sánky a vyrazte na unikátní sánkařskou dráhu pro děti i dospělé.

(tz) ■■■

www.janskelazne.com



Tip pro vaše svěží já



Ochranný a liftingový gel na oční okolí GEL CONTOUR YEUX od kosmetiky GERnétic

Vysoce kvalitní složení tohoto přípravku obohacené o přírodní výtažky a aminokyseliny ochrání pleť po celý den. V takto ošetřené pokožce stimuluje a podporuje buněčný metabolismus, vypíná a hydratuje oční okolí. Vytváří na pleti jemný film, který zabraňuje vzniku volných radikálů. Chladivý gel přináší pocit

okamžitého uvolnění a svěžesti, vrací pohledu jiskru a mládí. Jemná pokožka je po použití přípravku vyhlazená a připravená na naličení. Aplikujeme každé ráno lehkým vklepáváním na očištěnou pokožku v oblasti očí, krku, případně můžeme použít kolem úst i na krk. Poté nanese denní krém.

www.gernetic.cz



Fejeton

Cesty, stezky, stezičky

Moje babička byla od malička nadšená vlastenka. Když chodila do školy za Rakouska-Uherska v poloněmeckém Brně, dělala vše pro to, aby dopomohla monarchii k rychlému konci. Tehdy se český živel musel bránit germanizačním snahám. Není divu, že Češi národovectví velmi ctili a ve společnosti vysoké i nízké se říkalo s hrdosťou a láskou: „Co je české, to je hezké.“

Dnes tohle vlastenčení bude připadat mnoha lidem k smíchu. Často zapomináme, že jsme si museli svůj jazyk a svou zem vybojovat a uhájit před cizími tlaky a že to nemusí být na věky. Asi jsme usnuli na vavřínech a nevnímáme, jak se mnohé původní a pěkné vytrácí a je nahrazováno kosmopolitizmem, odpudivým eintopf pokrmem bez chuti a bez zápachu a snůškou nemsylů z celého světa. Do naší mateřštiny se vkrádají slova, slovní obraty a fráze cizího původu, převážně z angličtiny, které jí „krvíví ústa, lámou vaz“, řečeno s básníkem. A my se postupně, a dost rychle, amerikanizujeme. Nic proti modernosti, ale neměli bychom zapomínat, čím jsme byli a čím bychom i měli zůstat. Bez pevných kořenů můžeme přijít o vlastní identitu. Čím jsem starší, tím víc si uvědomuji, že člověk potřebuje vědět, kam patří. Proto jsem si tak oblíbil českou krajinu. Mám ji zapsanou hluboko v srdci. Stačí mi jen pohled z okna na zelenou louku (teď pokrytou sněhovými popraškem), na strom stojící na jejím okraji, a vnímat modravé kopce na horizontu. Nevydržel

bych bez toho ani týden, a proto mě nikdy nenapadlo, že bych z Čech zvednul kotvy a šel si hledat štěstí jinač. Ušchl bych steskem ještě téhož roku.

Dívat se ven na chvilku postačí. Pokud je to však jen trochu možné, nechávám čtyři stěny za zády a vyrazím pryč. Být vzdálen špinavých ulic maloměsta, dusivého dýmu komínů a všudypřítomného hluku automobilů, už to samo o sobě přináší slast. Mě to ale táhne na cesty. Na ty, které vedou do polí, lesem, do neznáma. Začínají u domu, navazují na nejbližší ulici a míří do dálky slibující tajemno nekonečna. Stačí pár minut a ocitnete se díky nim v jiném světě, kde můžete být jen sami, obklopeni přírodou, svěžím vzduchem a hlavou v oblacích.

Cestám přicházím na chuť. Líbí se mi, jak vypadají nádherně. Ne, nejsou to jen prázdné pruhy asfaltu, betonu nebo zdusané hlíny. Jsou to živí svědkové uskutečněných lidských přání, tužeb a činů, historie slavné i tragické. Bývají přesně zakotveny v prostoru, dotvářejí ho svým způsobem. Mám rád, když polní cesty a okresní silničky lemují ovocné nebo jiné stromy, které jim vtiskují pravidelnou podobu a přesný řád, podtrhují jejich význam a charakteristickou linku. Jejich koruny propůjčují zemi stín, když v létě pálí slunce, poskytují ochranu před nepohodou, když se „čerti žení“, dávají skromnou potravu lidem, zvířatům a ptákům, kteří je doprovázejí. Bez polních a lesních cest, stezek a steziček by-

chom jen bezprizorně bloumali krajinou, šli odnikud nikam, ztratili záchytný bod při putování i žití. Kdo sejde z cesty a ztratí se v lese, neví kam, hledá nějaké vodítko, pomocnou ruku. Má-li trochu štěstí, narazí na pěšinu divoké zvěře. Po ní se vydá hledat stopy člověka v krajině, otisky lidských nohou na zemi – opravdovou cestu. V naší zemičce nikdy netrvá dlouho, aby brzy nevskočil na vyšlapanou půdu, jež ho bezpečně dovede až k lidským obydlím.

Vím, že existuje i mnoho ztracených cest. Některé jako by vynikly a přetrvávají bez cíle. Vydáte-li se po nich, nejprve se tváří důležitě, podobají se důležitým lidem a událostem, ale pak jim dochází dech. Tenčí se, přicházejí o pevné kontury, aby se najednou ztratily v polích nebo lesních porostech. Zmizí jak pára nad hrncem a pocestného zanechají na rozpacích, nevěda, jak dál. Nezbyvá než se otočit nazpátek a hledat jinou odbočku. Ale i cesta, co nikam nevedla, patří do krajiny a neztrácí na významu. Dotváří ji a činí malebnou, dohotovenou... Venkov bez propletenosti cest by byl chudý, o něco podstatnějšího připravený, kulhající na jednu nohu. Postrádal by lidské měřítko. Nemůžeme dnes žít bez šestiproudových dálnic, rychlostních silnic a mimoúrovňových křižovatek. Ale typickou podobou české kotliny nevytvářejí jen moderní dopravní stavby, ale i staré obchodní stezky. Pamatujme na ně a chraňme je! Patří k našemu kulturnímu dědictví.

Pavel Kačer

Lidl investuje do svých zaměstnanců, startuje vzdělávací program **Manažer prodejny 21. století**

Společnost Lidl odstartovala unikátní vzdělávací a kvalifikační program pro vedoucí svých prodejen. Cílem je rozšířit jejich kvalifikaci a vybavit je komplexními znalostmi v oblasti řídicích dovedností a vedení zaměstnanců.

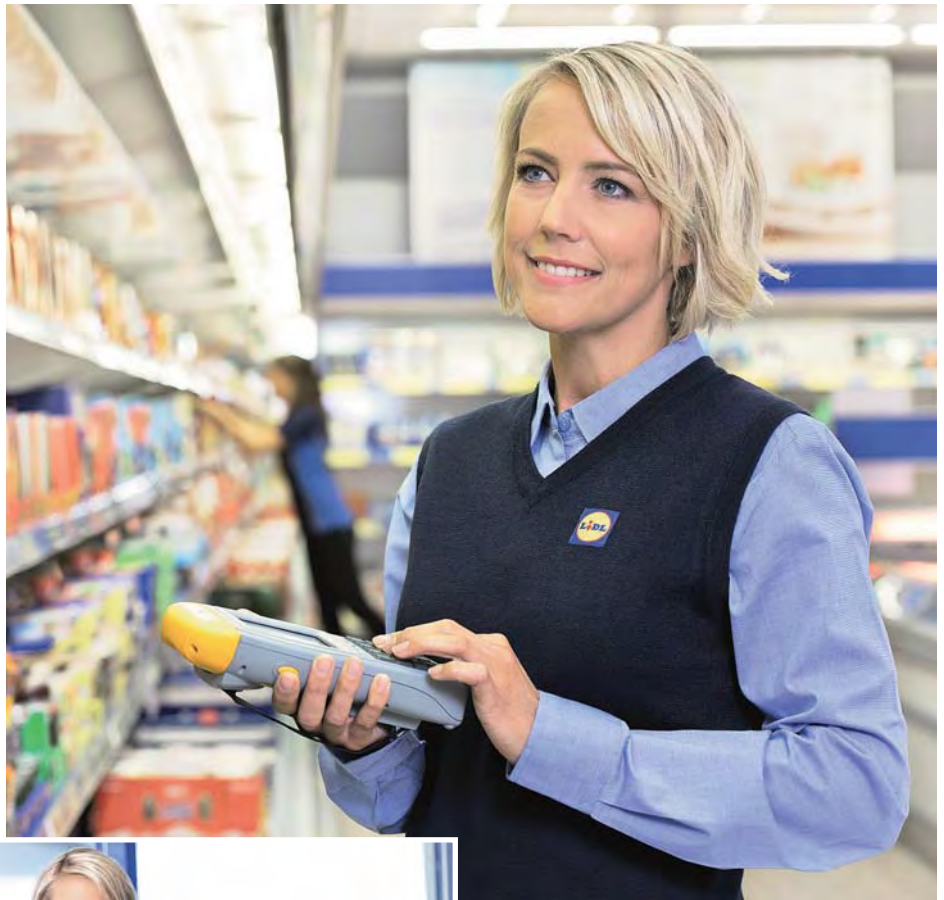
Za tímto účelem připravila společnost Lidl pro své vedoucí pracovníky rozsáhlý rozvojový program. Tato unikátní vzdělávací iniciativa se stává dalším důležitým milníkem na úspěšné cestě maloobchodního řetězce v České republice.

V posledních letech enormně narostly nároky, kterým musí Lidl ve své operativní činnosti čelit. Patří sem především vyšší požadavky zákazníků, neustále se rozšiřující sortiment, větší nároky na zaměstnance, a to všechno jsou výzvy, s kterými se týmy v prodejnách musí poprat. S tím jsou logicky spjata i pracovní očekávání od managementu prodejny a právě z těchto důvodů stojí vedoucí prodejny v popředí této vzdělávací iniciativy.

Cílem vzdělávacího programu s názvem **Manažer prodejny 21. století** je doplnit vzdělání každému z 230 vedoucích prodejen, kteří v Lidlu pracují. Vedoucí prodejny by se měl v budoucnu méně věnovat přímo provozním činnostem a zaměřovat se spíše na vedení a koučování svého týmu v prodejně. Zároveň se očekává, že bude mít komplexnější přehled o ekonomickém vývoji příslušné prodejny a vlivu na její další chod.

„Tato vzdělávací iniciativa je investicí do nejcennějšího kapitálu, kterým disponujeme – do našich zaměstnanců. Jsme přesvědčení, že úspěch tohoto programu pocítí i naši zákazníci,“ okomentoval tuto iniciativu generální ředitel společnosti Lidl Česká republika, Pavel Stratil.

Komplexní vzdělávací program může být efektivní pouze tehdy, pokud bude „užitý“ na míru každému jednotlivci. Všichni vedoucí prodejen proto absolvují takzvaný rozvojový den, během něhož se posoudí jejich schopnosti a další potenciál. V dalším kroku bude individuálně sestaven podrobný plán vzdělávání.



I ti zaměstnanci, kteří na základě prvotního hodnocení splňují požadavky nově definované pozice vedoucího prodejny, projdou doplňujícím vzdělávacím programem. Po jeho ukončení obdrží jako benefit služební automobil. Pro ostatní vedoucí je připraven až roční ucelený soubor firemního vzdělávání. Společnost Lidl otevřela první prodejny v České republice v roce 2003. V průběhu jejího působení na českém trhu rozšířila obchodní

síť na 230 prodejen. Lidl se stal čtyřikrát Obchodníkem roku. Blízkost prodejen k zákazníkům a jednoduchost prodeje jsou základem úspěchu společnosti. Prodejny Lidl jsou specifické pro svou vysokou funkčnost, účelovost, příjemné a čisté prostředí. Jasně a přehledně rozdělení jednotlivých uliček umožňuje zákazníkovi rychlou a jednoduchou orientaci.

Kromě značkových výrobků naleznou zákazníci v regálech obchodů Lidl také vynikající produkty prodávané pod vlastní značkou, včetně širokého výběru mléčných a chlazených výrobků, uzenin, ryb a drůbežního masa. Navíc denně nechybí čerstvé ovoce a zelenina a rozmanitý výběr pečiva.

Veškerý sortiment zboží podléhá neustále přísné kontrole kvality a pouze dodavatelé, kteří tyto vysoké normy kvality splňují, mohou své zboží do Lidlu dodávat. Důležitou zárukou čerstvosti je také krátká dodací cesta a okamžitá překládka zboží.

Společnost Lidl pro své zákazníky připravuje pravidelně slevové akce a speciální tematické týdny. Kromě potravinářského sortimentu jsou v rámci těchto akcí nabízeny také potřeby pro domácnost, kancelář, sport, zábavu nebo kutilství. (tz)

SOUTĚŽTE A VYHRÁVEJTE



Více jak 300 cen

Za každý nákup v prodejnách COOP
v minimální hodnotě **299 Kč**
obdržíte u pokladny
hrací kartu
s unikátním kódem
a můžete vyhrát:

osobní
automobil
wellness
pobyty
LED
televize
elektroniku
tablety
a spoustu
dalších cen

**Velká
velikonoční
soutěž**

1.3. – 6.4. 2015

Možnosti účasti:

- 1 Navštivte webové stránky **www.coopclub.cz/soutez/velikonoce**
Zde můžete zadat kód bezplatně.
- 2 Zašlete SMS ve tvaru: **COOP mezera KÓD hrací karty**
(vzor: COOP A2E4Q6) na číslo **900 77 06**.
(Cena SMS je 6 Kč vč. DPH)
- 3 Hrací kartu zašlete na adresu: **Delex, Denisovo nábreží 4, 301 00 Plzeň**.
Nezapomeňte vyplnit Vaše telefonní číslo pro případ oznámení výhry.

Soutěž probíhá ve vybraných prodejnách COOP od 1. 3. 2015 do 6. 4. 2015 nebo do rozebrání hracích karet.
Úplná a přesná pravidla soutěže včetně seznamu cen a výherní listiny budou uveřejněny na internetové adrese
www.coopclub.cz/soutez/velikonoce