

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

červenec 2015

Nejen o sobě

Eva Brixi

Jsem žena plná života
Jsem velké nikdo
Malé nic
Úsměv je má odplata
Jsem tvoje pěstička zařatá
Jednota a boj protikladů
Když zastavím se u výkladů
Butik sem a butik tam
Sama sebe nesvlékám
Jsem košík s ovocem
A s vůní náhody
Vkládám do tvých úst
Zralé jahody

Jitka
Chizzola

Jsem vždy velmi ráda,
když můžeme pomoci

rozhovor na stranách 10–11

pension
dagmar

Za poznáním krás Krušných hor
na kole či pěšky

Zveme vás do nově opraveného pensionu Dagmar v Jáchymově, vhodného pro rodiny s dětmi. Pouze 2,5 km od lanovky na Klínovec. Využijte naši mimořádnou cenovou nabídku.

www.laznejachymov.cz



Práce je moje druhá rodina

Pro ty nejmenší, pro školáky i pro uživatele v kancelářích se stala značka Kores sázkou na jistotu. Gumy, fixy, lepicí a další pomůcky nejen dobře slouží svému účelu, ale svým designem i názvem vycházející vstříc dětské fantazii a estetice. I proto slaví na náročných trzích úspěch. S obchodní a marketingovou ředitelkou společnosti Kores, Janou Hubálkovou, jsme si povídali nejen o těchto produktech a jejich prodeji, ale i o snech a přáních.



Jana Hubálková

malých dětí, kteří dávají přednost ověřeným českým výrobkům, u kterých si mohou být jisti jejich nezávadností. V neposlední řadě se v minulých letech zvýšil také zájem o výrobky, které jsou šetrné vůči životnímu prostředí, což čínské výrobky většinou nejsou. Kores má výrobní závod v jihomožském Strmilově, kde se vyrábějí např. všem známé lepicí tyčinky či korekční strojky. Jsme držiteli certifikátů kvality ISO 9001 a ISO 14001. Jsme pyšní, že vyrábíme Kores produkty v Čechách a myslím si, že obdobně to vnímají i naši zákazníci.

Od konkurence se liší především praktickým balením, které lze využít jako malířskou paletu, a dále jasnými sytými barvami s vysokým obsahem pigmentu. Další horkou novinkou je plastelína, která potěší i menší děti předškolního věku. Její předností je především měkkost, snadno se tvaruje a nešpiní, což ocení především maminky malých výtvarníků. Pro školáky jsme si dále připravili nové pryže Verve originálního ergonomického tvaru a obvyklé tužky v nových designech. Chtěli jsme navázat na velmi úspěšnou lepicí tyčinku Dráček, a proto jsme postavili z obalu této tyčinky použili také pro potisk nových tužek. Poslední novinkou, kterou bych ráda zmínila, jsou prstové barvy Dedi Kolor ve čtyřech barvách, ideální pro předškolní výchovu.

Jak jste obohatili trh s kancelářskými potřebami?

V posledních letech jsme rozšířili sortiment o několik nových produktových kategorií. Kromě lepení, korekce, samolepicích bločků a lepicích pásek nově nabízíme již zmíněné obvyklé tužky a kuličková pera, dále pak zvýrazňovače a popisovače, které od letošního roku produkuje v našem jihomožském výrobním závodě. A samozřejmě nadále rozšiřujeme i naše základní kategorie produktů, především tekutá lepidla a suché korekční strojky. Krásnou novinkou letošního roku je např. designový korekční stroj Scooter Black&White.

Rozšířili jste výrobní kapacity v České republice. Co to znamená pro vás, vaše zaměstnance a zákazníky?

K prvnímu rozšíření výroby došlo již v roce 2008, kdy jsme do Čech přesunuli výrobu lepicích tyčinek. Byla to pro nás velká výzva, kterou jsme zvládli. Od letošního roku ve Strmilově vyrábíme i kulaté zvýrazňovače, permanentní popisovače a popisovače na bílé tabule. Všechny tyto produkty uvádíme na trh v novém atraktivním patentovaném designu. Jsme hrdí na to, že se další produkty Kores mohou pyšnit českou vlajčkou.

Značku KORES mám neoddělitelně spojenou se školními pomůckami. Ale jak mohou uspět fixy, pastelky a plastelíny proti chytrým telefonům a tabletům, s nimiž se děti kamarádí už od nejmenšího věku?

Děti byly, jsou a budou kreativní. A pokud jsou jim vytvořeny podmínky pro kreativní rozvoj, budou raději tvořit než si hrát na tabletu. Je to samozřejmě i věcí rodičů, kam chtějí své potomky směřovat. Já sama mám dvě malé děti a společně si užijeme spoustu legrace při malování, lepení a vystříhávání... I Kores má letos jednu novinku, a sice dotykové pero pro tablety. Je to ale spojeno s krásnou výukovou aplikací pro děti ve věku 3–6 let, kde se učí psát písmenka a číslice nebo mohou malovat a vymalovávat.

Konkurenci dělá i levné zboží z Číny. Proč rodiče i jejich potomci dávají přednost českým výrobkům?

Ano, levných produktů z Číny je u nás opravdu hodně. Naštěstí se ale více a více zákazníků přiklání ke kvalitním a bezpečným produktům za přijatelnou cenu. Jsou to pak především rodiče

Můžete uvést největší novinky, jež KORES připravil pro nový školní rok?

Největší novinkou z řady školních potřeb jsou bezpochyby vodové barvy Kores Akvarello, které uvádíme na trh ve dvou velikostech.





V jižních Čechách tak nabízíme pracovní příležitost více než stovce lidí. A naši zákazníci oceňují, že stále více Kores produktů vyrábíme v Čechách, s českou kvalitou a s českým duchem.

Být úspěšný ve vašem podnikání, k tomu nestačí mít jen kvalitní a cenově přijatelné produkty. V čem podle vás spočívá umění obchodu a marketingu?

Mít kvalitní a cenově přijatelné produkty je základ. V Praze máme dvanáctičlenný obchodní a marketingový tým, většina těchto lidí pracuje ve firmě více než deset let. Snažíme se nejen prodávat, ale především nabízet svým zákazníkům přidanou hodnotu. Samozřejmě je podpora prodeje v podobě různých marketingových či PR akcí, které připravujeme vždy na míru podle daného distribučního kanálu a zákazníka. Velmi si ceníme nadstandardních vztahů, které máme s našimi klienty za ta dlouhá léta vybudovány. Snažíme se

o maximální orientaci na zákazníka a o individuální přístup ke každému z nich.

Co vám udělá největší radost a jak se vám plní velká přání?

Velkou radost mi například udělalo ocenění Czech Superbrands Award 2014, které naše společnost získala v loňském roce. Komise expert Brand Council programu Czech Superbrands oceňuje značky v daném regionu na základě preference zákazníků a hodnocení odborné poroty. Já jsem ve své podstatě velmi pozitivní a optimistický člověk. A přání si vizualizuji jako již zrealizovaná. Jednoduše si nepřipouštím prohru. Miluji svoji práci, je to de facto moje druhá rodina. A pokud vidím spokojené zákazníky, používající naše Kores produkty ve školách, kancelářích, v ordinacích nebo na úřadech, mám velkou radost a vím, že naše práce má smysl.

hodně splněných přání popřál
Pavel Kačer



V mužské konkurenci se lépe prosazují mladší ženy

Jednatelé společností s ručením omezeným a členové představenstev a dozorčích rad akciových společností jsou nejčastěji ve věku mezi 40 a 49 lety, a jednoznačně mezi nimi převládají muži. Ženy v orgánech českých firem tvoří jen čtvrtinu. Strukturu statutárních orgánů tuzemských firem podle pohlaví a věkové struktury zveřejnila v červenci poradenská společnost Bisnode.

V obchodním rejstříku českých firem je na pozici jednatelů v případě společností s ručením omezeným a členů představenstva nebo dozorčí rady v případě akciových společností zapsáno více než 475 000 fyzických osob. Se 73 % jednoznačně převládají muži, ženy tvoří zhruba čtvrtinu. Členové orgánů tuzemských firem jsou nejčastěji ve věku mezi 40 a 49 lety (28,6 %), ná-

Orgány* společností s ručením omezeným a akciových společností

věk	muži	ženy	N/A	celkem	% celek	% muži	% ženy	% N/A
18–29	21 338	8 838	1187	31 363	6,60	68,04	28,18	3,78
30–39	70 692	27 457	3110	101 259	21,31	69,81	27,12	3,07
40–49	98 809	33 839	3098	135 746	28,56	72,79	24,93	2,28
50–59	81 323	26 371	2285	109 979	23,14	73,94	23,98	2,08
>60	63 838	18 576	1027	83 441	17,56	76,51	22,26	1,23
neurčeno	10 623	2 124	691	13 438	2,83	79,05	15,81	5,14
celkem	346 623	117 205	11 398	475 226	100,00	72,94	24,66	2,40

* jednatelé, členové představenstva a dozorčí rady

Zdroj: databáze a výpočty Bisnode

sleduje věková kategorie 50–59 let (23,1 %), 30 až 39 let (21,3 %) a 18–29 let (6,6 %). „Čím nižší věková kategorie, tím vyšší podíl žen, nicméně k genderové vyváženosti mají orgány tuzemských

firem daleko,“ hodnotí výsledky studie analytička Bisnode Petra Štěpánová. „Výsledky analýzy naznačují, že mladší ženy se v mužské konkurenci lépe prosazují,“ dodala Petra Štěpánová. (tz)

Kancelář v zahradě

Nedá mi to. Jeden projekt jsem neskončila, a už se vrhám do dalšího. Do vínku jsem dostala tvořit, vymýšlet si, zkoušet něco nového. Ještě nemám definitivně zrekonstruované jedno obydlí (pokolikáté už?) a s chutí se pouštím do dalších představ. A mám to vymyšlené – malý domek vedle stávajícího, jenom můj, můj hrádek, moje samota. Na chvíli sem odběhnout z víru světa, v klidu upéct bábovku nebo vyrobit džemy z nadbytku ovoce, začíst se do knihy, která mi dlouho ležela v polici a v srdci. Ale nejen to. Součástí toho domečku na kuří nožce by měl být zahradní prostor částečně pod stříškou, jakási stavba nestavba, která by naplňovala touhu po prostoru a záme dohromady. Prostě kancelář v zahradě. Tam bych za pěkných jarních, letních i barevných podzimních dnů úradovala, psala, posedávala a zásobovala vás, moje milé čtenářky, myšlenkami, které se třeba budou hodit. Sním o takové kanceláři, o vzduchu a paprscích slunce, které mi ty řádky budou pomáhat psát. O kanceláři v zeleni plné kytek, vůně půdy, trávy, ovoce. S výhledem do pole i k sousedům. S výhledem k vám všem.

Eva Brixi



Tip Grady

Dokonalá manažerská selhání



Jestliže chcete nalézt dokonalou manažerskou teorii, pak knihu odložte. Pokud vás ale zajímá, jak můžete použít osobní zkušenosti v manažerské praxi, nebo se chcete z vlastních i cizích chyb poučit, určité si ji přečtete. V celkem 52 životních příbězích autor odhalil zajímavé souvislosti manažerských problémů. Příběhy přináší poselství a zásady, které uplatníte nejen jako manažer, ale i v každodenním osobním životě.

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.konopnyshop.cz



www.balamina.cz



www.tsoft.cz



www.segafredo.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, červenec 2015

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

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: brixi@iprosperita.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 Rožničková

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

Placené textové materiály jsou označeny 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?

Bc. Agnes Šmýrová
řídící manažer nových projektů
Gascontrol

Naučná a vzdělávací literatura o manažerské práci je jistě a nejen pro manažery velmi přínosná. Některé knihy si právem žádají pojmenovat „manažerským bestsellerem“. S velkým zájmem jsem si mnohé přečetla, jsou velmi inspirativní a motivující. Z dřívější doby mi utkvěla v paměti kniha jednoho zahraničního autora, která pojednává o tom, jak dosáhnout výsledku rychle a s minimem stresu. Čas od času sáhnu po této knize. A z mého pohledu – když si k těmto poznatkům připojíme vlastní kreativitu, rozhodnost a zdravý rozum, tak se můžeme dopracovat k velmi zajímavým osobním i pracovním výsledkům.



Přiučil jste se něčemu od žen v businessu?

Ing. Jan Mikulec, CSc.
výkonný ředitel České asociace
petrolejářského průmyslu a obchodu

Otázka jen zdánlivě jednoduchá, odpověď je těžší, neboť pracovní jsem nikdy příliš nerozlišoval, zda jde o kolegyni, či kolegu. Možná jsem se ale trochu podvědomě naučil být trpělivější v naslouchání, pečlivější v odpovědích. A jednat s úctou a respektem. A vážím si spolupráce s kolegyněmi – nenápadně a nevtíravě kultivují prostředí okolo sebe.



Informace do kabelky

Spolupráce Estée Lauder a Joan Smalls dala vzniknout nevšední rtěnce

Novinka, která bude na náš trh uvedena v srpnu, nese název Pure Color Envy Matte Lipstick. Obalem nevybočuje z řady Pure Color Envy. Modré tělo rtěnky se zlatými prvky a praktickým magnetickým uzavíráním. Jaký je ale obsah uvnitř?

Matná dlouhotrvající textura v sobě kombi-

nuje intenzivní výrazné pigmenty

a speciální matné pudry. Odstí-

ny, za jejichž zrodem stojí su-

permodelka Joan Smalls, jsou

odvážné, výrazné, nespoutané.

Vybočují z řad klasiky, na níž

jste u Estée Lauder zvyklí,

a představují tak nový směr

elegantního líčení, které už se

nemusí nutně znamenat jen

nude barvy. Ohnivě

oranžové, oříškové hně-

dé, švestkové. Netradiční

odstíny nesou stejně osl-

nlivé názvy, které si hravě

zapamatujete. Jste spíše

Decisive, Stronger,

či Extrovert? (kat)





Dříve jsem byla klikařka, teď jsem i hadrářka, řekla s notnou nadsázkou Ing. Jana Erbová,

Pro značku Snickers workwear s radostí a odhodláním

majitelka firmy AC-T servis, spol. s r.o., na nedávné tiskové konferenci v Praze u příležitosti dalšího ročníku soutěže Ocenění českých podnikatelek, v níž loni získala první místo v kategorii velkých společností. Přezdívkou klikařka charakterizovala to, s čím její firma začínala – byl to velkoobchod s dveřním kováním. Tomu zůstala s manželem Martinem Erbou věrná dodnes, ale přibrala další významné specializace. Jsou to švédské pracovní oděvy pro profesionály Snickers Workwear a značkové švédské nářadí Hultafors Tools. Pro tyto značky získala společnost statut výhradního zastoupení pro český a slovenský trh. A tak podle oděvů přezdívala sama sobě hadrářka. Nemyslí to hanlivě, ba naopak. Čas od času si právě tímto pojmenováním a zlehčováním odfiltruje stres, který takový business přece jen s sebou nese, chcete-li být jedničky a dělat čest značkám, jež si to zaslouží.

Kličky – to je velkoobchod. Nářadí, obuv a oděvy, to je jiné, provozujete i maloobchod. Každý směr pracuje na jiném principu. Bylo těžké se zorientovat?

Neřekla bych, že to bylo složité, spíše změna představovala pohled na prodej z opačného konce. Hodně jsme se při tom naučili, poznali jsme, jak funguje praxe, kterou jsme ještě před pár lety tolik nevnímali. Věděli jsme, že toto zboží si zasluhuje precizní způsob prezentace a prodeje proškoleným personálem.

Proč jste se rozhodla právě pro tyto značky?

Dílem to byla náhoda, dílem příležitost, hozená rukavice, od všeho kousek. Od začátku našeho podnikání jsme s manželem sami budovali vlastní značku. Nikdo nás nepodporoval, nikdo nezasahoval. Spolupracujeme s řadou interiérových firem, s výrobci dveří, řemeslníky, těmi, kdo profi oděvy prostě potřebují. Časem jsme měli možnost jim nabídnout nejen dveřní kování a další výrobky ze sortimentu kovu. Využili jsme toho, mělo to logiku. A proč uvedené značky? Mají jedno společné – cílí na stejného zákazníka, jsou špičkami v oboru, věříme jim, jsou výsledkem významných inovací a patentů, a také dbají na prvotřídní kvalitu a ochranu zdraví. To nás oslovilo. Nakupujeme přímo od výrobce, se kterým se navíc výborně spolupracuje, a už to samo o sobě je velmi motivační. Nově tedy zastupujeme cizí značku a patříme do velké rodiny.

Pracovní oděvy pro řemeslníky je dnes sofistikovaný obor, který nabízí řešení nejen pro muže...

Převážná část sortimentu patří drsnější polovině lidstva, ale v nabídce se najdou oděvy či doplňky

určené přímo ženám. Navíc – řada klientů a klientek si je pořizuje i pro volnočasové aktivity, třeba pro určité druhy sportu nebo práci na zahradě či na stavbě vlastního rodinného domku. Jsou široce využitelné a ohlasy na ně máme naprosto úžasné.

Jak to vlastně se Snickers workwear začalo?

Každá značka má svůj příběh. Ten o Snickers je příběhem švédského elektrikáře Matti Viio a roku 1975. Uvědomil si, že ho v práci zdržuje, nemá-li po ruce nářadí, které potřebuje, a že tím pádem vydělá méně, čas promrhá shýbáním se, podáváním, hledáním. Začal o tom přemýšlet. Jako první přišly na řadu kalhoty. Jak následující měsíce ukázaly, byly kouzelné. Vynálezce si díky jejich funkčnosti vydělal v úkolové mzdě o třetinu více než kolegové. Kalhoty mu poté, co ho různí krejčí s posměšky odmítali, ušila kamarádka.

To jsou souvislosti, které se dnes zdají jako samozřejmost. Jenže – někdo s takovou úvahou musel přijít první...

A o tom to je. Byl to začátek revoluce v navrhování oděvů pro řemeslníky, které poskytují bezpečnost, funkčnost i příjemný pocit, netišní, mají dostatek „uložných prostor“, a ještě dotvářejí image chlapa. Tradice tedy byla založena a Snickers Workwear se stal průkopníkem v oboru. Profesionální oděvy vyvíjí značka celých 40 let. Jde o oblečení, na které se řemeslníci mohou plně spolehnout. Má nejrůznější šikovná řešení, ať jde o vynikající střihy, komfort v používání, ochranu zdraví při práci. Dnes je Snickers work-



wear mezinárodně uznávanou značkou, která patří do Hultafors Group, má vlastní zastoupení v 15 zemích a v dalších 11 využívá exportního partnera, náleží k jedné z předních firem uvedeného zaměření. V USA však z důvodů ochrany duševního vlastnictví působí pod jinou ochrannou známkou, a to Skillers Workwear.

Co je na oděvech a ochranných pomůckách opravdu výjimečné?

Prakticky všechno! Především jsou výsledkem dlouhodobého testování a přizpůsobování skutečným potřebám jejich uživatelů. Zohledňují typ práce, ale i prostředí, ve kterém člověk pracuje. Jsou používány perfektní trvanlivé materiály, které jsou lehké a prodyšné, přitom třeba i větru či voděodolné. Oděvy z nich jsou šité tak, aby neomezovaly v pohybu v jakékoli pozici. Vlajkovou lodí značky jsou bezesporu kalhoty. Šijí se s pouzdrovými kapsami nebo bez, jsou opatřeny vsazeným sedem, vzadu mají široké poutko na opasek, konce nohavic a oblast kolen je chráněna mimořádně odolným materiálem. Na kolenou jsou zároveň umístěny patentované polohovatelné kapsy pro kolenní chrániče. Celkový výčet by byl příliš dlouhý, vždyť jen kalhoty mají více než 50 chytrých vychytávek. Přijďte si je vyzkoušet do některé z našich prodejen.

Kde mohou tedy zájemci z České republiky toto oblečení nakoupit?

Jednak přes naše webové stránky www.profi-odevy.cz, ale samozřejmě rovněž v prodejnách v Brně a Ostravě, v Praze 10 i tady u nás, v sídle AC-T servis v Praze 9. Účastníme se také řady výstav a rozmanitých akcí. Do dalšího rozvoje značky chystáme značné investice, o všech novinkách budeme včas informovat. Těšíme se na to.

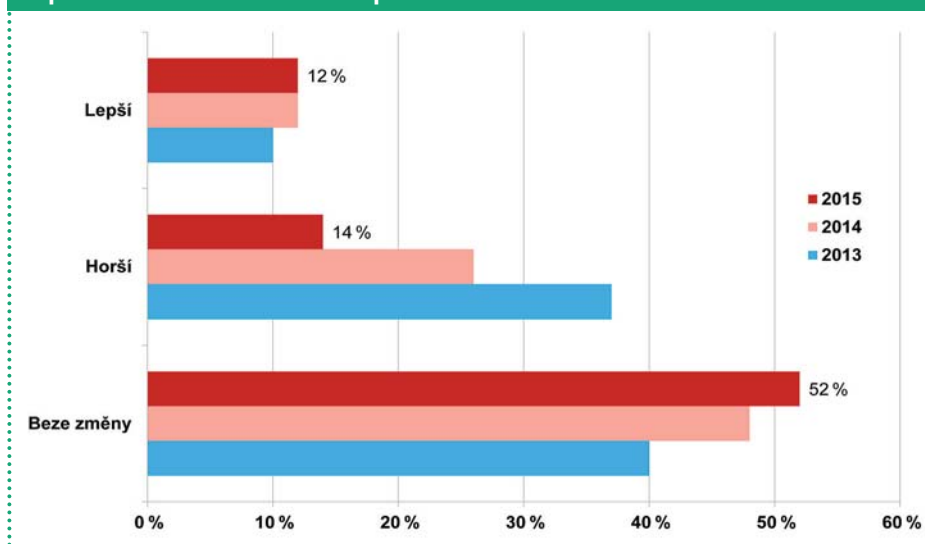
ptala se Eva Brixí

Výpovědi zaměstnanců z důvodů porušení etiky v podnikání stále přibývá

Jaká je etika v businessu? Jaké nároky máme sami na sebe? Jak vnímáme porušování pravidel, obcházení zákonů, které občas nebývají jednoznačné? Jak posuzujeme, co je za hranicí únosnosti? Co se patří a co ne? A co vlastně je morální a co již nikoli? Vadí nám, když švindlují jedni, aniž bychom se ptali sami sebe, jak to děláme my? Řada otázek, na něž člověk někdy hledá sám odpověď nelehce. Téměř jedna pětina finančních profesionálů však reflektuje snižující se úroveň etiky v podnikání.

V novém průzkumu Asociace certifikovaných účetních 19 % respondentů uvedlo, že etika v podnikání je horší než před rokem. Současně však letos muselo řešit skutečné etické dilemma o procento méně finančních ředitelů než loni (17 %). Případů etických dilemat je tedy relativně méně, avšak jsou závažnější. Rozpory mezi veřejným zájmem, zájmem zaměstnavatele a osobním zájmem se dle vyjádření finančních manažerů většinou týkaly vykazování finančních výsledků, stanovování daňových povinností nebo také podmínek a postupů při veřejných zakázkách. Svě názory si v takové situaci uhájilo 47 % finančních manažerů. Ale 17 % dotázaných, již byli před některá z výše uvede-

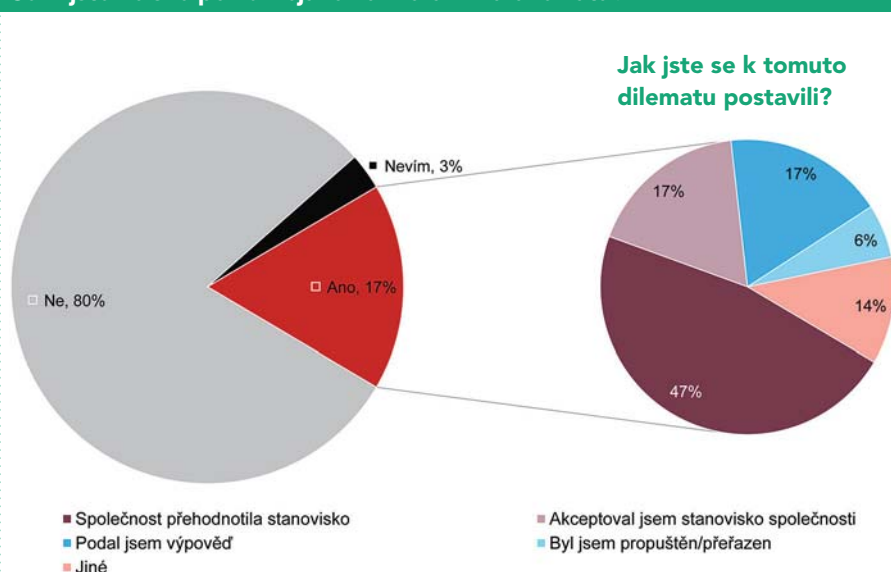
Reputace účetních a finančních profesionálů



ných dilemat postaveni, však po vzájemné diskuzi přijala stanovisko svého zaměstnavatele a nadřízených a přizpůsobila se požadavkům firmy. Oproti tomu každý šestý finanční profesionál konfrontovaný s dilematem nebyl s výsledkem jednání spokojen a svou situaci vyřešil ukončením pracovního poměru. Tento fakt podporuje tvrzení o zhoršující se etice, neboť v loňském roce ze stejného důvodu opustil své místo pouze každý desátý dotázaný. „Stále více se ukazuje, že neetické chování firem je zaměstnanci vnímáno značně negativně. Společnostem, v jejichž nitru k takovému chování dochází, hrozí odliv vysoce kvalifikovaných finančních a účetních profesionálů, kteří

snadno najdou uplatnění jinde. Pro ACCA je jednou z klíčových hodnot integrita, proto klademe vysoký důraz na etické chování svých členů a napomáháme jim při řešení jakýchkoli etických dilemat. Je důležité, aby si firmy uvědomily, jakou váhu má etické chování, a to nejen vůči obchodním partnerům a institucím, ale také vůči vlastním zaměstnancům,“ sdělila Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko. Pozitivnější výsledky než v loňském roce vyšly v otázce reputace účetní a finanční profese. Zhoršené postavení ve firmě letos pocituje již pouze 14 % finančních profesionálů v České republice oproti 26 % v roce 2014. Nepatrně

Čelili jste ve své pozici nějakému morálnímu dilematu?



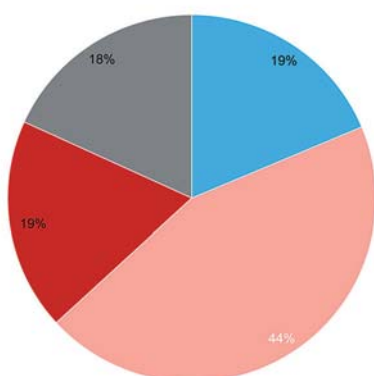
	ČR	Slovensko	Maďarsko
Ano (z toho:)	17 %	19 %	22 %
Společnost přehodnotila stanovisko	47 %	52 %	16 %
Dal jsem výpověď	17 %	5 %	32 %
Byl jsem propuštěn	6 %	5 %	16 %
Přijal jsem stanovisko	17 %	29 %	26 %
Jiné	13 %	9 %	10 %
Ne	80 %	73 %	74 %
Nedokážu posoudit	3 %	8 %	4 %

Etická dilemata

- ✓ Odmítnutí pozice ředitele nákupu kvůli korupci
- ✓ Korupce
- ✓ Krácení daní – DPH a Daň z příjmů právnických osob
- ✓ Podmínky při realizaci veřejných zakázek
- ✓ Střet zájmů při odměňování
- ✓ Manipulace s finančními výsledky společnosti ≥ manipulace se ziskem/ztrátou
- ✓ Transferové ceny
- ✓ Nedodržení zákonných požadavků
- ✓ Švarc systém
- ✓ Poradenství a neplnění potřeb klientů

se zvýšil počet respondentů, kteří žádné změny nepocítují, je jich 52% (oproti loňským 48%). Zlepšením postavení ve firmě, které může být mimo jiné dáno také oživením ekonomiky, pocítilo, stejně jako loni, 12 % finančních profesionálů. Až 71 % respondentů uvedlo, že nároky na znalosti finančních ředitelů se stále mění, roste zejména požadavek na vědomosti z oblasti moderních technologií. Celá třetina (66 %) dotázaných se pak shodla na tom, že znalosti získané díky členství v profesních organizacích výrazně pomáhají nejen vysoce postaveným finančním manažerům při řešení různých etických dilemat, ale také zlepšují postavení profesních účetních u zaměstnavatelů. V neposlední řadě z průzkumu vyplynulo, že i nadále je nejdůležitější vlastností správného finančního ředitele důvěryhodnost, na první místo tuto vlastnost dosadilo 64 % dotázaných. Druhou nejpotřebnější vlastností je pak právě etika, důraz však respondenti kladli také na profesionální technické dovednosti účetních. Průzkumu s názvem Etika v businessu a odpovědnost účetních a finančních profesionálů se zúčastnilo 480 respondentů, mezi nimiž byli zastoupeni i finanční ředitelé a manažeři předních firem napříč odvětvími. (tz)

Jaký je podle Vás stav etického chování v rámci podnikatelského prostředí v zemi (B2B)



- Etika v byznysu je lepší než před rokem
- Etika v byznysu je stejná, jako vloni
- Etika v byznysu je horší než před rokem
- Nevím, nedokážu odpovědět

Naše asociace ACCA se snaží být zárukou příkladného chování

V souvislosti s výzkumem, který vyprovokoval na půdě asociace inspirativní diskuzi, jsem Kateřinu Benešovou, ředitelku ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko, požádala o odpovědi na tři otázky:



Kateřina Benešová

Etika v businessu je téma nejednoznačné a otevřené. Záleží také na vztahu jednotlivce k hodnotám. Jak reagovali vaši členové v nedávném výzkumu?

Náš výzkum potvrzuje, že právě osobní integrita je nejlepší zárukou etického podnikání. Správné chování v businessu prostě nelze nařídit. Je to přesně o hodnotovém založení jednotlivců. Meziroční srovnání ukazuje, že míra etických dilemat u finančních manažerů osciluje přibližně kolem stejné úrovně. Nicméně počet rázných řešení ve formě výpovědi u neeticky se chovajícího zaměstnavatele roste. Já si dokonce myslím, že našim pravidelným výzkumem o etice v podnikových financích nastavujeme laťku pro chování jednotlivců v morálních dilematech. Vidí, že např. pětina jejich kolegů tyto situace řeší rázně svým odchodem. Možná i proto by se příště zachovali stejně.

Jak uvádíte, někteří certifikovaní účetní dokonce dali výpověď, protože nesouhlasili s názorem či postupy vedení nebo majitelů firem. To je docela odvážné. O čem to vypovídá?

Opět bych zde zmínila trend, který náš výzkum potvrzuje. Před rokem podal výpověď každý desátý z těch, kdo byli konfrontováni s morálním dilematem. Letos již každý šestý. Myslím, že morální kredit finančních manažerů se jednoznačně zlepšuje. Až se

ráznost řešení etických dilemat výpovědí přestane podnikatelům vyplácet, budeme moci mluvit o úspěšném tažení proti neetickým praktikám.

Podle výpovědi respondentů se zdá, že dodržování principů morálky, důvěryhodnosti, čestnosti se v českých firmách mění. Jak to vaše asociace vnímá?

Určitě se něco mění. Zajímavé bylo letos sledovat mezinárodní srovnání. Přísnější než Češi byli při řešení etických dilemat v podnikání jen Maďaři. Slováci naopak výpovědi z důvodů profesní etiky téměř neznají. Naše asociace ACCA se snaží být zárukou etického chování v podnikových financích. Zní to možná přehnaně, ale musíme si uvědomit, že pouze profesní sdružování v ACCA nebo také Komoře certifikovaných účetních je v Česku v podnikových financích zárukou platnosti profesní etiky. Naše asociace principy této etiky vyžaduje a její nedodržování sankcionuje, například i ztrátou členství v ACCA. Cílem je, aby profesní vzdělání typu ACCA nebo také českého systému certifikace účetních bylo vyžadováno trhem. A to do té míry, že riziko ztráty pověsti prostřednictvím neetického chování finančního manažera pro něj bude příliš vysoké, než aby je riskoval.

připravila Eva Brix



Foto Shutterstock

Zvládat pracovní a osobní život je dnes mnohem těžší

Třetina zaměstnanců na plný úvazek se domnívá, že sladit pracovní kariéru s rodinným životem se za posledních pět let stalo obtížnější. Vyplývá to z celosvětového průzkumu společnosti EY Global generations: A global study on work-life challenges across generations. Nejvíce tento vývoj zasáhl mladší generace a rodiče, platí to však i všeobecně pro zaměstnance v některých zemích.

Online průzkumu se zúčastnilo téměř 9700 respondentů ze tří generací: Baby boomers (50–68), generace X (34–49) a generace Y (18–33). Průzkum se zaměřil na širokou škálu oblastí, například: nástup mladších generací do vedoucích funkcí, problémy spojené se sladěním pracovního a osobního života a ekonomickou situací, flexibilitu pracovních hodin celosvětově a dále proč zaměstnanci zůstávají

v práci anebo proč dávají výpověď. „Protože mladší generace přecházejí na vedoucí funkce a více žen nastupuje do zaměstnání, chtěli jsme být lépe informováni o problémech zaměstnanců v různých společnostech z pohledu různých generací a zemí a dalších hledisek. Především jsme se zaměřili na generaci Y, jejíž zástupci začínají zakládat rodiny a zároveň se musí potýkat s náročnějšími úkoly plynoucími z větší odpovědnosti v práci. Tito lidé dnes nehledají jen peníze, ale vyváženost mezi prací a životem. Chtějí sice dobrý plat, ale chtějí si také jít večer zacvičit, věnovat se partnerce, partnerovi, dětem,“ řekla Magdalena Souček, vedoucí partnerka EY v České republice a ve střední a východní Evropě.

Sladit pracovní a rodinný život je čím dál těžší

Třetina zaměstnanců na plný úvazek ve světě uvádí jako hlavní důvod ztížených podmínek ke zvládnutí práce a rodiny v posledních pěti letech: „Můj plat se moc nezvýšil, ale životní

náklady ano.“ V těsném závěsu je odpověď: „Moje pracovní povinnosti vzrostly.“ Mezi dalších pět důvodů patří náročnější povinnosti doma, delší pracovní doba a přírůstky do rodiny.

„Stále častěji také do zaměstnání nastupují ženy na mateřské dovolené. Musí často překonat větší překážky, pokud se chtějí naplno věnovat kariéře. Někdy se musí naučit být v dobrém slova smyslu sobecké, jít si za tím, co chtějí, a nechat své okolí, ať se podílí na domácnosti či výchově dětí. A to ne každá žena ve finále chce a dokáže. Je to otázkou priorit, pokud se ženy chtějí doopravdy prosadit, prosadí se,“ řekla Magdalena Souček.

Nejčastěji poukazují na obtížnější sladění práce a rodiny zaměstnanci na plný úvazek v Německu a Japonsku, ale stejný důvod uvádí i každý čtvrtý americký zaměstnanec.

Vzrůstající nesoulad mezi pracovním a osobním životem dokládá skutečnost, že přibližně polovina respondentů z řad generace Y a generace X uvedla jako hlavní příčinu větší ná-

roky v zaměstnání. Více než dva respondenti z každých pěti také poukázali na více povinností v domácnosti.

Ve srovnání s bezdětnými zaměstnanci mají největší potíže zvládnout pracovní a rodinný život rodiče s dětmi v Německu, Velké Británii, Indii a USA.

Přibližně polovina (46 %) manažerů na celém světě tráví v práci více než 40 hodin týdně a čtyři z deseti tvrdí, že jejich pracovní doba se za posledních pět let prodloužila.

Počet pracovních hodin se v průběhu posledních pěti let zvýšil u 41 % manažerů, kteří jsou pracující rodiče na plný úvazek, zatímco pouze 37 % bezdětných manažerů pracuje déle.

Hlavní důvody k podání výpovědi z práce: minimální růst platu, pomalý kariérní postup, příliš přesčasů

Globální průzkum EY se zaměřil na klíčové důvody, proč zaměstnanci na plný úvazek podávají výpověď. Tyto informace jsou důležité pro společnosti, které si v době hospodářského oživení a nástupu mileniánů do vedoucích funkcí chtějí své zaměstnance udržet. Hlavních pět důvodů je: minimální růst platu, nedostatek příležitostí ke kariérnímu postupu, příliš přesčasových hodin, pracovní prostředí, které nemotivuje k týmové práci a nadřazený neumožňující pružnou pracovní dobu.

Na předním místě mezi deseti hlavními faktory je pracovní flexibilita, včetně „stigmatu pružné pracovní doby“, kdy se předpokládá, že kariérní postup lidí, kteří požadují pružné pracovní hodiny nebo zůstanou doma, tím utrpí. Dalšími uváděnými faktory byly celkově nedostatečná flexibilita na pracovišti, nemožnost pracovat z domova nebo příliš mnoho služebních cest přes noc.

Oproti bezdětným zaměstnancům rodiče častěji zmiňují málo příležitostí k pracovnímu postupu jako důvod k ukončení zaměstnání. Tím dokládají nezmenšené pracovní ambice i po založení rodiny.

„Když si dnes chcete

zaměstnance udržet, nestačí jen na začátku důkladně vybírat z kandidátů. Peníze dnes také motivují jen do určité míry. Musíte se nutně přizpůsobovat potřebám jednotlivých generací, ať je to flexibilní pracovní doba, vhodná práce s rodiči na mateřské nebo otcovské dovolené. Klíčové je se také zaměřit na talentované pracovníky skrz generace a pracovat s nimi, snažit se jim vyjít vstříc,“ vysvětlila Magdalena Souček.

Jakou práci si zaměstnanci představují

Kromě odpovídajícího platu a dalších zaměstnaneckých výhod patří k nejdůležitějším pěti kritériím nového zaměstnání „být schopen pracovat pružně a mít neustále možnost pracovního postupu“. Stejný podíl respondentů (74 %) uvádí „práci s kolegy i nadřazeným, kteří podporují moji snahu pracovat flexibilně“. Další výhody spojené s pružnou pracovní dobou, které si zaměstnanci na plný úvazek přejí, zahrnují možnost neformální pružné pracovní doby v případě potřeby, placenou rodičovskou dovolenou a málo přesčasů.

Generace Y více než jiné generace považuje za

důležité mít nárok na placenou rodičovskou dovolenou nebo dotovanou péči o děti a možnost pracovat z domova 1–2 dny v týdnu.

Zajímavé je, že dvě třetiny zaměstnanců na plný úvazek by si raději vybraly práci v blízkosti rodiny než menší počet vícedenních služebních cest, pokud budou mít možnost umístit děti do předškolních zařízení nebo na ně obdržet příspěvky a pokud budou moci v případě potřeby vypnout telefon a počítač nebo pracovat z domova.

Jedním ze zarážejících zjištění je, že 38 % respondentů generace Y v USA uvedlo, že by bylo ochotno se „přestěhovat do jiné země s lepší podporou rodičů na rodičovské dovolené“, což patrně souvisí s nedostatečnou podporou rodičů při péči o dítě v USA.

Vliv ekonomiky na manželství, práci, vzdělání a plánování rodiny

Hospodářská situace hraje v životě zaměstnanců na plný úvazek významnou roli, což se v posledních pěti letech projevilo mnoha způsoby. Více než každý pátý zaměstnanec podporoval rozhodnutí manželky nebo partnerky vrátit se do práce po mateřské dovolené a čtvrtina

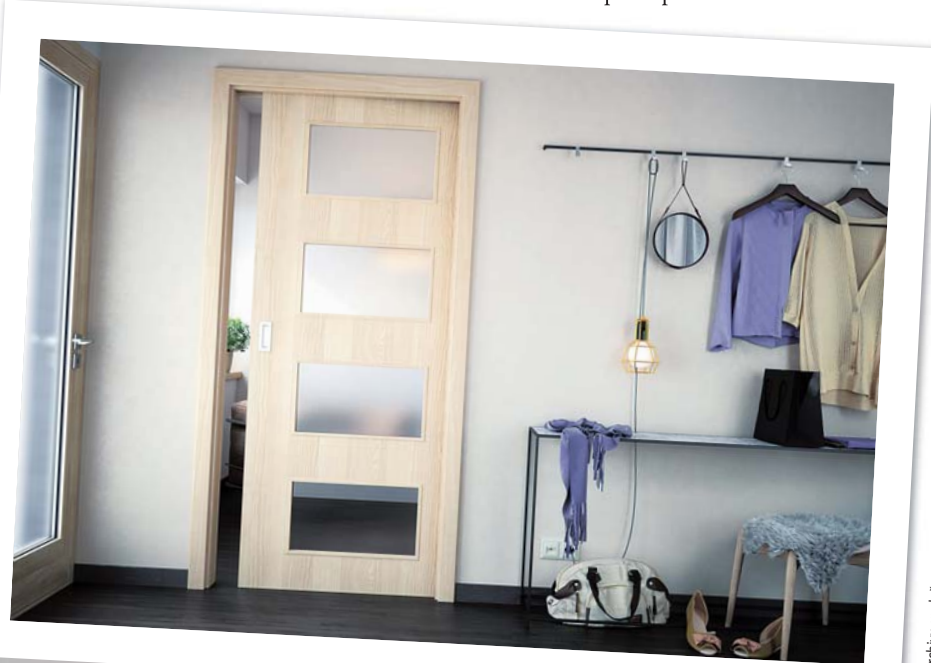


foto z archivu společnosti SOLODOOR, a.s.



tina zaměstnanců si přála, aby manžel/ka nebo partner/ka nepodávali výpověď a nekrátili pracovní dobu z důvodu lepšího zvládnutí pracovních a rodinných povinností.

Zhruba 23 % zaměstnanců se rozhodlo nemít další děti a každý pátý pořízení dalších dětí odložil.

Ekonomické podmínky měly vliv i na manželství. Téměř každý šestý zaměstnanec na plný úvazek se rozvedl nebo začal žít odděleně z finančních důvodů a necelá šestina zaměstnanců rozvod odložila.

Každý pátý zaměstnanec na plný úvazek byl nucen přerušit nebo odložit vyšší vzdělání, anebo uvedl horší schopnost platit za vzdělání svých dětí.

(tz)

Jsem vždy velmi ráda, když můžeme pomoci



Kdykoli jsem se s Mgr. Jitku Chizzola, generální ředitelkou D.A.S. Rechtsschutz AG, pobočka pro ČR, setkala, měla jsem pocit, že celý její život patří právě těm třem písmenkům, jež tvoří název značky, která na evropském trhu hodně znamená. A asi tomu tak opravdu je – Jitka Chizzola tuto pojišťovnu zakládala a v jejím čele je rovně dvacetiletí. Stala se průkopníkem oboru, který u nás vůbec neexistoval. Pojistný trh obohatila novými produkty a službami – právní ochranou.

Za těch dvacet let svého působení v ČR řešila společnost D.A.S. téměř 120 000 pojistných případů s 85procentní úspěšností, kdy ušetřila klientům doslova stovky milionů korun. V 25 procentech šlo o smluvní spory, 23 procent tvořily přestupky, o procento méně pak občansko-právní nároky na náhradu škody.

Dále pak pracovní a pojistné spory, ale i nájemní, sousedské či

vlastnické. D.A.S. jako jediná specializovaná pojišťovna svého druhu v ČR nabízí totiž výjimečnou službu, která klientům zajišťuje komplexní právní servis bez vynaložení dalších peněz – pojištění právní ochrany. Tím šetří čas, peníze, a především nervy. V případě právních problémů, které se mohou týkat jakékoli oblasti soukromého či podnikatelského života, máte zajištěn kompletní právní servis – nejen právníka na telefonu 24 hodin denně, 7 dní v týdnu a 365 dní v roce, ale i zastupování v soudním řízení. Výdaje spojené s těmito službami za vás pojišťovna uhradí až do výše jednoho milionu korun.

Společnost má advokáty všude, klient si může vybrat svého, a to nejen v rámci ČR, ale v celé Evropské unii. Pojištění právní ochrany je navíc v rámci EU velmi podporováno, stejně tak tzv. mediace, která spočívá v řešení sporu mimosoudní cestou. D.A.S. ji zavede v průběhu letošního roku.

Jitku Chizzola jsem u příležitosti významného výročí požádala o rozhovor:

D.A.S. oslavila dvacet let na českém trhu a byla vašimi nadřizenými označena jako ta, která je příkladem pro všechny ostatní pobočky ve východní Evropě. Začátky však byly složité, jak jste několikrát vzpomenu na nedávné tiskové konferenci, cesta ke získání licence a uvedení unikátní služby pojištění právní ochrany na český trh, vedla přes zelenou louku... Jaká byla ta doba průkopnická?

Ano, byla to průkopnická doba, a přiznám se, že ze začátku opravdu hodně složitá. Prosazovala jsem něco, co nikdo neznal. D.A.S. přišla do ČR jako první do postkomunistické země. Právní ochrana v těchto zemích nikdy neexistovala. Takže jsme začínali na totálně zelené louce.

Mgr. Jitka Chizzola

Dnes již reprezentujete pěknou řádku klientů jak z řad podnikatelů, tak živnostníků, pojišťujete i celé rodiny. Nenabízíte však jen vysoce specializované produkty, ale také plnohodnotný servis. V čem rozvoj vašich možností spočívá?

Pokud chcete uspět v tak specializované oblasti, musí být vaše služba zákazníkovi stoprocentní. Jinak si nemusíte udržet prvenství na trhu. Stále naše zaměstnance školíme a motivujeme k novým věcem a ještě vyšším standardům a efektivnějším pracovním postupům.

Strategie tří písmen D.A.S. je postavená na tvrzení, že právo má být dostupné pro všechny, i pro ty, kteří nejsou dokonale finančně zabezpečeni a myslí si, že jsou předurčení jen prohrávat. Svým způsobem jdete často i proti „zažitým“ pořádkům a hájíte ty, kteří mají s vymahatelností práva špatnou zkušenost. Nebojíte se této cesty spravedlnosti?

Nebojíme. Je to naše práce, která nám občas bývá i výzvou. Někdy to trvá déle, ale jsme našim klientům silným partnerem. Oni v nás mají důvěru. Snažíme se vždy udělat to nejlepší, i když nemůžeme do předu nikdy říci, že to vyjde na sto procent.

Co to tedy vlastně je – pojištění právní ochrany? Jak lze jednoznačně vaši nabídku charakterizovat?

Špičkový právní servis, jehož výsledkem jsou ušetřený čas a finanční prostředky našich klientů, kteří navíc nejsou vystaveni nepříjemným situacím při řešení různých sporů. Za klienty vše řeší D.A.S.

Také asi málokdo ví, kolik finančních prostředků jste již klientům ušetřili a kolik jich můžete ušetřit lidem i firmám v budoucnosti. Jaká jsou to čísla?

Za dvacet let jsme jen za soudní řešení případů zaplatili skoro 600 milionů korun. Za-



městnali jsme více než 1751 právníků v České republice. Z toho 1708 si zvolili sami klienti. Máme 85procentní úspěšnost případů, které se dostaly k soudu. Jen 8,7 procenta případů za dvacet let muselo být zamítnuto.

Letos hodláte zavést další novinku, a to mediaci. V čem bude spočívat?

Mediace je v západních zemích již častým jevem v advokacii. Hodí se na spory v rodinných, sousedských nebo pracovně právních případech. Síla mediace spočívá v tom, že partaje spolu dojdou ke smíru s mediátorem. Nestrannou osobou, která se snaží účastníky z jejich pře dostat k tomu, aby opět začali komunikovat. Mediace tedy spočívá ve vhodné komunikaci. Největší překážkou v naší době je, že se bojíme nebo nechceme komunikovat. Většinou stačí jen velmi málo. Ale to málo musíte umět. V tom je síla mediace.

Nedávno jste zkoumali právní gramotnost české populace, anebo lépe spíše negramotnost. Zjistili jste, že dvě třetiny našich občanů nejsou schopny hájit svá práva. To je velká příležitost pro rozvoj vašich služeb. Oč byste portfolio chtěli ještě obohatit?

Tento výzkum nám potvrdil to, co jsme si mysleli. Je to pro nás výzva. Ale nechceme dělat překotné závěry. Víme, na co se musíme zaměřit.

Dnes mezi vaší klientelou převažují firmy a živnostníci. Jaká bezpráví zažívají nejvíce?

Je to velmi různorodé. Velká část se týká dopravy. Tam jsou to dennodenní starosti ohledně technického stavu, nákladu a i velmi žhavé téma emigrantů. Tuto velmi specifickou oblast umíme řešit velmi dobře. Vždy jsme služby v tomto oboru pro své klienty zajišťovali, i když je značně nákladná. A jen tak na okraj – v této době nezavídím žádnému dopravci to, co se děje mezi Calais a Doverem.

Mnohé příběhy vašich pojištěnců znáte. Původem jsou smutné, po zásahu D.A.S. se často mění v uspokojivější a přinášejí řešení, úlevu. Prožívala jste s některými klienty osudy kauz?

Za dvacet let jsem měla možnost pár velmi dramatických případů osobně sledovat. Jsem vždy velmi ráda, když můžeme pomoci. Nejvíce mne potěší zpětná vazba od klientů, kteří nám napíší děkované dopisy.

Jste ženou v roli úspěšné manažerky. Co vám tato profese do života dala a co naopak změnila?

Začnu tím druhým. Před více než 21 lety jsem si nemyslela, že se odstěhuji z mého tehdejšího domova z Vídně a Rakouska. Ale příležitost, kterou jsem dostala v roce 1994, se nedala odmítnout. Bylo to velké dobrodružství, které dopadlo dobře. Mám z toho skutečnou radost. A musím i těmito řádky poděkovat svým kolegyním a kolegům za jejich práci, podporu naší strategie, plné nasazení.

Když jste uplynulé období rekapitulovala, k jakému závěru vás to dovedlo?

Že to strašně uteklo a že mne tato práce pořád ještě moc baví.

otázky připravila
Eva Brix

Přehled uzavřených pojistných případů

Top 5	počet případů	podíl (%)	celkové náklady (Kč)
Smluvní spory	26 662	25	120 557 181
Přestupky (včetně ŘP, TP)	24 582	23	162 446 407
Občansko-právní nároky na náhradu škody	24 259	22	104 553 615
Pracovní spory	12 091	11	58 001 122
Pojistné spory	11 123	10	36 428 669
Ostatní*	9856	9	75 636 267
Celkový součet	108 573	100	557 623 261

* nájemní, sousedský, vlastnický spor; trestní právo

Léto a bodykey jako ideální začátek

Obezita a nadváha jsou celosvětovým problémem a odborníky na výživu jsou označovány za novodobou epidemii. Důvodem nárůstu počtu lidí, kteří jsou nuceni opakovaně řešit svou váhu, je více. V první řadě jde o sedavý způsob života, při kterém chybí fyzická aktivita, nedostatek času na přípravu jídla a zároveň snaha najíst se co nejrychleji.

Produktová Výrobní řada bodykey společnosti Amway je moderní program pro dosažení optimální tělesné hmotnosti, vyvinutý ve spolupráci s předními odborníky na výživu, cvičení a psychologii. Nabízí nejen samotné výživové produkty, ale především individuální platformu pro každého uživatele, která zvyšuje efektivitu celého programu. Základem konceptu bodykey je individuální a na míru šitý plán cvičení a výživy. Každý



uživatel bodykey může začít s unikátním genetickým testem DNA. Podle jeho výsledků dojde k sestavení individuálního redukčního plánu. Test pomáhá odhalit, jak konkrétní organismus reaguje na příjem tuků a uhlohydrátů, ale také na různé druhy fyzických aktivit. Experti z NUTRILITE v rámci testu analyzují vliv genů na metabolismus a na jeho základě pak doporučují nejvhodnější program výživy a fyzické aktivity. Další nedílnou součástí celého programu je online platforma, která poskytuje data o konkrétní osobě z oblasti životního stylu a metabolismu. Experti tak mohou uživateli doporučit ideální kombinaci výživového plánu a konkrétních fyzických aktivit. Výrobky z řady bodykey zahrnují škálu chutných

tyčinek, polévek či koktejlů, jež pomáhají splnit nároky doporučeného výživového plánu. Podle údajů Státního zdravotního ústavu je v České republice obe-

Nehubneme, ale měníme styl života



Pavel Suchánek

Co je na programu bodykey tak unikátního? Čím vás oslovil?

Je to řada souvislostí, které mají logický základ. Přednost spatřuji především v tom, že vychází z principu genetického nastavení, které je člověku celoživotně dané, neměnné. Takže je to základ,

na němž se dá stavět a podle něj modelovat stravování. Metodu je možné používat opravdu celý život, a pakliže se člověk bude řídit tím, co mu systém napoví, bude to fungovat. Nejde o pokus-omyl, ale o hodnotu, kterou dotvářely týmy odborníků řadu let a na základě zkušeností, které jsou vědecky opodstatněné. bodykey je průlomový produkt, který v sobě zahrnuje soustavu informací, na základě nichž vám poskytuje návod na to, co jíst a jak se hýbat. V té jednoduchosti je velké know-how. Budete-li se řídit tím, co vám program poradí, budete prostě hubnout nebo nebudete přibírat. Nepodléhá výkyvům vašeho zdravotního stavu, výsledky neovlivní to, že jednou jste po

Vpravdě unikátní program kontroly tělesné hmotnosti, který nabídla v těchto dnech českému trhu společnost Amway, hodnotil také RNDr. Pavel Suchánek, nutriční specialista z Institutu dietologie a výživy. Když jsem ho slyšela o novém produktu hovořit, nabyla jsem dojmu, že jde vlastně o převratný vynález, který mnoha lidem může napomoci vylepšit, ba dokonce vrátit zdraví a pohodu. Ten, kdo rozumí oboru životní styl a výživa, kdo se věnuje preventivní medicíně nebo je ochoten respektovat nové vědecké poznatky a dá na selský rozum, by jistě souhlasil. Zdaleka totiž nejde o další pohádku, kterou si máte posílit víru v dobrý konec. Pavla Suchánka jsem se zeptala:

flámu a podruhé jste tři noci probděl v horečkách při chřipce (v tělesných tekutinách při běžných odběrech v laboratoři by se taková zátěž většinou projevila zkrácenými hodnotami, podle nichž by se mohlo mylně usuzovat například na to, že je s vámi něco dlouhodobě v nepořádku) nebo že jste byli měsíc v abnormálním stresu. Srhnuto – jde o velmi jednoduchý způsob, který vám namodeluje podle toho, jaké informace zadáte sami o sobě, co máte jíst a jaký pohyb je pro vás neoptimálnější, abyste netloustli, hubli či si svá kila udrželi. Ale nejen to – abyste se cítili svěží a žili v relativně větším komfortu, a samozřejmě předcházeli nemocem. Jak víte, vše přece souvisí se vším. Nadváha má neskutečné dopady na naše zdraví, a diety prostě nefungují. bodykey je praktický návod, který dokáže, co potřebujeme.

Je však genetický test DNA, který je základem metody, spolehlivý?

Nepolemizoval bych. Jeho spolehlivost je ověřená klinickými studiemi, a postup jeho vyhodnocení splňuje veškeré normy dle tzv. ISO standardu platného v EU. Těžko se dá zpochybnit. Vypovídající schopnost se opírá o léta výzkumu a z tohoto pohledu mají DNA testy vysokou vypovídající hodnotu. Jinak by se nevyužívaly třeba v kriminalistice nebo v lékařství. V případě bodykey nám zjednodušeně řečeno určuje, zda je například člověk typem, který lépe tráví sacharidy, nebo tuky. Podle toho mu program navolí stravování a pohybovou aktivitu. A to je velmi významné. Někdo nepřibírá po pečivu, ale po sýrech, druhému nevádí maso ani sýr, ale pár křátek chleba navíc je pro něj pohroma.



zitou postiženo asi 25 procent žen, 22 procent mužů a nadváha obecně představuje potíže pro více než 50 procent populace středního věku.

„Náš život je velmi rychlý a mnoho z nás nemá čas si připravit kvalitní jídlo. Své místo v našem životě tak stále častěji zaujímají jídla nezdravá a snadno dostupná. Výsledkem časté konzumace těchto jídel je neustále se opakující problém s váhou, a další zdravotní problémy z toho vyplývající,“ po-

tvrdila Ildiko Dikošová, ředitelka společnosti Amway ČR.

Výsledky studií zaměřených na souvislost mezi genetickou výbavou a hmotností člověka ukazují, že reakce organismu na příjem živin, fyzickou aktivitu a ukládání tuku souvisí s DNA. Podle těchto závěrů lze říci, že redukce hmotnosti je individuální záležitost, která vyžaduje individuální přístup.

„Program NUTRILITE BODYKEY je založen na výsledcích laboratorní analýzy DNA

každého zájemce. Plán kromě DNA zohledňuje i stravovací návyky, množství tělesné aktivity a další osobní preference. Odběr vzorku DNA je velmi jednoduchý. Pomocí vatové tyčinky si zájemce udělá stěr ze sliznice dutiny ústní a vzorek odešle na uvedenou adresu, výsledky testu jsou známy do dvou týdnů,“ vysvětlila Ildiko Dikošová. Pak se může dát do hubnutí, lépe řečeno dojít k optimalizaci své hmotnosti, a to s pomocí společnosti Amway. (tz) ■■■

Onehdy jsem uváděl případ dvou bratrů – přesto že byli příbuzní, každý z nich reagoval na stejnou potravu úplně jinak. Jeden byl štihlý, druhý, ačkoli jedl stejně, byl obézní. Příčina? To, co jsem právě popsal. Díky bodykey genetickému testu zjistil, jaký typ stravy a pohybové aktivity jsou pro něj vhodné a dnes má o 25 kilogramů méně. A řešení našel až díky genetickému testu.

Jak produkt bodykey šetří čas?

Řekl bych, že velmi výrazně. Čas je dnes jakýmsi fenoménem, který nám přerůstá přes hlavu. Všichni pracujeme od rána do večera, všichni ctíme loajalitu k firmě, všichni něco budujeme, všichni se ženeme za úspěchem, protože se u nás neúspěch neodpouští, nemáme čas se zastavit, v klidu se najíst, popovídat si s vlastními dětmi. Nemáme čas sportovat, máme čas jen na to, abychom ráno zapnuli počítač a o půlnoci ho vypínáme. A správné stravování? To nás nebere, dokud se neobjeví problém.

bodykey nám nabízí směr – předem nám naplánuje jídelníček, včetně postupu přípravy, víme jak dlouho nám bude trvat příprava pokrmu, sdělí nám, co máme nakoupit, takže nemusíme složitě nic počítat a vymýšlet a ani zbytečně utrácet a pořizovat potraviny, které nám stejně k ničemu nebudou a zkazí se. Dalo by se o tom mluvit dlouho, shrnul bych to tak-

to: Jídelníček tvořím dle svých představ online na základě toho, jaký jsem z hlediska DNA analýzy stravovací typ, na jakou složku stravy jsem citlivý a na kterou si musím dávat pozor. Nemusíme se opakovaně objednávat k poradcům, aby nám přepracovali jídelníček, čekat na termíny atd. Je-li člověk dostatečně ukázněný, což také nestojí čas, během chvilky se naučí program ovládat, spolupracovat s ním a může na sobě začít pracovat. Bude to jeho každodenní všudypřítomný společník, s nímž bude radost komunikovat. Bude radit a naučí vás i mnoho nového.

Do jaké míry je obezita o psychice?

Je to případ od případu. Každý člověk reaguje jinak. Každý má jinak pevnou vůli. Právě proto náš Institut trvale s psychologem spolupracuje, a přibližně ve 40 procentech případů nutriční terapeut psychologa o součinnost požádá a konzultuje s ním nebo klientovi navrhně, aby s psychologem spolupracoval. Jde o to, že člověk někdy sám na hubnutí, resp. zdravé stravování a nový životní styl, nedokáže tak vstřícně zareagovat, jak by bylo potřeba, jak by chtěl. Zkrátka selže a nelze mu to vyčítat. S psychologem na to jsou už dva, a jak se říká, ve dvou se to lépe táhne. A ještě – při konzultaci s psychologem vám také řada souvislostí bude jasnějších, začnete o nich přemýšlet, a to se počítá.

Tedy se vracíme k motivaci. Jak je důležitá?

Chceme-li být zdravější, musíme žít jinak, než žijeme. Jak jednoduše to zní i vypadá. Oprostit se od manažerského stresu a zátěže, kterou mají dnes majitelky a majitelé firem, šéfové korporací a stejně tak živnostníci, když jim vážnou zakázku, to je pro organizmus velký nápor. Ne každý to dokáže. Ani já to občas nezvládám.

V okamžiku, kdy se člověk rozhodne žít jinak a něco změnit, je plný odhodlání to udělat. Ale přijde další stresové období, postup v kariéře, síň slávy, a zdraví se opět ozve. A tak stále dokola. S psychologem je možné lépe překonávat krizová období. Mnoho potíží způsobí například atmosféra na pracovišti, manažerské rituály, firemní kultura, kdy je po zaměstnanci vyžadováno nasazení dnem i nocí...

Často se klient stydí svěřit nutričnímu terapeutovi, že něco neumí či nedokáže, a ani neví, že v rámci přechodu na zdravý životní styl mu i nutriční specialista může poradit, jak se stresem či určitými návyky bojovat. Jak uspořádat denní režim. Jak vytvořit priority. Je potřeba si uvědomit, že ne vše je důležité a také myslet na sebe sama. Člověk však zejména musí mít svoji vnitřní motivaci, musí chtít. Jinak to prostě nefunguje.

připravila Eva Bixi

Centrum Excellence

je o správné praxi moderního managementu



Klára Fousková

V České republice v posledních letech vznikla spousta klubů, asociací, sdružení, svazů, jednotlivé aktivity lidí se úzce specializují. Přibyl k nim i klub Centrum Excellence. Když jste ho připravovali, nač jste pomýšleli zejména?

Centrum excellence je dobrovolná platforma organizací, které ke své činnosti využívají moderní nástroje řízení, hlavně Model excellence EFQM, CAF a CSR. Rada kvality ČR měla i další záměr, sdružovat a pracovat s organizacemi, které obdržely Národní cenu kvality ČR. Základním cílem platformy je sdružit tyto organizace a sdílet navzájem mezi sebou novinky, správné praxe a spolupracovat a bavit se o výše uvedených nástrojích moderního managementu. Velký důraz je přitom kladen na zlepšování organizací jako celku a porovnávání se mezi sebou. Zakladatelskými subjekty Centra excellence jsou Rada kvality, Česká společnost pro jakost a Sdružení pro oceňování kvality.

Kolik bylo zakládajících členů a kolik vás je dnes?

Na začátku v roce 2013 nás bylo šest a byly to převážně organizace, které se účastnily Národních cen. V současné době nás je 30 a již

Jaký vztah máte ke kvalitě? Určitě pozitivní! Kvalitu vyžadujete od svých zaměstnanců, sami ji hledáte v nákupním centru nebo ji očekáváte od řemeslníků, kteří vám právě opravují chalupu. O kvalitě čtete spousty manažerských publikací, prosazujete ji nejen do výroby a distribuce, ale i do jednání mezi obchodními partnery nebo do vztahů na pracovišti. Inu, kvalita je nepřekonatelný fenomén, na který spoléháme a jemuž zůstáváme stále všichni hodně dlužni. O prosazování kvality do práce firem, organizací i státní a veřejné správy je také aktivita, která se jmenuje Centrum Excellence. Co všechno se za tímto názvem skrývá, prozradila Klára Fousková, tajemnice Národní ceny kvality ČR ze Sdružení pro oceňování kvality:

máme všechny druhy organizací – výroby, služeb i veřejného sektoru. Z větší části převažují zástupci výrobní sféry a organizace veřejné správy.

Mohou vstoupit další zájemci? Co musí splnit?

Ano, do Centra excellence může vstoupit jakákoliv organizace, která má skutečný zájem zvyšovat svoji výkonnost. Organizace musí zaslat přihlášku a pak jednou za dva roky musí provést sebehodnocení. Jde o to, aby se organizace neustále zlepšovaly a my jim k tomu poskytujeme prostor pro učení se, sdílení a sebehodnocení. Takže nejde jen o to se setkávat, ale od členů je vyžadována skutečná práce. Krásné na té práci s členskou základnou je, že vidíte ten postup, to zlepšení v přístupech jednotlivých organizací.

Jaká je strategie a oč usilujete především?

Strategií Centra excellence rozhodně není mít co nejvíce členů. Hlavním cílem je to, že chceme sdružovat organizace, které ke své činnosti

využívají moderní nástroje řízení a chtějí se neustále učit a zlepšovat se, což je princip TQM (Total Quality Management). Jak je výše uvedeno, na začátku nás bylo šest a pak se členská základna postupně rozrůstala, aniž bychom dělali nějakou masivní propagaci. Samy organizace se přihlášily, když uviděly, že to opravdu funguje a že je jim vytvářen prostor pro to, aby se mohly postupně zlepšovat a navzájem se od sebe učit. Mohu říci, že za rok a půl existence Centra excellence je z nás přátelská parta lidí, kteří se znají, jsme více otevření, a to je při práci a následném sdílení či prezentaci to nejdůležitější. Dále je to pravidelnost, jednou měsíčně pořádáme nějakou akci – exkurze v organizaci, vzdělávací semináře, kulaté stoly, neformální a odborná setkání atd. Vše připravujeme tak, abychom se pravidelně setkávali a měli příležitosti učit se, pracovat a poznávat se. A pozor, mi sami, organizátoři v zázemí Centra excellence, jednou za rok předstoupíme před členskou základnu na neformálním setkání a po členech požadujeme zpětnou vazbu, tedy reálné zhodnocení naší činnosti a případné náměty na další zlepšování. Naším hlavním zájmem je zákazník.



A jedno foto do archivu...



Klára Fousková v diskuzi s odborníky

Velký důraz přikládáte diskuzi a výměně zkušeností týkající se řízení firem a institucí. K jakým závěrům jste dospěli?

Mezi členy Centra excelence je nejoblíbenější akcí Benchlearning Visits, což představuje exkurzi a prezentaci organizace. Tato aktivita je realizována dvakrát za rok, prozatím se účastnily organizace výrobního charakteru – Bosch Diesel Jihlava, KERMI s.r.o. a Witte Automotive. Dále to jsou vzdělávací aktivity k Modelu excelence EFQM, kdy zpravidla vy-

bereme jedno kritérium a organizace mají možnost se prezentovat a sdílet si navzájem „tak, jak se to dělá u nich“.

Co české menší firmy mohou „odkoukat“ od těch, které jsou na trhu stálicemi, co poučného je možné přenést do praxe od nadnárodních korporací?

Víte, organizace se mohou učit navzájem. Rozhodně neplatí, že nadnárodní společnosti jsou ve všem lepší. Každá firma je v něčem unikát-

ní a dělá něco, co ji odlišuje od ostatních a může se tímto přístupem prezentovat a samozřejmě dosahovat nadprůměrných až excelentních výsledků. U velkých nadnárodních firem jsou to převážně formalizované systémy a nadnárodní pokrytí, proto je ta organizace silná. U malých a středních organizací převládá osobní přístup k činnostem. Paradoxem u malých organizací je, že mnohdy dělá více a jsou pro ni určité záležitosti větší samozřejmostí než u velkých organizací, typickým příkladem jsou CSR aktivity.

Jsou mezi osobnostmi členské základny také ženy? Jaký mají ty vztah ke kvalitě obecně?

Ano, mezi zástupci organizací jsou i ženy. Řekla bych, že je to tak půl na půl, máme genderovou vyrovnanost. Nevidím rozdíl v oblasti kvality mezi muži a ženami. Základní pravidlo pro kvalitáře či kvalitářku zní „dělat věci hned napoprvé, správně a bez chyb“. Tak schválně, jak jste na tom vy?

S čím budete vystupovat v Listopadu – Měsíci kvality v České republice?

Připravujeme již 5. ročník Winners Konferen-
ce (Konference vítězů), která se bude konat v magickém termínu 11. 11. 2015. Konference vítězů představuje prezentaci správných praxí firem a organizací. Nebudou chybět ani zahraniční hosté a prezentace malých firem a nadnárodních organizací.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Cyklistická sezona je v plném proudu, hlídejte si kola

Teplejší dny jsou tu. Ve městech i na venkově se to začíná hemžit cyklisty. Ať už ale lidé využívají kola k cestě do práce, nebo vyrazí na výlet, měli by si na ně dát dobrý pozor. Počet krádeží kol dosáhl loni téměř devítitisícové hranice. O svůj bicykl loni přišlo nejvíce lidí v Praze a v Moravskoslezském kraji, jen v těchto dvou destinacích se jich loni „ztratily“ celkem skoro čtyři tisícovky. Nejméně aktivní nenechavce pak mají v Karlovarském kraji a na Vysočině.

„Je smutným faktem, že zhruba 70 až 80 procent ukradených kol se ke svým majitelům nikdy nevrátí. Zároveň můžeme potvrdit, že částka vyplacená za ukradená kola meziročně narůstá,“ uvedl Michael Neuwirth, ředitel Odboru pojištění majetku a odpovědnosti ČSOB pojišťovny, a.s., s tím, že stejně tak narůstá i počet lidí, kteří si svá kola v rámci pojištění domácnosti připojišťují. „Prakticky neexistuje zámek, který by zloděj nepřekonal, pokud už se kolo rozhodne odcizit. Pojištění je pak jedním z možných řešení. U nás navíc pojistka majitele chrání, i pokud je mu kolo odcizeno

Krádeže kol dle krajů v jednotlivých letech

	2011	2012	2013	2014
Praha hl. město	1538	1617	2195	2191
Moravskoslezský kraj	1419	1260	1728	1659
Středočeský kraj	717	817	1185	856
Jihomoravský kraj	758	804	823	689
Jihočeský kraj	481	469	630	514
Olomoucký kraj	353	561	488	485
Ústecký kraj	450	409	548	484
Pardubický kraj	284	342	506	426
Zlínský kraj	293	310	281	359
Královéhradecký kraj	462	439	487	338
Plzeňský kraj	252	272	310	328
Liberecký kraj	205	241	248	268
Kraj Vysočina	74	111	171	139
Karlovarský kraj	110	94	82	60
Celkem	7396	7746	9682	8796

Pramen: ČSOB Pojišťovna na základě statistik Policie ČR

mimo domov, například ze stojanu před obchodem,“ sdělil Michael Neuwirth. „Nejrizikovějšími měsíci, tedy obdobími v roce, kdy

máme hlášeno nejvíce takových pojistných událostí, jsou červenec, srpen a září,“ doplnil Michael Neuwirth. (tz)

Chci stavět dům!

Na co se připravit před první schůzkou s projektantem?

Nastala pro vás ideální doba, kdy si konečně můžete pořídit vlastní bydlení? Sny a plány jsou jistě velké a krásné. Měli byste však vědět, že nezůstane jen u nich a že je potřeba se připravit na řadu nezbytností, ba dokonce základních, bez nichž by se představy staly utopií. Na co se však připravit před první schůzkou s projektantem?

Alfou a omegou úspěchu je v samém začátku vybrat správného dodavatele projektu vašeho domu. Jde o krok nelehký, a proto přinášíme pár tipů, na co se projektantů a projekčních kanceláří ptát, abychom nevybrali špatně:

1. Kolik let na trhu působí a jaké jsou reference?
2. Kolik domů podle jeho/jejich projektové dokumentace je během roku postaveno?
3. Jak vypadá jeho/jejich vzorový projekt, a zda ho vůbec nabízí k nahlédnutí. Zapomínat nesmíte ani na měřítko, ve kterém je projekt připraven. Ideální variantou je 1:50.

Jakmile jste si ujasnili svého favorita, tak si domluvíte první schůzku.

A jak takové setkání

probíhá? „Na úvodní jednání je vždy dobré se dopředu objednat a připravit si charakteristiku svých představ. Při takovém prvním setkání se pak vždy ptáme na to, zda má zájemce pozemek. Případně zda nevybírám z většího počtu různých variant. Lokalita totiž hraje pro výběr domu významnou roli, ať už z hlediska různých regulativ místních stavebních úřadů, tak i tvaru domu a jeho orientace na něm. Podle toho mu můžeme pomoci s výběrem ideálního domku právě pro daný pozemek. Další významnou informací je pro nás výše finančních prostředků, které je zákazník do domu ochoten vložit a jak velké obydlí si přeje,“ vysvětlil Tomáš Rozsívál, ředitel společnosti G SERVIS CZ, která se projekty typových domů zabývá již 20 let. „Všechny tyto informace nám velmi pomohou ke správnému výběru ideální varianty domu. Možnosti jsou dnes skutečně velké a úkolem správné projekční kanceláře je zvolit tu ideální pro konkrétní pozemkovou situaci a samozřejmě podle individuálních představ

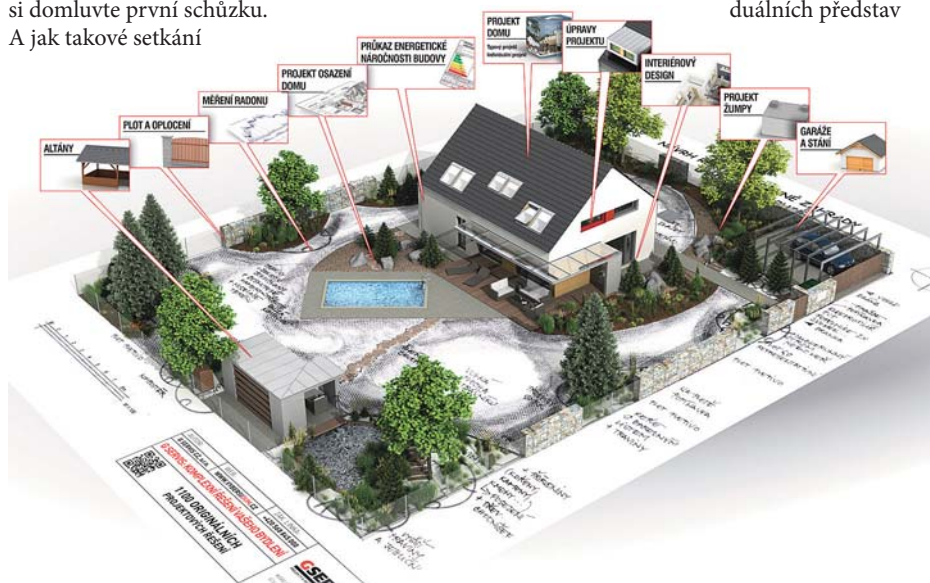
Tip odborníka



Pokud kupujete pozemek, tak se vždy zajímejte o rozvod sítí v jeho blízkosti. Při nahlédnutí do katastru nemovitostí se také většinou dozvíte, zdali není zaneseno břemeno vedení inženýrských sítí přes váš vybraný pozemek.

V případě tažení inženýrských sítí se může stát, že se pak na tento pozemek váš rodinný dům ani nevejde, nebo jen v minimální podobě. Musí se totiž brát v úvahu, že ochranné pásmo vysokotlakého plynovodu nebo vysokého napětí může být 10–15 metrů i více. A to často významně ovlivní zhodnocení celého pozemku. Pozor na to, že ne vždy musí být břemeno vedení na katastru zřízeno, u dříve budovaných vedení to bývá dokonce velmi často. Doporučuji raději pozemek prověřit přímo u provozovatelů inženýrských sítí v místě.

Ing. Ota Štork
projektant společnosti G SERVIS CZ



klienta. Pokud má zákazník již domek vybraný, tak konzultujeme jeho umístění na pozemku a případné změny oproti typovému projektu. Může se tedy stát, že zákazník si projekt ke svému domu odnese hned po první schůzce,“ doplnil Tomáš Rozsívál.

Uvedená společnost má za sebou projekty a realizace s téměř dvacetiletou historií. Za dobu svého působení vyprojektovala společnost G SERVIS CZ tolik domů, ze kterých by se dalo postavit nové město velikosti Chomutova. Dodává veškerou projektovou dokumentaci pro stavbu rodinných domů, včetně dokumentů potřebných pro stavební řízení, které také zajišťuje.

(tz)
www.gservis.cz



Koho a co mám ráda

Místo plné moudrosti a inspirace

Václavské náměstí. Volání tužeb ducha. Láska k malým, chytrým a kompaktním věcem. Ke knihám. Neoluxor je jimi naplněný od suterénu po střechu. Všude voní ten nový papír, na kterém ještě před několika týdny nebylo nic. A v okamžiku, kdy se probírám knižními novinkami, už je zaplněn krásou slov či moudrostí, které mi dělají radost, obohacují mě. Celá se těším na to, že zde najdu očekávané zajímavosti a s radostí se s novou potravou pro mou zvědavou mysl odeberu k pokladně. Ale přemýšlím také o tom, jestli zde neobjevím nějakou zapadlejší perlu, knihu plnou inspirace, na niž mnozí již třeba zapomněli. V Neoluxoru mám šanci i já svou dřívější nevšímavost napravit. Posadím se s knihou a chvíli listuji, pročítám, přeskakuji, hledám kontexty. A za několik okamžiků vím, zda rozšířím knihovnu, stane se dárkem pro blízké nebo zda jsem do zapsaných myšlenek ještě zcela nedozrálá a jednoho dne se vrátím. Pokud si snad chci udělat radost ještě jinak, pokračuji do „minus dvojky“, abych si vybrala nádherný notes, bez něhož by byl můj život o mnoho zásadních nápadů chudší. A nakonec svou tour knižním světem zakončím v kavárně, což už je často doslova krůček k setkání se s lidmi, kteří mi mají co sdělit. Nejen univerzitní prostředí může být místem, kde se střetávají plody ducha, bohatství myslí a úctyhodné osobnosti. Neoluxor je totiž také místem s otevřenou náručí.

Kateřina Šimková



Foto SVC

Nižší administrativní zátěž pro podnikatele díky digitalizaci a elektronizaci



V loňském roce se značně snížila administrativní zátěž pro podnikatele. To vyplývá ze Zprávy o pokroku ve snižování administrativní zátěže podnikatelů za rok 2014, kterou v červenci schválila vláda. Zpráva informuje o zlepšeních vedoucích ke snížení administrativy pro podnikatele, které se podařilo realizovat v loňském roce. Z celkem 78 opatření, která byla identifikována, se jich podařilo v roce 2014 naplnit celých 52. Cílem je docílit poklesu administrativní zátěže podnikatelů prostřednictvím 60 opatření do konce roku 2015.

Snížení administrativní zátěže pro podnikatele patří mezi priority ministerstva průmyslu a obchodu. V letech 2005–2012 se podařilo díky legislativním úpravám snížit administrativní zátěž o více než 23 %. Od roku 2013 byl stanoven nový cíl – zjednodušit administrativní povinnosti pomocí 60 konkrétních opatření. „Mám velkou radost, že valná většina opatření byla splněna právě během loňského roku, celých 52 opatření se podařilo implementovat a podnikatelé je již mohou plně vyžívat. Navržená opatření vycházejí jak z řad státní správy, tak z řad odborné podnikatelské veřejnosti,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Z iniciativy MPO byl navíc již v roce 2012 spuštěn web www.zjednodusuje-me.cz, kam mohou podnikatelé zasílat své návrhy, a upozorňovat tak na problémy spojené s plněním administrativních povinností při podnikání. V průběhu roku 2014 se pak také potvrdila dobrá spolupráce veřejné správy a zástupců podnikatelů při snahách o redukci zátěže při podnikání, a to v rámci činnosti Expertní skupiny pro snižování administrativní zátěže podnikatelů. Výsledky činnosti Expertní skupiny se projevily v konkrétních opatřeních, která byla realizována během loňského roku.

Šlo například o snížení finanční a administrativní zátěže prostřednictvím redukce údajů v evidenci ubytovaných hostů a možnosti digitálního přenosu údajů o ubytovaných cizincích pro cizineckou policii nebo sjednocení lhůt k provádění prohlídek STK pro nová vozidla určená k provozování autoškol se lhůtami pro ostatní vozidla. V současné době se Expertní skupina zabývá možností snížit administrativní zátěž podnikatelů při placení koncesionářských poplatků, zaměřuje se na bezúplatné veřejné zpřístupnění Sbírky zákonů na internetu nebo odstranění neúměrné administrativní zátěže při účasti ve výběrových řízeních. Výrazné zjednodušení pro podnikatele přinese i aktuálně připravované zpřístupnění všech formulářů státní správy na internetu. Pomoc podnikatelům vychází i z doporučení Evropské komise, která se danou problematikou zabývá již několik let, aktuálně v rámci programu REFIT. Ten si bere za cíl zjednodušování právních předpisů a nákladů plynoucích ze zbytečné regulace. Tím se snaží podporovat ekonomický růst a dostatek pracovních míst. Zpětná vazba od podnikatelů je pozitivní. Nejkladněji hodnotili zlepšení komunikace veřejné správy, digitalizaci právních předpisů, elektronizaci formulářů a kroky vedoucí ke sdílení dat mezi jednotlivými subjekty státní správy, které pomáhají zamezit duplicitnímu sběru informací.

Některá z provedených opatření:

Od 1. 7. 2008 došlo ke zjednodušení a urychlení procesu vzniku živnostenských oprávnění a byl usnadněn vstup do podnikání zejména mladým a začínajícím podnikatelům zavedením jedné živnosti volné místo dosavadních 120.

Od 30. 6. 2012 byla zavedena možnost pro podnikatele prostřednictvím centrálního registračního místa (tj. obecního živnostenského úřadu) oznamovat změny údajů, které podnikatel ohlašuje správě sociálního zabezpečení, finančnímu úřadu, úřadu práce a zdravotní pojišťovně, a to i v případě, že při oznámení změny neplní zároveň oznamovací povinnost vůči živnostenskému úřadu.

V dubnu 2014 odpadla povinnost technické prohlídky po jednom roce provozu nového vozidla určeného k provozování autoškol. Jednoróční interval se bude nadále týkat pouze vozidel taxislužby a záchrané služby.

Od 1. 1. 2015 došlo ke zrušení povinnosti mít kopii ověřené pracovní smlouvy k dispozici na pracovišti pro případ kontroly a taktéž se zrušila povinnost podnikatelů opakovaně dokládat živnostenskému úřadu doklady, které již byly některému obecnímu živnostenskému úřadu doloženy, a skutečnosti, které tyto doklady osvědčují, se nezměnily. Z dokladů předkládaných podnikateli budou živnostenské úřady vytvářet elektronické kopie, které budou následně ukládat do datového úložiště živnostenského rejstříku, prostřednictvím něhož budou tyto doklady přístupné všem živnostenským úřadům. (tz)

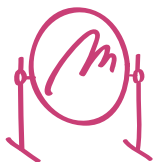
INZERCE

Kores® www.kores-praha.cz

A world to discover

SCOOTER

Limitovaná kolekce korekčních strojků SCOOTER Black&White. Návin 4,2 mm x 8 m.



Tip pro vaše svěží já

Už jste vyzkoušeli Lait Corps Douceur od značky GERnétic?

Jemná, příjemně parfémovaná emulze se velmi dobře vstřebává a nezanechává pocit mastnoty. Obsahuje bambukové máslo, které vyniká svými zvláčňujícími, vyživujícími a hydratačními účinky. Tělové mléko regeneruje kožní buňky a díky obsahu minerálů posiluje kolagenová a elastinová vlákna. Zpevňuje pokožku, a tím preventivně působí proti atrofii kůže. Tělové mléko je určeno k ošetření celého těla, včetně obličeje. Nanášíme nejlépe ráno i večer po koupeli. Aplikujeme v malém množství krouživými pohyby, dokud se přípravek zcela nevstřebá.



Tip na léto:

Budete-li tento přípravek používat pravidelně každý večer po slunění, zabezpečíte optimální péči o pokožku, zamezíte vysušení a praskání kůže a zároveň prodloužíte bronzové opálení.

Sledujte také bezplatnou poradnu dermatologa na našich webových stránkách a zasílejte své dotazy.
www.gernetic.cz

Na co máte právo, když se váš let zpozdí

S komplikacemi při odletech na dovolenou se setkala již většina z nás. Zatímco reklamování nepovedeného pobytu je všeobecně známé a téměř každý z nás ví, jak žádat kompenzace a nápravy, o možnostech náhrad za zpožděné lety již tolik informovaní nejsme.

Na českém trhu existuje od roku 2010 firma, která se právě získáváním kompenzací za opožděné, zrušené i jinak komplikované lety zabývá. Jmenuje se Click2Claim. Pokud cestujícím způsobila problémy letecká společnost vlastní vinou, nikoliv tzv. vyšší moc (přírodní katastrofy, politické nepokoje, nepříznivé meteorologické podmínky apod.), je povinná cestujícím poskytnout kromě péče v podobě občerstvení, náhradní dopravy a dalších služeb také finanční kompenzaci. Tato povinnost pro letecké přepravce vychází z Nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 261/2004 a souvisejících právních předpisů, a je závazná pro lety do/z území EU všech leteckých společností členských zemí EU (včetně Švýcarska, Norska a Islandu) a pro lety všech společností odlétajících z letiště umístěného v členské zemi unie. V případě zpoždění letu do tří hodin musí dopravní společnost zajistit občerstvení na vlastní náklady a v případě nutnosti také ubytování. Je-li zpoždění delší než tři hodiny a není přitom způsobeno takzvanými mimořádnými okolnostmi (stávkou, vlivem počasí atd.), pak máte nárok na paušalizovanou náhra-

du škody ve výši 250 až 600 eur v závislosti na délce předpokládaného letu.

Jak postupovat?

Vyžádejte si potvrzení: pro vyřízení vašeho případu je dobré uchovat některý z dokladů, který prokazuje váš let – platnou letenku, cestovní smlouvu, palubní vstupenku či jiný doklad. Případně si nechte vystavit potvrzení o zrušeném či odloženém letu.

Řekněte si o pomoc: existují subjekty, které vám s vyřízením kompenzace pomohou a vše vyřeší za vás. V Čechách je to zmíněná společnost Click2Claim. Na jejích webových stránkách najdete formulář, ve kterém si můžete bezplatně ověřit, zda je vaše žádost oprávněná, a máte tak nárok na finanční kompenzaci.

Co potřebujete k vyřízení: pro další řízení budete potřebovat jen základní informace o vás a vašem letu: datum, číslo letu a leteckou společnost, popis situace, která se stala. Současně je dobré předložit letenku nebo palubní vstupenku.

Jak požádat: v případě, kdy letíte sami, je možné žádost o kompenzaci vyřídit přes internet. Nemusíte nikam chodit a ztrácet čas na úřadech. V případě cesty s cestovní agenturou se nejprve obraťte na její zastoupení. Některé cestovní kanceláře již kompenzace vyřídí za vás.

Kompenzaci řešte včas: nárok na kompenzaci je možno vymáhat soudně nejdéle 24 kalendářních měsíců zpětně od data letu. (tz)



Fejeton

Statiny v mé rozbouřené duši

Veřejnost nedávno rozbouřily diskuze o lécích ze skupiny statinů. Laik se v nich těžko orientuje a doktorskému jazyku nerozumí, a přibílové letáky na radu ošetřujícího praktika také zpravidla nečte. Až v okamžiku, kdy se něco přihodí. Něco, co člověka donutí uvažovat, ptát se, používat selský rozum a pátrat. Stalo se tak i mně. Před pár lety mi jistá paní doktorka předepsovala „něco“ na tuky a podobné potvory v krvi, abych byla fešná holka a dožila se dlouhého věku. Zda to účinkovalo, či nikoli, nikdy jsem se nedověděla. Posléze preparát nahradila jiným s tím, že je bez doplatku, a domů jsem si odnášela tašky dobrot, které mi měly pečovat o moji kondici. A jak šel čas, jiný specialista tento druh léku nahradil obdobným netuše, že kruh se uzavírá. Po tom obdobném se začalo moje pevné zdraví bortit. Nevnímala jsem to příliš a věci řešila dobrou náladou, pohodou a smíchem, novinářským cynismem, který mi pomáhal překonávat i ty nejtrudnější chvíle. Intenzita svalových křečí však rostla, koňská mast ani hořčičk nezabíraly. Přidalo se vypadávání vlasů. Střevní potíže jsem brala jako normu a začala jsem je nazývat diskomfortem dutiny břišní, aby bylo vidět, že o „tom“ něco vím. Žloutnutí v obličejí mi připomnělo dětství a zanedbanou žloutenku. Třesavky ale už byly nápadné a varující. Odvážila jsem se ne-

jen zeptat ošetřujícího lékaře, ale dovědět se o statinech něco více. Nejprve jsem však šla na radu ke kamarádce veterinářce. Savce ošetřuje také, a je svým způsobem jedno, zda je to vepř domácí, nebo kámoška Eva. Zvolala: Co? Ty užíváš statiny? Oka-mžitě přestaň! No jo, ale jak? Ptala jsem se pod čarou jako starý poctivec – léčbu na své triko nepřeruším, jsem přece zodpovědná. I napsala jsem jiné kamarádce, neuroložce, která vždy radila léky používat obezřetně a s mírou. Odpověděla mi: Máš vysoký cholesterol? Věď, že ten ještě nikoho nezabil, ale statiny už ublížily mnoha lidem. Sémě bylo definitivně zaseto. Mezi tím jsem se setkala s mužem, který dříve organizoval konference zdravotníků a farmaceutů. Když uslyšel, že užívám statiny a co mi to způsobilo, zareagoval zděšeně: Ježíši kriste, ne, to neber! Na konferencích jsem se nepotuloval jen tak, také náruživě poslouchal... Zatrnulo mi a pátrala jsem dál. Z článků odborníků na výživu jsem pochopila, že je pro mne užitečnější raději o dvě housky denně méně a žádné dorty, než si dopřát hojnost všeho a na dobrou noc nějaký ten statin. Že prášky to zkrátka za mne nevyřeší. Dočetla jsem se, že cholesterol a tuky snižují až moc, a to je pro živočicha jménem člověk ještě horší než jejich vysoká hladina. Takže babo rad'. Chápu,

že věda předbíhá zdravý rozum a ráda se počím. Nedalo mi to a posléze jsem konzultovala s internistou. Moc se vyjadřovat nechtěl, ale mezi řečí mi řekl: Tohle vůbec jíst nemusíte, to je jen takový doplněk, a bez toho můžete normálně žít. Překvapilo mne to a znejistěla jsem. Nepráskla jsem ho, nezasloužil by si to. Rada byla cenná, i když o to více pochybností do mého uvažování vnesla.

Jenže – co teď? Můj praktický lékař mi ukázal výsledky mých posledních testů za dobu, kdy mi lék ze skupiny statinů nahradil jiným, který likviduje prý spíš tuky než cholesterol. Právil: hladina je stále přes normu, hlavně hodně cholesterolu máte málo. Nasadíme opět statiny. Vykřikla jsem. Zaúpěla jsem. Zděsila jsem se. Odmítla jsem. Do zprávy vepsal, že jsem neuposlechla. A komentoval, že rozhodnutí je na mně. Ať si to do příští kontroly rozmyslím. Zruil nad neposlušnou pacientkou. Cítila jsem to. Argumentovala jsem, že hubnu, a rovněž slovy všech jeho kolegů a mých známých. Děť, že ještě nikdy neslyšel, že by statiny byly škodlivé. A tak jsem se dala opět do studia přibílového letáku. Vyděsil mne stejně jako komplikace, které mi užívání statinu přivodilo. A ať dumám jak dumám, vychodisko nenacházím. Jeden mi řekne to, druhý ono. Komu věřit? Sama sobě?

Eva Brixí

Pralinka

jako neposedná myšlenka

Neměla by to být kavárna a čokoládovna jako mnohé jiné. Mělo by to být místo svébytné, kam se budete rádi vracet, a nejen to. Prostor, jenž budete cíleně vyhledávat, aby vám bylo fajn. Jak jednoduché a jen zdánlivě složité. Myšlenky a nápady jako hra bez hranic. Kavárnička je sice zatím jen dva měsíce otevřená, ale svou cestu k originalitě si hledá tvrději stejně jako její majitelka nekompromisně i s odhodláním. Jmenuje se Queen Coffee & Chocolate a najdete ji v Londýnské ulici 77 v Praze 2. Dynamickou osobností, kterou byste od jejího snu asi těžko odradili, je Andrea Staňková. Původem ze Slovenska, 15 let žije v Praze, kterou si zamilovala stejně jako business s čokoládovými pralinkami. Proč?

Vystudovala jste střední školu a stala se oděvní návrhářkou. A nyní jste se nadchla pro zcela jiný obor, i když také spojený s kreativitou, a to design a výrobu čokoládových pralinek. Čím to?

Cesty osudu jdou různými směry. Už delší dobu jsem toužila mít vlastní podnikání, kavárnu, cukrárnu, určité místo, kde bych se dokázala seberealizovat, dát prostor novinkám a setkávat se zároveň s řadou zajímavých lidí. Vím o sobě, že jsem hodně společenská, a také mám potřebu tvořit, něco nového vymýšlet. Čokoláda mi dává netušené možnosti. Našla jsem se v ní. A je to úžasné.

Čokoládový business, to je dnes v České republice i samotném hlavním městě velká konkurence. Nebojíte se jí?

Proč bych měla? Ne, opravdu se nebojím. Vím totiž, čím mohu já konkurovat. Kvalitou, nešízenou čokoládou. Samozřejmě není levná. A to, že jdu správným směrem, mi potvrzují návštěvníci. I za tak krátkou dobu, co mám

otevřeno, se lidé vracejí. A přicházejí také ti, kteří dříve chválili jiné výrobce, jiné kavárny.

Když se zde 25. června uskutečnila módní přehlídka butiku Balamina, naznačila jste, že pouze u čokoládové fantazie nezůstanete.

To je pravda. Na jeden produkt dnes nelze spoléhat. Proto se začínám pouštět do výroby čokoládových dortů, brzy přibude sortiment slaného pečiva, zejména s přidavkem brambor, aby bylo i večer co zakousnout k vínu... Ráda bych zájemcům nabídla také dárkové koše, objednávat budou moci přímo v kavárně nebo přes internet. Velká příležitost to bude pro firmy, ať již budou potřebovat menší dárky, nebo honosnější, různě velké krabičky, bonboniéry a zmíněné koše.

Ale to není vše, váš marketing jde dál...

Můj marketing je upovídánost. Přinesla mi už hodně známostí a příjemných překvapení. Již se mi ozvala další dáma, která by u nás ráda zorganizovala módní přehlídku, firmy si začaly rezervovat data k pronájmu na svá setkávání s obchodními partnery. Chystáme večery literatury a poezie, večery hudby při klavíru a kytáře. Organizovali jsme tu narozeninové party, chystáme další oslavu. Také se nám postupně zaplňuje knihovnička. Hosté si sem mohou přinést svoji knížku a při kávě si ji postupně číst, po chvíli osvěžení ji zase odložit, aby na ně čekala příště. Ráda bych měla knihovnu brzy plnou, mohou tu být tituly pro podnikatele a manažery, detektivky, romány, knihy karikatur stejně jako sbírky veršů, kuchařky, co má kdo rád. Začínáme pořádat výstavy obrazů, chystáme i prodej bižuterie.

Co vás žene kupředu?

Hosté, kteří se vracejí. Je už jich dost. Studenti, kteří zde dopisují své práce stejně tak jako celebrity, které toto místo objevily náhodně. Jak

jsem již řekla, mám ráda lidi, ráda si s nimi povídám. Možná i to je přitahuje. Zajímal mě jejich příběh. A kavárna o příbězích je. A pak ještě ta konkurence. Ta je motorem. Musím být lepší. Snažím se, aby lidé poznali jinou chuť čokolády, než jakou znají od jiných producentů. A když už jsme u té konkurence – její zástupci se sami přišli podívat, co nabízím. Měli připomínky, nebylo to příjemné, ale pak jsem si uvědomila: čeho je to známka? Že vadíme, že tady jsme, že něco umíme! Přesně tohle jsem potřebovala slyšet. Když vás někdo pomlouvá, znamená to, že jste lepší!

A co ještě?

Je to o tom, jakou sílu máte vést sama sebe k dalším cílům. Jak moc chcete dělat věci po svém. Sehnala jsem klavír, budeme hrát. Ráda bych také pomáhala ke zviditelnění se mladým umělcům. Potěší mne, když si tady každý najde něco svého – jeden hudbu, jiný klid, třetí chutné pralinky, další výtečnou kávu, jiný přítele. Vidím, že je co dělat, a to je podstatné.

Investice jsou čas i peníze. Jak to jde dohromady?

Vždy musíte zkoušet a být přesvědčená, že podnikání půjde. Bez toho se nehnete z místa. Interiér jsme s bratrem a rodinnou designérkou vytvořili sami, bylo to spíš o nápadu než o penězích. Tím více je to povzbuzující. Jsme hrdi na to, co se nám podařilo, máme své zdravé sebevědomí. Víte, co je úžasné? Přijde paní, dá si kávu a jednu pralinku. To stačí. Přijde podruhé, přijde po třetí. Není to ta pravá odměna?

Jste ambiciózní a pokorná zároveň. Jak to jde dohromady?

Asi ano, nepřemýšlela jsem nad tím. Asi to tak má být.

připravila Eva Brixí

www.facebook.com/pages/QUEEN-coffee-chocolate



Andrea Staňková



Květiny jako potěšení dne

K létu patří květiny, jak jinak! A jsou to stále ony, které nám zpestřují život i ve dnech naplněných manažerským stresem a podnikatelskými nesnázemi. Při pohledu na tvary, barvy, a v okamžiku přivonění je náš svět najednou jiný, prost dramatičtější, nedorozumění, spěchu, tedy bez prvků, které nás zlobí, trápí, ale jimž často nedokážeme čelit. Nad květinovým záhonem nebo nad pár stébly trávy vkusně naaranžovanými ve váze na pracovním stole jsme však najednou úplně jiní. Magie květin je pozoruhodná.

Dobře to ví všechny účastnice naší jarní ankety o květinách v kanceláři, kterou jsme v Prosperitě Madam Business uspořádali společně s Českým svazem květinářů a floristů. Odpovědi nám přišly osobité a povzbuzující, těžko se z nich vybírala ta nejlepší. „Nejraději bychom bývali ocenili všechny ženy, které se do ankety zapojily,“ potvrdil při vyhodnocování výkonný ředitel uvedeného svazu Ing. Jiří Horák a myslal to doopravdy. Jenže to nešlo, porušili bychom pravidla, protože podle otištěných informací měla být vybrána pouze odpověď jedna.

Výherkyní se stala Ing. Jana Vaňková, obchodní ředitelka Lázní Jáchymov, to již víte z našich webových stránek. Má ke květinám vřelý vztah, a jak nám řekla na nedávném setkání, nejsou jejími oblíbenými jen kyticky pokojové, ale také bylinky nebo letničky. Z bylin a plevelů zkouší vyrábět různé tělu prospěšné a léčivé dobroty, třeba pesto nebo



Ing. Jiří Horák a Ing. Jana Vaňková



sirup proti kašli. Z povídání nad kvetoucím stolem přinášíme několik fotografií. Jiří Horák za uvedený svaz předal Janě Vaňkové spousty pestrobarevných květináčů pod značkou Česká květina. Tedy kyticky vypěstované českými zahradníky. Jak je vidět, schůzka byla plná dobré nálady a radosti. Odehrála se za přítomnosti naší redakce 11. června v Praze. Debata o flóře i rady, jak co pěstovat nebo jak zužitkovat plevel k obživě člověka a získat

z nabídky matky přírody to nejčennější, byla báječná a užitečná pro všechny z nás. A tak navzájem přemýšlíme, jak některé nápady proměnit v praxi. A Janě Vaňkové ještě jednou k výhře a ocenění předními českými odborníky, květináři a floristy, gratulujeme. Fotografoval Pavel Kačer, člen našeho týmu, sám náruživý zahrádkář a experimentátor se vším, co zahrada dá.

Eva Brixí

INZERCE

vitaPR

Komunikací rostete!

PR plné vitality.

www.vitapr.cz

