

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

prosinec 2015

Na konci roku

Eva Bixi

Zlatavý šálek plný podzimu
S chutí koření tobě teď naliju
Ohřej si ruce
Rozepni srdce
Nedělej hlouposti
Abys mi neupil z malé lítosti
Odchází den
Přibývá noc
Vezmi si mne na pomoc
Nečti nic z mobilu
Ale z dlaně
Rozlušti hádanku
Tentokrát o mně
Čisté pravdy bude tam svrchovaně

Terézia
Svátová

I mně se to zdá někdy
jako zázrak

rozhovor na stranách 10–11

Vykouzlete pohodu Vánoc

s našimi exkluzivními svíčkami
a aromatickými vosky.

Vůně s fantazií pro všechny, kteří si chtějí
vychutnat sváteční chvíle.

www.partylite.cz



České podnikatelky

mají dynamický podíl na růstu ekonomiky

Na slavnostním galavečeru v Praze byly v listopadu oceněny vítězky 8. ročníku celorepublikového projektu Ocenění Českých Podnikatelek. Nejúspěšnější české podnikatelky získaly ocenění ve třech kategoriích podle velikosti firmy a také tři speciální ocenění pod patronací generálního a hlavních partnerů projektu. OCP bylo založeno v roce 2008 a jeho cílem je podpora českých žen, podnikatelek.

„Počet přihlášených žen roste každým rokem a to je pro mě důkazem, že se naplňuje jedno z důležitých poslání projektu – budovat hrdé Česko! Přejeme si nalézt a představit české ženy podnikatelky, které naplnily své sny a touhy v pracovním životě a jsou ochotny se o své příběhy podělit a inspirovat další. Každá z oceněných žen měla jiný motiv začít podnikat a má jiný životní osud, ale všechny mají společnou vnitřní sílu, která bude nyní inspirovat a povzbuzovat ostatní. Společnou vlastností je vytrvalost, nadšení, zodpovědnost a odhodlání,“ řekla zakladatelka projektu Helena Kohoutová, majitelka Agentury Helas. Na základě ratingu a skóringu odborného garanta projektu, kterým je CRIF – Czech Credit Bureau, bylo letos vybráno 17 929 obchodních společností vlastněných ženami. Do semifinále pak odborný garant nominoval a doporučil 649 českých podnikatelek s obrátem od 10 mi-

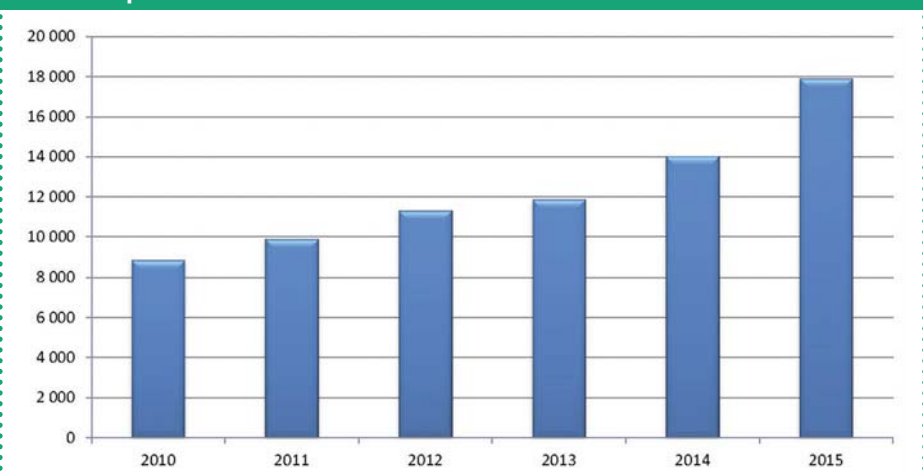
lionů Kč do čtyř miliard Kč ročně. Z tohoto počtu vzešlo 86 finalistek, které porotci osobně kontaktovali, protože v projektu se kromě ekonomických výsledků hodnotí také osobní a podnikatelský příběh. V kategorii Malá firma se letos kvalifikovalo 55 finalistek, v kategorii Střední firma to bylo 21 finalistek a konečně v kategorii Velká firma postoupilo deset finalistek.

„Pravidelně aktualizované statistiky o vývoji ve firmách zpracované z aplikace Cribis ukazují, že za období 2005–2015 vzrostl z 9 % na 14 % podíl obchodních společností výhradně ve vlastnictví žen. Z tohoto trendu je zřejmé, že ženy jsou stále lépe připraveny na sebe vzít i rozhodující odpovědnost za řízení firem. Tento trend hodnotím pozitivně a věřím, že bude pokračovat i v budoucnosti. Není přitom

náhodou, že nejvíce, konkrétně více než třetina žen, aktuálně podniká v obchodu. Z praxe totiž dobře vím, že ženy jsou příjemné, ale zároveň vytrvalé a důsledné ve vyjednávání, což jsou jistě vhodné vlastnosti k tomu, aby byly v této oblasti podnikání úspěšné,“ sdělil k aktuálnímu ročníku soutěže místopředseda představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau Pavel Finger.

Auditor projektu, poradenská firma NSG Morrison, rovněž každoročně připravuje analýzu chování českých podnikatelek. Petr Šíma, zakládající partner této poradenské firmy, komentoval letošní výsledky takto: „Přestože sledované firmy vlastněné ženami již překonaly finanční krizi, obraty a nasmlouvané zakázky mají stoupající tendenci, budoucí vyhlídky na zachování firmy jsou stále alarmující. Na 70 %

Obchodní polečnosti vlastněné ženami



fírem po 15–20letém podnikání nemá jasného nástupce. Ženy, na rozdíl od mužů, méně lpí v podnikání na maximálním výkonu, co se zisku týče, a více upřednostňují i lidskou stránku podnikání, což je výhoda, avšak pro variantu případného prodeje firmy nedosahují zajímavého EBITU, který by přilákal případného investora.“

Celoroční záštitu celému projektu udělilo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. „O udělení záštity jsem nepochyboval ani vteřinu. Vždyť máme tolik schopných manažerek, majitelek firem, které dokázaly vybudovat a řídit své firmy a k tomu plnit i své náročné rodinné povinnosti. Jejich práce a nasazení jsou úctyhodné,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek. Nad slavnostním galavečerem poskytla záštitu ministryně práce a sociálních věcí Michaela Marksová. „Dovolte, abych ocenila vaše aktivity, které podporují české ženy, podnikatelky. Mohu vás ujistit, že vysoce hodnotím projekt, který oceňuje transparentní firmy s dobrými ekonomickými výsledky a zároveň poukazuje na jejich hodnoty a společenskou zodpovědnost drženou v rukou českých žen,“ uvedla ministryně.

Bylo vyhlášeno 12 vítězek v kategoriích malá, střední a velká firma, Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka, Cena za inovativní řešení pod patronací Allianz a Výjimečný růst firmy pod patronací Microsoft.

VÍTĚZKY 8. ROČNÍKU PROJEKTU:

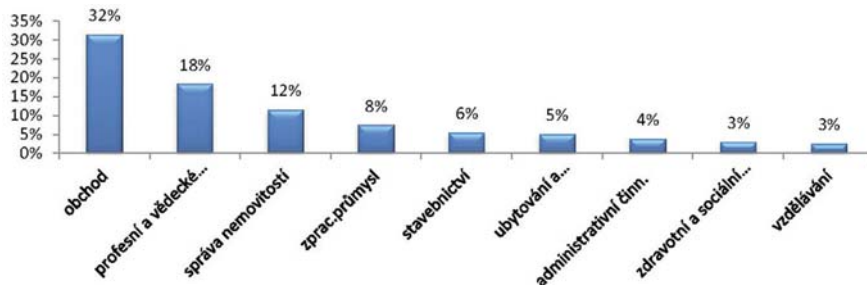
Malá společnost

1. Home Care Promedica, s.r.o.
Lucie Vitérová
2. AVIAN-M.Z. s.r.o.
Petra Lauberová
3. Prokontrol s.r.o.
Karolina Pokorná

Střední společnost

1. NC WEGA spol. s r.o.
Ivana Černohorská
2. Advantage Consulting s.r.o.
Olga Hyklová
3. ROMEX s.r.o.
Jana Kotková

Obchodní společnosti podle odvětví



Velká společnost

1. SIKO koupelny a.s.
Jaroslava Valová
2. DAMA spol. s r.o.
Iveta Kotenová
3. Aliaz – Ocelové konstrukce s.r.o.
Eva Pešková

Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka

- Stroom Dub o.p.s.
Pavla Čechová Švepešová

„Jsem velmi ráda, že jsme v letošním ročníku ocenili podnikatelku výjimečnou nejen z hlediska ekonomických výsledků jejích firem, ale především ženu, která se věnuje velmi prospěšným sociálním projektům a svým osobním nasazením pozitivně ovlivňuje život ve svém regionu,“ sdělila Michaela Lhotková, ředitelka Segmentu Firemního bankovníctví ČSOB.

Cena za výjimečný růst firmy

– pod patronací Microsoft

- ELRON CZ s.r.o.
Eva Vejšická

„Devět z deseti společností Fortune 500 z roku 1955 již nyní neexistuje. Důvod je prostý. Tyto společnosti neinovovaly dostatečně rychle. Jenže i inovace se mění – dříve byly skokové a nárazové, například v IT bylo běžné inovovat jednou za tři až pět let. Každá inovace znamenala vysokou investici, což některé společnosti odráželo, ale ty, které tyto náklady byly ochotny zaplatit, získaly obrovskou konkurenční výhodu. Toto se nyní změnilo –

cloudové technologie dávají i menším společnostem možnosti, které dříve byly dostupné pouze pro velké podniky. Především ale nabízejí inovaci jako službu – cloudová řešení se postupně vylepšují, takže neustále máte ty nejnovější funkce jako první na trhu. A to bez velkých pořizovacích nákladů, což představuje ideální řešení pro malé a střední podniky,“ doplnil Ondřej Novodvorský, ředitel pro malé a střední firmy, Microsoft ČR.

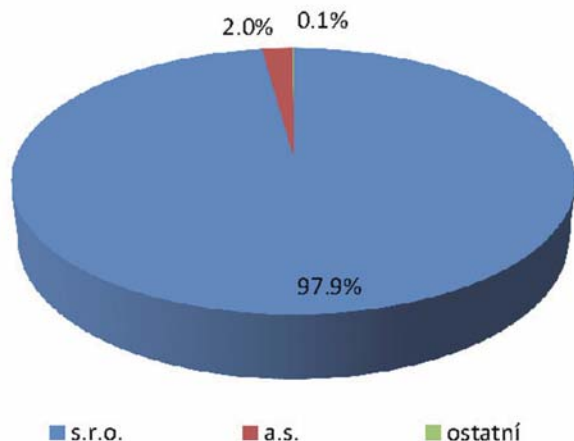
Cena za inovativní řešení

– pod patronací Allianz

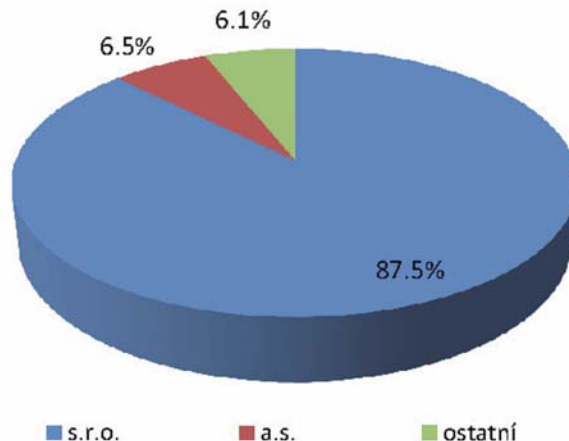
- Terezia Company s.r.o.
Terézia Svátová

„Allianz pojišťovna dlouhodobě podporuje inovační prostředí a inovace obecně. Chápe proto, jak obtížné je vřhat se do neznáma a sázet na nevyzkoušené postupy. Za hlavní faktory, z vlastní zkušenosti, považujeme odvahu, vizi, energii a sílu dotáhnout nové věci až ke zdárnému konci. Je důležité, aby firma zdravě prosperovala a uměla se inovativně vyrovnat i s nepříznivým vývojem situace na trhu. Naše letošní vítězka, paní Terézia Svátová, se společností Terezia Company s.r.o., velmi inovativně podtrhuje ve svém podnikání zdraví a jeho nezbytnou podporu i v době, kdy se zdraví být cítíme, a to za pomoci přírodních preparátů. Výrobky této společnosti i já sama dlouhodobě využívám a těší mne další řady výrobků, které společnost Terezia Company s.r.o. uvádí na trh a je v tom velmi úspěšná,“ shrnula regionální ředitelka společnosti Šárka Dolanská. (tz)

Obchodní společnosti – právní forma – OCP



Obchodní společnosti – právní forma – trh



Vánoční čas a naše hodiny

Zamýšlela jsem se onehdy nad několika myšlenkami prof. Milana Knížíka o tom, že nám, lidičkám, chybí naslouchání, a tak nějak jsem si je dala do souvislosti s některými dalšími úvahami. Třeba že nazírat na věci prostě a všedně, přirozeně, by určitě nebylo na škodu. Souhlasím s tím. Mám totiž pocit, že se snažíme předběhnout čas, a nejen proto, že jsme se oddali technologiím, jimž nikdy nebudeme stačit, a ženeme se proti větru. Samozřejmě vím, že nelze už psát jen tužkou a že základní IT vzdělání potřebuje každý stejně jako finanční gramotnost. Nemusíme však vyrábět to, co nikdo nepotřebuje, nebo to, co většině lidí škodí. Nemusíme chtít být dokonalí za každou cenu. Člověk se totiž mění pomaleji, než se vyvíjejí sociální sítě. Slavíme Vánoce, přejeme si u stromčku, který vyrostl v lese. Potřebujeme spát, jíst, milovat. Potřebujeme pohladit i slyšet ticho.

Eva Brixi



Tip Grady

Jak přesvědčivě vyjednávat



Vyjednávat suverénně a s úspěchem není těžké, pokud znáte ty správné strategie a postupy! Najdete je v této knížce. Pomocí praktických příkladů a cenných tipů vám zkušený autor objasní nejdůležitější psychologické strategie a metody, díky nimž budete vyjednávat flexibilně, úspěšně a se zaměřením na svůj cíl.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:

design4net

www.design4net.cz

hlavní partner:



www.ovus.cz

partneři:



www.yourchance.cz



www.tsoft.cz



www.pardubickypernik.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.coop.cz



www.rossmann.cz



www.konopnyshop.cz



www.segafredo.cz



www.balamina.cz



www.zdenkabalajkova.cz



www.nhcar.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, prosinec 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 Rožníčková

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?

Ing. Alena Chalupová, MBA
poradkyně místopředsedy
představenstva Institutu
pro testování a certifikaci, a. s.,
ve Zlíně a osobní kouč

Ráda čtu, a to nejen manažerskou literaturu, které v posledních letech vychází opravdu hodně. Jsem přesvědčena, že je velmi důležité se celý život učit. Kdybych měla vybrat, tak asi nejvíce mi pomohly dvě knihy: J. Collins – Jak udělat z dobré firmy skvělou a P. Pacovský – Člověk a čas. Při jejich čtení jsem se ujistila, že jsou věci, které dělám dobře, a našla jsem inspiraci k tomu, kam se mohu posunout dál.



Přiučil jste se něčemu od žen v businessu?

Ing. Jiří Horák,
předseda Svazu květinářů
a floristů ČR

Ve svém krásném oboru květinářství a floristika se s ženami stýkám často.

Jsem tomu velmi rád. Připadá mi, že jsou racionálnější a až na výjimky spolehlivější na dané slovo. Pro mě je to více než slohově napsaná smlouva. Vážím si jich i proto, že většina je také matkami, a v tom případě je obdivuji dvojnásob. Přeji všem podnikatelkám mnoho elánu a dobrých výsledků.



Informace do kabelky

Vánoce s mlékárnou

Tradičním vánočním jídlem v českých domácnostech je vánočka.

Svým tvarem má připomínat malého Ježíška zabaleného v peřince, a proto je symbolem nového života a plodnosti. Správně se plete z devíti copů. Spodní čtyři symbolizují čtyři živly – oheň, vodu, zemi a vzduch. Prostřední tři copy představují rozum, cit a vůli člověka. Vrchní dva copánky se upínají k tomu, co vede člověka nejvýše – k vědění a lásce. Pro ty, kteří chtějí trochu jinou variantu, připravila Mlékárna

Valašské Meziříčí tip, jak péci jinak pomocí Kysané smetany z Valašska.

Potřebujete: 400 g hladké mouky, 400 g polohrubé mouky, 150 ml mléka, 125 g másla, 125 g sádla, 1 Kysanou smetanu z Mlékárny Valašské Meziříčí, 150 g cukru, 1 vanilkový lusk, kůru z jednoho citronu, 3 vejce, 42 g droždí, 80 g rozinek, 50 g brusinek, 100 ml rumu, sůl, 100 g mandlevých špalíků, mandle, mandlové lupínky na posypání, 1 vejce na potření.

Rozinky a brusinky namočí do rumu a necháte přes noc uležet. Směs pro přípravu vánočky (polohrubá a hladká mouka, Kysaná smetana z Valašska a vejce) by měla mít stejnou teplotu, proto si je připravte už večer. Do mísy dejte sypané suroviny a promíchejte. Z cukru, vlažného mléka a droždí si připravte kvásek. Semínka z vanilkového lusu vyškrabte a přidejte do mísy. Pak vejce, rozpuštěné máslo, sádlo, Kysanou smetanu z Valašska, nastrohanou citronovou kůru, kvásek a zadějte těsto. Nakonec přidejte rozinky, brusinky a špalíky mandlí. Těsto má na teplém místě kynout, ještě jednou propracujte a nechte opět kynout. Poté postupujte obvyklým způsobem.

(tz)



Nebojím se ničeho

Svět podnikání má nekonečné hranice, neuvěřitelné příběhy, neočekávané skoky, a patrně i nedefinovatelný potenciál. Značka Marmeládová zahrada patří Olze Horákové, která se z pozice zavedeného právníka vydala na cestu sladkých marmelád, džemů a jiných delikates. Její business plány jsou postavené na pevném odhodlání, chuti zkoušet, víře v to, že trhu nabídne něco, co bude mít úspěch.

Profesí jste právník s nezanedbatelnou praxí. Proč jste svoji pozornost obrátila do podnikání ve sladkých marmeládách a džemech?

Podnikání v marmeládách není to jediné, čemu se věnuji, mám ještě asi tři další podnikatelské aktivity. Vlastně můj původní plán byl takový, že jsem chtěla udělat větší změnu a usadit se v jižní Francii, proto jsem začala studovat francouzskou Pâtisserie, tedy cukrářství, na prestižní pařížské škole Le Cordon Bleu. Potřebovala jsem totiž umět i něco jiného, takového, co by mne případně ve Francii mohlo živit, no a Pâtissier je ve Francii celkem vážené povolání. Naučila jsem se vyrábět vyhlášené francouzské dorty, makronky, croissanty, brišky, větrníky a mnoho dalšího. Potkala také spolužáky z celého světa a s některými se sblížila, třeba s těmi z ostrova Curacao, z USA, Austrálie, Hongkongu – stále o sobě víme na Facebooku, navštěvujeme se...

V mé právní praxi jsem byla velmi úspěšná, dala mi mnoho let krásné práce a zajímavých případů, lidí, zkušeností... Ale v posledních letech jsem chtěla zkusit zkrátka i něco nového, jiné prostředí, postupy, obzory. Je to hrozně fajn, zažít úplnou změnu. No a proč marmelády? Jelikož je úchvatné zpracovávat to nádherné ovoce, čokolády, vybraná vína a likéry, nejvyšší kvalitu čaje, jedlé květy jako růže, fialky a levanduli. A pak s napětím očekávat výsledek a úplně nakonec ho sdílet i se zákazníky, mezi nimiž potkávám spoustu minimálně stejných nadšenců, jako jsem já!

Orientace v legislativě vám ale asi hodně pomáhá, řada věcí pro vás musí být jedno-dušší...

Orientace v legislativě mi samozřejmě velmi pomáhá, ale stejně tak mi pomáhají moje znalosti čtyř světových jazyků, které mi umožnily už to studium. A díky kterým necítím žádné překážky při obstarávání surovin, skla, ojedinělých receptur a konečně také odbytu, protože za hranice jsme již pronikli – na Slovensko, do Německa a Rakouska také. Nepovažuji však zahraniční objednávky za důležitější než ty české, chci tvořit pro lidi, kteří oceňují kvalitu. A musím říci, že nejvíc mě nabíjejí nadšenci, kteří třeba přijdou a rovnou chtějí třeba Karamel s bílou čokoládou a zeleným čajem a já vůbec nechápu, kde to na našich stránkách dohledali, když je tam více než sto druhů marmelád a džemů!

Pochoutky vaříte i sama, nebo pár lidí již zaměstnáváte?

Všechny marmelády, džemy, karamely, čokolády vařím sama, ale pomáhá mi samozřejmě můj tým s etiketováním, balením a expedicí, prodejem atd.

Na své první tiskové konferenci jste se zmínila o tom, že právě stavíte továrničku – výrobu kousek za Prahou. Nebojíte se tak velké investice?

Na novou výrobu se moc těším a nebojím se ničeho... haha! Jinak by člověk ani nezačal.



Olga Horáková

Ale samozřejmě, pokazit se může cokoliv, tak jsem ráda za určité finanční rezervy z minulosti. Protože marmelády na to zatím nevýdělají.

Počítáte s odbytem v České republice, ale jak jste zmínila, pronikla jste i za hranice...

Mým cílem je dodávat hlavně pro lidi, které moje výrobky baví ochutnávat a konzumovat, těší je, a je jedno, odkud budou. Na zahraničí jsem se zatím tolik nezaměřovala, a přitom mi odtud objednávky přišly, tak jsem ráda!

Kolik druhů výrobků má váš sortiment?

Mám nyní zhruba sto druhů džemů a marmelád, dále v nejbližších dnech uvedu na trh řadu čokolád ve skleničkách, opravdu zajímavé příchuť s využitím vybraných čokolád za dvou čokoládoven, které jsem si pečlivě vyhledala a zvolila, jednu z Itálie a jednu z Belgie, a myslím, že výsledek stojí opravdu za to. A mám vytvořenou řadu dvacet druhů vlastních hořčic, která bude hotová snad do Vánoc.

Dárkové balíčky jsou asi nedílnou součástí vaší nabídky. Objevují u vás také firmy? Jak nejjednodušeji takový nákup zvládnout? Na koho se obrátit?

Ano, samozřejmě, letos budou naše výrobky jako vánoční dárek pro klienty v několika firmách a můžeme vyhovět ještě i dalším, stačí si vybrat na našich stránkách a pak už si jen objednat ty svoje chutě. O vše další se postaráme.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí
www.marmeladovazahrada.cz



Kouzlo nádherných vůní právě teď

Vánoce procházejí našimi domovy i pracovišti ve spojitosti s mnohými kouzly. Ta neopakovatelná atmosféra, která vstupuje do našich duší jen jedinkrát v roce, se nedá vytvořit v žádném jiném ročním období. V prosinci více než kdy před tím toužíme nadechnout se vůní koření, cítit ozdravující sílice, zapalovat svíčky, které vnášejí v tuto dobu do našich domovů i kanceláří hřejivé světýlko nevyslovených přání. Poetika místa roste, člověk odpouští hříchy a myslí jen na to dobré. Jak k těmto okamžikům může přispět značka PartyLite a její nádherné dekorace, převážně svíčky, naznačila Lucie Záleská, Sales Director pro Českou republiku, Slovenskou republiku a Polsko:

Máte voňavý, líbivý sortiment. Aby se dostal ve správný čas k zákazníkům, kteří jej ocení, je potřeba mít dobrou strategii a spolehlivý tým lidí kolem sebe...

Samozřejmě náš systém je propracovaný, je to naše know-how. Naše svíčky a dekorace se k zákazníkovi dostávají po pár dnech po objednání u poradkyně PartyLite. Klienti oceňují naši serióznost a perfektní služby, které ctí etiku podnikání. A samozřejmě líbí se a vysoce jakostní produkty.

Aplikujete metodu osobního prodeje. Jeho výhody jsou známé a přináší celosvětově ověřitelné výsledky. V čem tkví kouzlo?

Kouzlo tkví v přímém kontaktu poradkyně a zákazníka, kdy poradkyně dokáže ukázat výrobky přímo, vysvětlit přednosti našich svíček a svícňů, poradit, jaký výrobek je vhodnější pro daného zákazníka než třeba jiný. A hlavně poradkyně poskytují servis svým zákazníkům v případě výměny zboží či jakékoliv problému.



Lucie Záleská

To je ceněnou výhodou. Zákazník vždy dostane všechny potřebné informace o výrobcích, a hlavně také ví, na koho se může vždy obrátit.

Jak jste se vy osobně dostala právě k této značce? Čím vás oslovila?

Pracovala jsem ve společnosti, která se zabývá přímým prodejem. Měla jsem skvělý tým lidí kolem sebe, dobré finanční ohodnocení a má práce mě nesmírně naplňovala. Jednoho letního dne jsem byla oslovena „headhunterskou“ společností a byl mi nabídnut rozjezd „start up“ společnosti PartyLite Česká republika a Slovensko. Okouzily mě nádherné vůně a dekorace na prvním setkání. Byla to pro mě neuvěřitelná výzva a jsem ráda, že jsem byla ve správný čas na správném místě. Mým úkolem bylo postavit síť poradkyň a lídrů PartyLite a zároveň vybudovat zázemí v podobě fungující pobočky PartyLite Česká a Slovenská republika. Jsem nesmírně pyšná na tým poradkyň a lídrů PartyLite, jelikož jsme za uplynulých pět let společně udělali velký kus práce.

Máme desetitisíce spokojených zákazníků, kteří si užívají naše svíčky a dekorace. Jejich spokojenost je naší motivací.

Na českém trhu nejste dlouho, přesto se máte již čím pochlubit. Prozradíte?

Pro někoho je pět let doba předlouhá, pro někoho okamžik. Za námi je vidět kus práce. Můžeme se pochlubit tím, že PartyLite reprezentuje více než 7400 poradkyň a celou naši práci zkvalitňujeme prostředí kolem nás. Každý z nás si v uspěchané době, ve které žijeme, chce chvilku odpočinout v přítomnosti svých nejbližších nebo i sám. Proč ne třeba s plamínkem kvalitní voňavé svíčky? Prostě snažíme se vytvářet pohodu. A to se dnes hodně cení.

Reprezentujete společnost nejen v České republice, ale také na Slovensku a v Polsku. Jak se liší zvyklosti zákazníků v jednotlivých zemích?

Samozřejmě se liší, i když jsem si to zpočátku moc nemyslela. Vždy jsem se domnívala, že na Slovensku a v Polsku se budou prodávat nejvíce adventní svícny, betlémy a andělé, a je tomu úplně naopak. V České republice láme rekordy v prodeji již zmíněných svícňů. Ale mezi nejprodávanější vůně ve všech 3 zemích patří svůdný fík, ledové jahody a levandulový květ.

Období Vánoc, ale patrně i celého podzimu a zimních měsíců je váš čas, lidé atmosféru se svíčkami milují, zpřijemňují si domácí prostředí, a to již patří k životnímu stylu řady domácností. Svíčky a dekorace jsou i vítaným dárkem. Z čeho lze právě nyní vybírat?

U PartyLite je výhodou, že každý zákazník si vybere tu svou vůni a velikost svíčky, která mu vyhovuje. Z 55 vůní a různých druhů svíček, které nabízíme, si skutečně tu svou zvolí každý. Mezi nejprodávanější v předvánočním období patří kořeněné a výraznější vůně jako např. karminové lesní plody, skořicový třpyt, vánoční koření a Aspen, jedle balzámová. Z dekorací mezi zákazníky jsou nejoblíbenější skleněné svícny, které lze zdobit dle nálady, ročního období či interiéru.

Mohou si u vašich prodejců objednat i firmy?

Samozřejmě! Nic nebrání tomu, aby právě i firmy s našimi poradkyněmi komunikovaly a objednávaly dekorace. V té souvislosti mne napadá, že spokojenými zákazníky PartyLite jsou různá wellness centra a hotely, kde rádi dekorují a pálí kvalitní svíčky. Každý zákazník je vítán, každého rádi potěšíme.

ptala se Eva Brixí



ČSOB: jaké změny čekají podnikatele v příštím roce

Nový rok s sebou tradičně přináší pro podnikatele řadu změn v zákonech, daních či povinnostech. Se vstupem do roku 2016 například stát zavádí kontrolní hlášení, vzroste minimální mzda či měsíční platby na zdravotním a sociálním pojištění pro OSVČ. ČSOB přináší přehled těch nejdůležitějších a již schválených změn.

Kontrolní hlášení – každý plátc DPH bude mít povinnost podávat kontrolní hlášení. Jde o nový druh daňového přiznání poskytované měsíčně či čtvrtletně, kde budou uvedeny údaje z daňových dokladů a dalších dokumentů o nakládání se zbožím nebo službami. Podává se pouze elektronicky. Podle nedávného šetření Indexu očekávání firem ČSOB se 34 % malých a středních firem domnívá, že nová povinnost k omezení daňových úniků přispěje.

Minimální mzda – měsíční minimální mzda vzroste z 9200 na 9900 Kč, základní hodinová sazba se zvýší z 55 na 58,70 Kč.

Sazby sociálního a zdravotního pojištění – živnostníkům a drobným podnikatelům se zvýší minimální zálohy za sociální a zdravotní pojištění. Z kapsy budou muset vytáhnout o 660 Kč více.

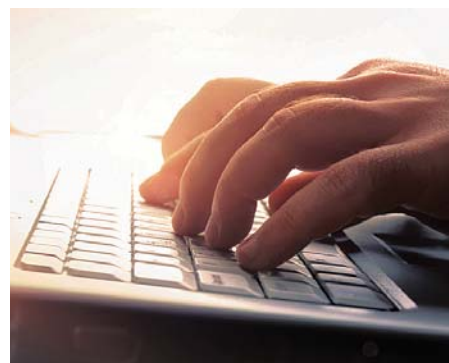
Kategorie podniků – novela zákona o účetnictví přináší novou kategorizaci účetních jednotek: mikro, malé, střední a velké. Rozdělení bude probíhat podle hodnoty aktiv firmy, čistého obrátu a průměrného počtu zaměstnanců. Nové kategorizaci budou podléhat i takzvané konsolidační skupiny, což změní účetní závěrky firem a přibude povinných auditů.

Pokuta za e-tiskopis – stát ukončí benevolenci pro ty, kdo mají povinnost komunikovat s úřady prostřednictvím datových schránek a dosud tak neučinili. Úředníci již praxi klasických e-tiskopisů nebudou tolerovat a budou rozdávat více dvoutisícových pokut.

Reverse charge – režim, při kterém se přenáší daňová povinnost z dodavatele na odběratele, bude zaveden i u prodeje nemovitostí. Platí pro dodávky, kde je částka na jednom dokladu vyšší než 100 000 Kč v základu daně.

Jednoduché účetnictví – do zákona se vrací jednoduché účetnictví. Mohou jej využívat za zvláštních podmínek různé subjekty, jde především o spolky, odbory, církve.

Nároky na auditory – auditor už se nebude vyjadřovat zvlášť k účetní závěrce a k výroční



zprávě ve dvou oddělených dokumentech. Nově vypracuje pouze jednu zprávu o auditu, která bude součástí výroční zprávy. Změna má dopad na harmonogram sestavování výroční zprávy.

Přecenění zásob – mění se způsob, jakým se oceňují zásoby vlastní výroby. Podniky budou muset změnit své kalkulace a rozhodnout, které náklady do výpočtu zahrnou.

Nové evropské dotace – v příštím roce budou moci podniky žádat o evropské dotace už jen z nového programovacího období 2014 až 2020. Je pro ně připraveno 116 miliard korun. (tz)

INZERCE

Darujte imunitu pod stromeček

TEREZIA

100% HLÍVA ÚSTŘIČNÁ

z českých pěstíren • s deklarovaným obsahem betaglukanů a vlákniny
s využitím všech aktivních látek celé hlívy • bez příměsí a konzervačních látek



Doplňky stravy

IMUNITA ■ VITALITA

IMUNITA ■ ZAŽÍVÁNÍ

Vyrábí: TEREZIA COMPANY | Žádejte v lékárně nebo na bezplatné lince 800 72 72 72 | www.terezia.eu



Dort jako šperk, který pomůže doručit pocit jedinečnosti okamžiku



Stáňa Mutlová

Smyslné na pohled i po ochutnání. Sladkoučká požehnání v rozmanitých tvarech, barvách, vůních. Krása, která vzlíná našimi emocemi, a člověka, který ji dokáže v ten správný okamžik vnímat, pohltní, zasytí, rozkuráží. Sladkosti jako zážitek, který pohladí a vy na něj dlouho vzpomínáte. Ojedinelý dárek k svátku, ozdoba firemního večírku, pohoštění pro svatebčany. Malá pozornost pro majitelku kadeřnictví nebo překvapení pro šéfa, který potají oslavil své šedesátiny. Stáňa Mutlová založila a provozuje PunkRockCakes, designové cukrářské studio, které se specializuje na výrobu luxusních dortů, dezertů a sweetbarů pro jakoukoli příležitost. Záliba a vášně dala také vzniknout unikátní publikaci, která nese jméno Sladké bary. Ptejte se se mnou:

Jste druhou profesí cukrářka. Jaká je ta první?

Věnuji se reklamě, marketingu, a to na straně klienta. Kreativitu a hravost si tak užívám jak ze strany zadavatele, tak na straně dortů, kde pracuji pro klienty. Výhodou je, že obě profese dokážu vnímat i z opačného pohledu, a to rozhodně není k zahození.

Cukrařina přitahuje mnoho výjimečných osobností, podnikatelek a dává prostor pro tvořivý přístup k řemeslu. Proč jste se dala touto cestou právě vy?

Záleží jen na vás, jak jste kreativní, jak dokážete prodat svoje zkušenosti a schopnosti. Prostě si můžete na vlastní kůži vyzkoušet, jak v praxi (i když v malém) funguje, když si vše

od A až do Z řídíte sama. Je to totiž opravdu rozdíl oproti práci v korporaci. Tady pracujete s omezenými zdroji, hlavně časem, kdy po nocích vymýšlíte svoje strategie a postupy a setsakra dobře si musíte rozmyslet, jak s nimi naložíte. Cukrařina je navíc fantastické řemeslo, kde své kreativitě můžete pořádně popustit uzdu a stát se tak trochu návrhářem, malířem, sochařem a můžete si užívat ten parádní pocit, že jak si to uděláte a vymyslíte, tak to také je. Na druhou stranu si musíte zvyknout, že když se něco nepovede, není prostor, kde hledat chyby, jinde než sama u sebe. To je

někdy docela tvrdé, ale důležité je se poučit, a hlavně se nikdy nevzdávat! Držím se hesla, že člověk není neomylný, ale rozdíl v lidech je, jestli se poučí, nebo své chyby opakují pořád dokola.

Nebojíte se extrémistických vyznavačů zdravého životního stylu? Čím dál více odborníků také tvrdí, že bílý cukr je společně se stresem zabijákem číslo jedna. Co vy na to?

Já si vůbec nemyslím, že bych tím, co dělám, šla proti trendu zdravého životního stylu, ba právě naopak. Totálně souhlasím s tím, že je potřeba spotřebu cukru omezovat, pečlivě vybírat, jaké potraviny jíte, a dívat se, kde všude je cukr obsažen a kde být nemusí. Zabíjákem jsou totiž ty skryté cukry, které do sebe rveme v nekvalitních potravinách a zbytečně slazených verzích jogurtů, nápojů atd. Další věc je kvalita všech surovin, které jsou v takových potravinách obsaženy, výrobky z polotovarů s nejasným původem a složením. Sílí trend, kdy spotřebitel preferuje kvalitu před kvantitou, je jediná možnost, jak se dostat z tohoto začarovaného kruhu. Bude to asi ještě nějakou dobu trvat, ale věřím, že se to bude jen zlepšovat. Poptávka musí stimulovat nabídku, obráceně to nikdy nemůže fungovat! Ale zpátky k vaší otázce. Prostě když budu žít tak, abych do sebe necpala škodlivé cukry, můžu si jednou za čas dát něco kvalitního. Dort beru jako šperk, který pomůže doručit pocit jedinečnosti okamžiku. Moji zákazníci si objednávají dorty a sweetbary na různé události, na kterých jim záleží. Chtějí se jednak blýsknout a také ochutnat se svými blízkými kousek luxusního zážitku. Sladkosti by totiž měly být něco výjimečného.

Jiní zase říkají, že mlsat jednou za čas není nic proti ničemu, a že je to dokonce zdravé, a víme také, že mozek cukry potřebuje.

A dušička člověka chce být spokojená, nasyčená. Když něco dobrého ochutná, o to snázejší se člověku pracuje...

Na špatnou náladu neznám lepší lék než kvalitní horkou čokoládu.

ládu s pořádným kopcem právě šlehačky nebo parádní kousek dortu. Můsli tyčinka vám cukry sice dodá také, ale upřímně, ta čokoláda pohladí všechny vaše smysly.

Co mě ale možná překvapivě nejvíc zaměstnává, není pečení, ale veškerá administrativa kolem. Objednávky, kalkulace, vymýšlení designu a instalací, prezentace, práce na nových recepturách nebo třeba psaní knížky.



Nebojíte se, že od vás budou jiní kopírovat? Název uhájíte, ochráníte, ale výrobek těžko, doba je už taková.

Pokud byste se tohohle bála, tak to nikdy nemůžete dělat. Bylo by velmi naivní se snažit proti tomu nějak nesmyslně bojovat. V dnešní době sociálních sítí vám na jedné straně zeměkoule někdo vymyslí nový design dortu, a ještě dřív, než je snědený, jej na druhé straně světa vyrobí pět dalších cukrářů. Tak to prostě je. Druhá věc je to, jak takové kopie leckdy vypadají, protože ne vždy, když dva dělají totéž, je to opravdu totéž! Někde jsem slyšela, že „vše, co se kopíruje, je dobré“. Takže mi lichotí, že se lidé snaží kopírovat i moje díla. Pořádám kurzy, kde se mohou naučit různé techniky zdobení, ať už jde o luxusní cupcakes, nebo mé oblíbené PunkArt dorty.

Vaše designové cukrářské studio dokáže vyjít vstříc malé rodinné oslavě stejně tak jako velké firemní narozeninové párty. Kdy máte nejvíc práce?

Nezastávím se celý rok, objednávky mám na měsíce dopředu. Hodně práce na dortech a sweetbarech mám během svatební sezony. Co

mě ale možná překvapivě nejvíc zaměstnává, není pečení, ale veškerá administrativa kolem. Objednávky, kalkulace, vymýšlení designu a instalací, prezentace, práce na nových recepturách nebo třeba psaní knížky. Nedávno jsem vydala v nakladatelství SmartPress knížku Sladké bary, jejíž příprava mi zabrala více než rok mravenčí práce.

Co může zájemce udělat pro to, aby si mohl objednat? Může dopředu vidět, ochutnat, seznámit se s nabídkou?

Stačí zvednout telefon, poslat mail či zprávu přes facebook. Komunikuji na všech kanálech. Nemám klasickou „nabídku“, tím, že dělám věci na míru, tak prostě stačí zavolat a formulovat své přání a já ho přetvořím ve sladké dílo. Samozřejmostí je vždy skica a detailní nabídka pro každého ze zákazníků. I v tom jsme jiní. Bylo by příliš jednoduché a nudné udělat galerii hotových výrobků a ty pak prodávat pořád dokola. Jsou klienti, kteří potřebují ukázat na konkrétní fotku a ti jdou do klasické cukrárny. A naštěstí je tu spousta těch, co chtějí něco unikátního, co bude vytvořeno jen pro ně. Fotky z různých akcí najde zákazník na našem fb a instagramu. Webovky mě čekají přes Vánoce, bohužel zde platí přísloví o kovářově kobyle...

Hojně spolupracujete s floristy a decor stylisty. Dobře víte, že emoce, které krásné věci vzbuzují, hrají v lidském životě čím dál větší prim. Tvořit i pomíjívou krásu se prostě vyplatí. Kdo má nakonec větší radost – zákazník, nebo vy?

Když mi dá zákazník volné ruce, tak nejprve mám totální euforii já a pak zákazník. Ráda se s lidmi setkávám a poslouchám jejich přání, abych je pak všechna mohla přetransformovat do toho konkrétního dortu nebo sweetbaru. Vše je o detailech, o designu a o chuti. Výsledek musí být prostě wow, aby všichni hosté byli unešeni a zákazník se mohl dmout pýchou, že právě tento sladký kousek je jen a jen pro něj. Tvoříme vlastně takové zážitky, přesně jak jste psala. Emoce jsou strašně důležité.

Jak si letos vyzdobíte svůj vánoční stůl?

Mám skoro čtyřletou dceru, takže letos to bude v kooperaci. Mája miluje modrou barvu, tak to tipuju na nějaký speciální dekor v modro-bílo-stříbrné! Hlavní je, aby Vánoce nebyly šedivé, což ty naše rozhodně nebudou.

ptala se Eva Brix

o publikaci Sladké bary čtete také na www.smartpress.cz

I mně se to zdá někdy jako zázrak



Ing. Terézia Svátová

Bylo znát, že emoce hrají v životě této ženy podstatnou roli stejně tak jako pevná vůle a zarputilost, odvaha postavit se překážkám, které k ní nebyly zrovna ohleduplné. Když byla před lety na dlouhodobé stáži s manželem v zahraničí v Bělehradě v někdejší Jugoslávii, vážně onemocněla. Na dva roky byla upoutaná na lůžko a nemohla vlastně ani chodit, natož se starat o dvě malé děti. Hrůza, kterou si dokáže uvědomit jen matka. Co dělat? Jak to změnit? Jak začít znova žít?

Otázky, na které se těžko odpovídá. Terézia Svátová ale nezpánikařila. Když jí lékaři přišli neuměli pomoci, rozhodla se nasadit zbytek svých sil. Nepodlehla strachu ani zdánlivé bezmoci. I v tak kritické situaci provázené neskutečnou únavou, se začala zajímat o to, jak by si mohla pomoci sama. A podařilo se. Po chvílkách četla, studovala, korespondovala se zahraničím. Optimistická rozhodnutí rostla. Všimla si, co jí, z čeho se strava skládá a co jí škodí. Uvědomila si, čím se dochucují polévky a jak glutamát sodný provází náš jídelníček od dětství. Rozpoznávala chyby, kterých se při konzumaci dopouštíme.

Vyústilo to v založení firmy, ačkoli byla bez finančního zázemí a se zdravím stále zápasila. Chtěla ostatní upozornit, že mohou udělat i oni něco pro své zdraví. Dnes užíváme její doplňky stravy obsahující hlívu ústříčnou, reishi, shii-take, hericium, rakytník řešetlákový či koření kombinované ze zeleniny a mořské soli s naprostou samozřejmostí.

Je neuvěřitelné, co dokáže mateřská zodpovědnost a touha člověka žít...

Byl to rok 1986. Dětem jsem nedokázala podat ani Sunar, tak jsem byla unavená. Autoimunitní onemocnění je prevít. Dostala jsem

Osud jí předurčil cestu. Složitou a plnou nástrah. Zvítězila nad nimi a naplňuje ji to štěstím. Učí ostatní, jak korigovat výživu, aby byl jejich organizmus v pořádku. Vytváří, vyrábí a distribuuje doplňky ze zdravých prospěšných hub a rostlin. Když stála před novinářským publikem a hovořila o svém podnikatelském příběhu, nikdo ani nedýchal. Bylo to na tiskové konferenci, těsně před oficiálním vyhlášením soutěže Ocenění českých podnikatelek v Praze letos v listopadu. Za Ing. Terézií Svátovou, zakladatelku společnosti TEREZIA COMPANY, vyprávělo její srdce, z něhož prýštilo nadšení učit lidi přemýšlet o tom, co jedí, jak se stravují. Zdánlivě nic nového pod sluncem, ale přece...

revmatickou horečku, léky nepomáhaly. Věděla jsem, že musím hodně bojovat. Nic jiného mi nezbyvalo. A také jsem věřila, že v době, kdy se létá do kosmu, musí vědci přijít i na lék, který mi zabere. To se však nestalo. Začala jsem se učit sama. Po troškách, po kousíčkách. Hledala jsem v literatuře, přemýšlela, čím uvést svůj organizmus do rovnováhy. Vědomí, že by se neměl o děti kdo postarat, ve mně vyburcovalo poslední zbytek sil. Věděla jsem, že dětem musím zajistit budoucnost. To jediné jsem měla před očima. Jak zvládnout autoimunitní onemocnění? Hlídat životosprávu? Co jíst? Čemu se vyhnout? Co naopak organizmu dodávat ve větších dávkách? Usilovně jsem přemýšlela.

A v tom byl tedy základ vašeho podnikání?

Ano. Rozhodla jsem se také, že odejdu z ministerstva a budu se více věnovat dětem, rodině a že opustím i zahraniční obchod, v němž jsem měla určité aktivity. Začala jsem naplno hledat, co lidem škodí při stravování, protože to je základ všeho, co s člověkem souvisí. Přemýšlela jsem, jak kořenit z přírodních zdrojů, co zmohou vitaminy, jak působit na osvětu. Vytvořila jsem první recepturu kořenící směsi ze zeleniny. Vzpomínala jsem na všechny maminky, které i malým dětem servírují potraviny nesprávného složení, kolik soli a cukru a jiných prvků musí sníst. Dnes je sortiment našeho koření pod značkou VEGI už rozsáhlou řadou a úspěšně bojuje o své místo na

slunci, má řadu příznivců, kteří na ně nedají dopustit. Jen se nám stále nedaří dostatečně proniknout do školních jídelen a všude tam, kde jde o hromadné stravování mládeže. Naopak výrobci polotovarů s námi již počítají.

Zdá se mi, že si vás dnes zákazníci dávají do souvislosti s hlívu ústříčnou.

Tomu jsem velmi ráda. Je to moje zamilovaná houba, která dokáže zázraky. Studium hub a jejich působení na organizmus člověka jsem se zabývala i na Karlově Univerzitě na přírodovědecké fakultě v rámci kurzů. Přesto se stále učím, poznatky jsou nekonečnou řadou. Co z toho zatím vzešlo? Naše firma byla průkopníkem, který začal dodávat na trh doplňků stravy – hlívu ústříčnou v kapslích pod značkou TEREZIA. V roce 2004 jsme jako úplně první zavedli zcela novou kategorii výrobků, která zde zatím neexistovala. Nemohli jsme prorazit, lidé netušili, proč by mohl být pro ně takový výrobek dobrý. Psali, jestli to mají konzumovat, nebo kapsli zasadit a vyrostle jim hlíva. Museli jsme vynaložit mnoho času, abychom vysvětlovali, proč je to zajímavá a tělu prospěšná houba, proč je vhodná forma kapslíček. Jezdili jsme po výstavách, přednášela jsem, učila jsem. Po deseti letech je naše firma největším výrobcem doplňků stravy s hlívu ústříčnou na českém trhu. Hlívu používáme celou, ne jen extrakt. Naučili jsme se ji zpracovávat tak, aby si zachovala co nejvíce užitečných látek. Trpělivost tedy přinesla ovoce.



Prvenství však máte ještě ve výrobcích, které obsahují rakytník řešetlákový.

Rakytník si zaslouží náš obdiv. Je považován za rostlinu budoucnosti pro vysoký obsah biologicky aktivních látek. Například obsah vitamínu C je 25x vyšší než v citrusových plodech. Obsahuje rovněž vitamin P, který násobí účinek vitamínu C. Podporuje imunitní systém a je skvělý pro očistu organismu. Doporučuje se jako obranná látka proti následkům civilizačního stresu. Posiluje činnost srdce, snižuje únavu. A má spousty dalších příznivých účinků. Vyrábíme z něj řadu doplňků stravy a zájem o ně roste. Oblíbené jsou třeba želatinové bonbony tzv. želatinky RAKYTNÍČEK, jak říkáme zdravé mlsání pro celou rodinu – jsou bez konzervačních látek, barviva a sladidel. Máme i bezpečkové cererální tyčinky s rakytníkem, a také různé delikatesy jako třeba rakytník v medu nebo Reishi v medu a spousty dalších.

Nedávno jste uvedli novinku, která si zaslouží velký obdiv. Prozradíte?

Jde o produkt nazvaný B17 APRI-CARC s meruňkovými jádry, která přirozeně obsahují vitamin B17. To má mnoho souvislostí, především s dnešním bojem proti civilizačním onemocněním. Více se o tomto vitamínu můžete dočíst v publikaci Svět bez rakoviny příběh vitamínu B17, která je dostupná v knihkupectvích.

Vy sama se již věnujete převážně jen výzkumu a stále doufáte, že je co objevovat.

Je to tak. Mám na paměti, že stravování například vedle psychiky, je jedním ze základů toho, v jakém pořádku náš organismus je. Přála bych si, abychom všichni věděli, co je správné jíst a čím si kondici vylepšovat. Vše jsem na sobě vyzkoušela. Než uvedu novou recepturu, trvá to většinou dva roky. Dva roky zkoušek, omylů, pilování. Není to jednoduché. Konkurence nespí, dravý marketing řady firem nás v mnohém také poučil. To, co mne žene ku-

predu a dává mi sílu vynalézat nové produkty, je snaha o to, aby byli lidé zdravější, aby jedli to, co jim jednoznačně pomůže. Vím, co to znamená být nemocná, co je to strach z toho, že se nebudu mít jak postarat o vlastní děti. Ale to už jen opakuji, co jsem mnohokrát vyjádřila. Nemoci jsou zákeřné a já se svými produkty snažím lidem naznačit, že je možné nad chorobami vítězit.

Postupně jste vybudovala firmu, která má zvuk. Už byste si mohla jen užívat a zpozorovat. Jaké jsou ale vize?

Řadu aktivit jsem předala synovi, sama jsem však stále v centru dění. Nemohla bych nyní všeho zanechat, nechat ležet ladem hodiny, dny a noci, kdy jsem studovala veškerou literaturu o užitečnosti hub, keřů, bylinek. Prožila jsem před lety peklo a vím, že mnoho lidí nemusí stonat, pokud se budou vhodně stravovat nebo alespoň budou přispívat k tomu, aby je nemoci tolik netrápily. To je moje jediná vize.



Je dosti silná, přitom prostá a jednoznačná. Myslíte si, že lidé o svých stravovacích návycích skutečně začínají více přemýšlet?

Určitě ano. Stále častěji také vyžadují české výrobky zaručené kvality. Naši filozofie je, aby se naše produkty pod značkou TEREZIA dostaly ke každému v co možná nejčistší podobě. Proto do nich nepřidáváme různé látky, které tělu nepřinášejí užitek. Všechny dostupné suroviny pocházejí z tuzemska a ze států Evropské unie. Produkty vyrábíme na území České republiky a mají je na starost čeští zaměstnanci. Všechny výrobky procházejí schvalovacím procesem Státního zdravotního ústavu, jsou pod stálou kontrolou Státní zemědělské inspekce a mají certifikát HACCP.

Co všechno máte tedy v nabídce?

Jde o několik kategorií. Jsou to doplňky stravy ze zdraví prospěšných hub, doplňky stravy ze zdraví prospěšných rostlin, také dietetické veterinární přípravky, máme i přírodní kosmeti-

ku, samozřejmě přírodní zeleninové koření směsí a potraviny zdravé výživy.

Ženy bude jistě zajímat kosmetika...

Jak jinak, vsadila jsem na rakytník a lípu. Exkluzivní řada krémů s rakytníkovým olejem a lipovým květem LARI je vyvinuta na bázi přírodních ingrediencí pro normální a suchou pleť. Krémy neobsahují parabeny a nezanechávají na pokožce mastný film. Jde o denní hydratační krém a noční hydratační krém a také o regenerační krém na ruce.

Od okamžiku, kdy jste byla bez peněz, k dnešku, kdy TEREZIA COMPANY exportuje do pěti zemí, nějaký čas uplynul, ale váš pohled na život nezměnil. Vážíte si každého dne, kdy můžete pracovat na dalších recepturách, zavádět novinky na trh...

Ano, je to tak. Naučila jsem se vážit si života a být pokorná. Asi nikdy nezapomenu, když šel syn do první třídy a já neměla tehdy ani na školní aktovku, která stála 140 korun... To vše patřilo k mým podnikatelským začátkům. Nejprve nebyli zákazníci, pak neplatili distributoři. Abych si před 25 lety mohla založit v bance podnikatelský účet, museli mi rodiče půjčit 20 000 korun. Když se začalo firmě dařit, narostl počet dlužníků. Nebyla funkční legislativa a prostředí přálo všelijakým podvodníkům. Nezbyvalo vždy nic jiného než pracovat a věřit, že se vše nakonec povede.

Nezatrpkla jste však...

To by nebylo správné. K ničemu dobrému by to nepomohlo. Místo toho jsem více a více studovala. Zajímaly mne nejvíce houby a můj milovaný rakytník. Občas dostávám otázku, proč zpracováváme do našich kapslí celé houby nebo plody a ne jen výtažek. Odpovídám, že příroda je o celistvosti. Je to zkrátka orchestr, který zahrává optimálně jen tehdy, jsou-li všichni hráči zapojeni.

Zásobujete přes 7000 lékáren doma i v cizině, což je důkazem trpělivosti a nezměrného úspěchu. Dostáváte děkované dopisy od zákazníků. To je asi hodně povzbudivé.

Dopisy lidí, kteří používají naše výrobky, jsou pro mne životadárnou energií. Těší mne každý z nich. Víte, nemáme na zřeteli jen ekonomické výsledky firmy. Děláme to pro to, aby lidé pomocí našich výrobků regenerovali své vnitřní orgány, aby jim bylo lépe, aby byli zdravější. Snažíme se motivovat k prevenci, když medicína to sama ještě nezvládá. Svoji práci vnímám jako poslání a ráda pomáhám lidem. I mně se to všechno někdy zdá jako zázrak.

připravila Eva Brixí



Co všechno se musí vejít do srdce podnikatelek



Hana Stuchlíková

Není nic povzbudivějšího než poslouchat inspirativní příběhy žen, které založily firmu, dodnes ji vedou a mohou vyprávět o začátcích, krizích, prohrách, ale i štěstí, výhrách, snad i náhodách, překvapeních, nečekaných úspěších. Jde o pomyslné řádky psané nadšením, slzami, houževnatostí i nezměrnou radostí z výsledku. Soutěž Ocenění českých podnikatelek takové ženy hledá, vybírá a oceňuje. Projekt založený Agenturou Helas včele s Helenou Kohoutovou, který se postupně rozrostl v celospolečenskou platformu úspěchu českých žen v businessu, zaujal i ČSOB, přední banku na našem trhu. Proč, na to odpověděla Hana Stuchlíková, segmentový manažer jmenovaného finančního domu:

Proč ČSOB v letošním roce podpořila soutěž Ocenění českých podnikatelek?

Letošní ročník už je druhým, který ČSOB podpořila, ale poprvé jsme byli generálním partnerem. V loňském roce jsme si vyzkoušeli, jak soutěž probíhá a jakým způsobem je vyhodnocována, a rozhodli jsme se, že tento projekt si podporu zaslouží, a chtěli jsme ve spolupráci pokračovat.

Na rozdíl od jiných podobných ankety je výběr semifinalistek velmi objektivní a je založen především na kvalitních ekonomických výsledcích firem vlastněných ženami. A nám, jako bance, se objektivní řeč čísel z finančních výkazů velmi líbí.

Po této kvantitativní fázi přichází ty úžasné lidské příběhy, které zdaleka nejsou jen o číslech a podnikání. Takže OCP má i podstatně hlubší myšlenku. Zahrnuje nejen firmu, ale také rodiny podnikatelek, komunitní prostředí, které svým přístupem zušlechťují, a v neposlední řadě velkou spoustu charitativních projektů, kterým se vítězné podnikatelky velmi často věnují. Toto vše korunované výbornou organizací soutěže nás přesvědčilo o tom, že toto ocenění má pro ženy – podnikatelky velký význam. My si úspěchů každé z nich velmi vážíme, a také důvěry, kterou u mnoha z nich máme.

Motivace k podnikání žen u nás je, troufám si tvrdit, celospolečenskou výzvou. Ukazuje se, že firmy, které ženy založí a vlastní, mají jako svou celoživotní aktivitu, ale nejen z hlediska ekonomického či seberealizačního, ale je to i kus jejich srdce. Jak to vnímáte?

V tom je ale podnikání žen i mužů stejné. Pro ženy je jiná skutečnost, že ony většinou to srdce nemohou podnikání věnovat úplně celé, nebo ho musí mít opravdu velké. Musí se jim tam vejít nejen podnikatelská myšlenka, ale i všichni zaměstnanci, a navíc jim musí zůstat energie pro jejich blízké, děti a rodinu.

Žena musí uvážlivě rozložit své síly, proto je ženskému podnikání často přičítána větší zodpovědnost a méně fatálních následků plynoucích z neuvážených a zbrklých rozhodnutí.

Ženy k jejich škodě mají také často nižší sebevědomí a říkají, že vlastně nic tak zvláštního nedokázaly. Přitom za nimi stojí velmi úspěšné a rychle rostoucí firmy. Ženy se navíc čím dál víc prosazují i v typicky mužských oborech.

Co banku na ženském businessu zaujalo?

Banku zajímá rapidní nárůst ženského businessu v posledních letech. I když celkové procento „damských businessů“ nedosahuje ještě ani 20 % z celkového počtu firemních klientů ČSOB, podíl ženami vlastněných firem mezi novými klienty rostl meziročně o 5 % v každém z posledních tří let. Každý rok vzniká v České republice několik tisíc nových firem vlastněných ženami, a to je jednoznačně rostoucí trend. Když se tato zkušenost spojí s velkou mírou odpovědnosti, kterou klientky ke svým firmám cítí, a poradenským přístupem bankéřů ČSOB, jde oboustranně o velmi výhodnou spolupráci.

Dá se v ČR ještě pro podporu žen, které se teprve k podnikání odhodlávají a sbírají odvahu, něco udělat?

Vždycky je možné dělat víc. Ukazuje se, že nemá smysl zakládat výlučně ženské spolky, a že ženy například vnímají a zpracovávají informace trochu odlišně než muži. Zcela samozřejmě by mělo být brát tato specifika v úvahu a nabízet jim trochu odlišný servis než mužům. Na druhou stranu podnikatelky nestojí o žádnou „pozitivní dis-

kresba Freeimages

kriminaci“. Právě ve finančnictví proto podle mého názoru nemá smysl nabízet produkty s rozdílnými parametry. Pokud dáme důraz na slušnost, otevřeně jednání a přidáme k tomu správnou dávku porozumění jejich businessu a poradenský přístup, ženy to určitě ocení a my jistě chybu neuděláme. Obecně lze rozhodně pomoci ženám v tom, aby mohly podnikat a nebály se. To platí nejen pro podnikatelky, ale také pro manažerky a všechny ostatní ženy, které se chtějí realizovat.

Co třeba ženy 50+? V tomto věku se často rozhodují, jak dál. Mají určité životní zkušenosti a před sebou zpravidla velký prostor, nesplněné sny...

V tom je podnikání spravedlivější než zaměstnanecký poměr, nemusíte projít žádným přijímacím řízením, stačí najít nápad a mít chuť, odvahu a energii ho realizovat. Bohužel, u této skupiny žen je to právě o té podpoře zevnitř rodiny a o objektivních překážkách, které žádné informační kampaně ani pobídky neodstraní. Často i sama rodina ženu zrazuje od takového záměru, přidávají se obavy o zdraví, úspory a servis ne už dětem, ale naopak starým rodičům. Této skupině žen velmi fandím, přeju jim hodně

odhodlání a energie tento krok udělat. Zdaleka to není jenom o ekonomické stránce, je to o seberealizaci, sebedůvěře a smyslu v širších souvislostech.

Některé příběhy těch, které získaly nejvyšší počty ve zmíněné soutěži, jsou neuvěřitelně dojemné, pohádkové, hodné obdivu. Jak na vás působí?

Každý z příběhů je obdivuhodný a od každé z podnikatelek můžete slyšet, že rozhodnutí začít podnikat nelitují. Zvláště silně na mě působí to, že podnikatelky často neřeší pouze svůj osobní úspěch a zisk firmy. Své podnikání a poslání z něj vyplývající zúročují ve prospěch lidí v místě, ve kterém žijí, a ovlivňují podnikatelské prostředí a lidi v místě svého podnikání. Dodávají jistotu a sebevědomí svým zaměstnancům a úspěch jejich firem podstatně pomáhá zlepšovat podnikatelské prostředí okolo nich.

O ženách podnikatelekách občas slyšíme, jak jste naznačila, že jsou příliš skromné a netuší, jak nádherných výsledků ve své práci, již považují za samozřejmost, dosahují. Není to škoda? Nemělo by se to změnit?

Tento přístup se musí změnit. I z toho důvodu vítáme takové iniciativy jako OCP a jsme rádi, že můžeme být jejich součástí. Ženy v podnikání se prosazují čím dál častěji, dokážou jít za svým cílem stejně důrazně jako muži, a navíc kultivují prostředí kolem sebe. Mají se čím chlubit a ráda bych je vyzvala – chlubte se a buďte příkladem pro další dámy v businessu. Vaše příběhy a váš příklad může pomoci udělat první krok k podnikání dalším ženám.

otázky připravila Eva Brixi

Nakupování a křeslo

Kam kdo z nás chodí nakupovat vánoční dárky? Jistě mnohé z žen do voňavých obchodů drogerií a parfumerií. A není se co divit. Vždy je co objevovat, co vyzkoušet, proč se vracet. A oč by mnohé z žen z manažerských a podnikatelských postů stály právě ve zmíněných prodejnách? Na to jich rovná dvanáctka odpovídala v naší anketě v říjnovém vydání Prosperity Madam Business. Jejich názory a přání byly rozmanité, zajímavé, inspirující. S napětím jsme čekali, jakou odpověď si partner anket, společnost ROSSMANN, vybere a kterou z dam odmění dárečkem.

Zvítězila PhDr. Světlá Prokešová z Prahy, lektorka jógy, kterou z dřívějšíka také možná z našich stránek již znáte. I touto cestou jí blahopřejeme, i když první stisk ruky se uskutečnil již před pár týdny právě v prostorách centrály společnosti ROSSMANN v Praze, kde se báječně povídalo již předvánočně, a jak jinak než voňavě. A co si Světlá Prokešová přála? Posadit se v drogerii a parfumerii do pohodlného křesílka, nechat si namasírovat nohy uchozené v předvánočním shonu, vypít čaj... Inu, přání otcem myšlenky, jak se říká, a jako inspirativní pohled zákazníka docela podnětné. Společnost ROSSMANN o pobídce prý bude přemýšlet. Ráda totiž plní sny. A pravdou je, že mnohé z nás právě na konci roku netouží po ničem jiném než po krátké relaxaci, a to nejen v duši. Když by byla spojena s příjemným nákupem, kdo by o to nestál?

Eva Brixi



foto Pavel Kačer

Při slavnostním předání dárečku na půdě společnosti ROSSMANN (zleva) Olga Stanley, manažerka komunikace, Vladimír Mikel, jednatel, a PhDr. Světlá Prokešová, autorka nejhezčí odpovědi

Vyhlášeny královny drobného podnikání

Nejen manažerky, ale již i drobné podnikatelky mají své vzory. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Raiffeisenbank a.s. a Ženy s.r.o. v létě 2015 vyhlásily Grantový program Podnikavá žena roku s cílem podpořit začínající podnikatky na jejich startu, a to zejména matky s malými dětmi nebo ženy 50+. Na největší akci pro malé a střední podniky v roce – Dni podnikatelů České republiky organizovaném AMSP ČR v listopadu v Praze, bylo deseti podnikatelkám rozděleno celkem 100 000 Kč na podporu jejich podnikání.

Z 54 přihlášených žen a jejich podnikatelských příběhů vybrala porota 20 nejzajímavějších, z nichž na základě hlasování veřejnosti vzešla finálová desítká.

„Segment podnikajících žen považujeme v českém businessu za nesmírně důležitý. Dlouhodobě podnikavé ženy podporujeme nikoliv z důvodu sociálních, ale čistě proto, že ženy začínají patřit ke klíčovým elementům tuzemského obchodu. Jejich počet roste mimořádným tempem, jsou odolné, rafino-

vané a dosahují velmi slušných výsledků. Naším cílem je přesvědčit je, že jejich schopnosti a kvalita práce je nejenže dobře užívá, ale že jejich aktivita bude mít pozitivní dopad na obnovování řemesel, tradic a zkvalitňování služeb,“ řekl Karel Havlíček, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

„Odstartovat v dnešní době vlastní podnikání chce pořádnou dávku statečnosti, neotřelý nápad a samozřejmě finanční prostředky. Velmi

si vážíme všech začínajících podnikatelek a snažíme se je v rozvoji jejich businessu maximálně podpořit,“ sdělil segmentový specialista Raiffeisenbank Jan Páří. AMSP ČR, Ženy s.r.o. a Raiffeisenbank nadále pokračují v tomto projektu zaměřeném na propojování a podporu žen v malém podnikání v platformě Podnikavá žena. Téměř 5000 podnikatelek, které sdružuje projekt Podnikavá žena, může nadále využívat nový web, který jako první spojuje světy podnikavých žen se zázemím a podporou jejich podnikání a zároveň také se světem spotřebitelů, které se mohou stát zákaznicemi sdružených českých podnikatelek. Aktuálně celá platforma čítá přes 50 000 registrovaných žen a z toho je téměř 10 % podnikatelek a podnikavých žen. (tz)

Kosmetická poradna Madam Business 2015 (prosinec)

Jak ošetřovat povadající pokožku obličeje?



Se značkou GERnétic jsme pro vás připravili letos poslední díl kosmetické poradny, s níž se setkáváte v tištěném vydání Madam Business pravidelně každý čtvrtrok. Na našem portále www.madambusiness.cz ji můžete sledovat také. Měsíc co měsíc pro vás otevíráme jedno nové téma, ať už jde o ošetření pleti, ochranu při opalování, nebo třeba péči o problematiku partie. Na vaše dotazy odpovídá Alena Kimlová z Kosmetického studia GERnétic. A jaký je letošní poslední dotaz?

DOTAZ

Poslední dobou mě trápí

ztráta pevnosti pokožky

a povadlá pleť obličeje. O tu se snažím pečovat denním a nočním krémem. Je mi 47 let. Poradíte mi, jak se mám o pokožku starat, aby si zachovala mladistvé kontury?

ODPOVĚĎ

S přibývajícím věkem dochází k hormonálním změnám, které mají negativní vliv na vzhled a kvalitu pokožky. Hlavní úlohu zde hraje snižující se hladina estrogenu. Díky tomu začíná váznout produkce kolagenu a elastinu, mazové žlázy produkují méně lipidů a kůže ztrácí přirozenou pevnost, pružnost a vlhkost. Mohou se vytvářet i pigmentové skvrny, vrásky se prohlubují, pokožka nese známky únavy, stresu. Dochází i ke snižování tukové vrstvy v podkoží, což vede k dalšímu povadání pleti.

Zralá pokožka potřebuje adekvátní a cílenou péči, která odpovídá jejímu stavu. Používat pouze denní a noční krém nestačí, pokožce je třeba dodat další aktivní látky. Ty se nacházejí ve speciálních pečujících prostředcích,

ať jde o séra, masky, nebo krémy. Z kosmetiky značky GERnétic bych vám doporučila osvědčené sérum Mito Spécial+, které dámy používající kosmetiku GERnétic nazývají „živou vodou“, a reparační sérum Cells Life.

Mito Spécial+ je vysoce aktivní koncentrát, který vyživuje buňky pokožky, stimuluje obnovu kolagenu, usnadňuje rychlejší vstřebávání aktivních látek. Komplex antioxidantů zamezuje vzniku volných radikálů, a ovlivní tak předčasnou tvorbu vrásek. Téměř okamžitě po aplikaci se pokožka vypne, projasní a působí svěžím, mladistvým dojmem. Sérum Cells Life obsahuje fragmenty kyseliny hyaluronové, které pomáhají pokožce udržet odpovídající objem, vlhkost a pevnost. Velmi kladnou úlohu při zlepšování pevnosti pokožky hraje i peptidový krém Ger Lift, jehož aktivní složky byly získány z mořských řas, které jsou velice ceněné pro svůj vliv na zpevňování pleti a její intenzivní regeneraci. Doporučuji vám alespoň jednou měsíčně absolvovat kosmetické ošetření v kosmetickém salonu, kde s přípravky GERnétic pracují. Tato kosmetika je bohatá na aktivní látky, které působí skutečně do hloubky



a komplexně. Proces ozdravení a regenerace pokožky tak ještě umocní. Kosmetická značka GERnétic nabízí řešení pro salonní i domácí péči, můžete tedy pokračovat v ošetřování pleti prakticky identickými přípravky, jaké používají právě profesionální kosmetičky.

Kosmetiku GERnétic zakoupíte v kosmetických salonech, kde vám kosmetička poradí, jak přípravky používat, a může nabídnout i salonní ošetření.

Francouzská přírodní kosmetika GERnétic poskytuje komplexní systém špičkové péče o obličej, poprsí a tělo. Je určena pro profesionální práci kosmetiček, wellness studií, lázní a následnou každodenní domácí péči o pleť. GERnétic nabízí individuální řešení pro každého zákazníka. GERnétic udržuje pleť v dobrém stavu. Je to kosmetika pro krásu, zdraví, pohodu a příjemný pocit. Kosmetické přípravky GERnétic jsou před uvedením na trh dlouhodobě klinicky a dermatologicky testovány, a to s vynikajícími výsledky. Výrobce garantuje výbornou kožní snášenlivost. Při celém výrobním procesu procházejí výrobky náročnou kontrolou a dalším testováním.

Prohlédněte si videa o kosmetice GERnétic na YouTube.

Sponzorem poradny je francouzská kosmetika GERnétic.

GERnétic je řešení!

**www.gernetic.cz
staňte se našimi fanoušky na
www.facebook.com/GERnetic.cz**

Bylinky léčí a domov dělají domovem

Lidé znovu objevují krásu, sílu a symboliku léčivých rostlin. Proč?

O tom jsme si povídali s předsedkyní společnosti Pelero CZ o.s. Ing. Blankou Kocourkovou, CSc.

Myslíte si, že bylinky mají pro dnešní život takový význam jako v dobách, kdy lidem pomáhaly „babky kořenářky“?

Od dob „babelek kořenářek“, které bychom měli všichni uctívat, význam léčivých rostlin vzrostl. Ty „babky“ měly velké znalosti získané od předků, uměly je využívat a stále je doplňovaly o vlastní poznatky, bez možnosti chemických analýz. V současné době, kdy došlo k velkému pokroku především ve vědních oborech, jako je chemie, farmakologie i farmakognosie, víme daleko více o obsahových látkách v léčivkách, o jejich působení na organismus, ale především se znovu obracíme k přírodě a jejím darům. Na škodu může být rychlost, shon a další neřesti současné doby, které vedou k tomu, že hledáme něco „zázračného“, co nás povzbudí a vyléčí, když polkneme jednu bobulku, list, nebo šálek čaje z bylin. Je třeba si uvědomit, že léčivé rostliny, ať už je používáme přímo, ve formě čaje, tablet, tinktur, nebo jinak, mají ve svých orgánech vždy komplex obsahových látek. Obsahové látky působí uceleně, nástup jejich působení je proto pomalejší ve srovnání s jinými léčivy. U léčivých rostlin jde především o produkty sekundárního metabolismu, které mají léčivý efekt. Obsah látek se mění v průběhu růstu a vývoje rostliny, je ovlivňován prostředím, původ mají léčivé rostliny v různých částech světa. Proto se stále více využívají léčivé rostliny tak, že se z nich izolují významné obsahové látky a ty jsou potom součástí komplexního přípravku. Jak se v tom vyznat? Možná vystrachat znalosti z botaniky o druzích rostlin, vrátit se i k těm „babbkám kořenářkám“, ty vždy nabízely k řešení problému léčivky z bezprostředního okolí.

Která léčivka je vašemu srdci nejbližší?

Snad nejbližší je mi heřmánek lékařský. Při prvním příznaku jakékoliv zdravotního problému má význam. Heřmánek je jednou z nejvíce používaných a nejlépe lékařsky zdokumentovaných rostlin na světě. Dá se u nás pěstovat ve všech místech s výjimkou vysloveně aridních oblastí. V současné době se v ČR pěstuje na 100 ha. Je určen k zevnímu použití (při podráždění kůže, zánětu sliznic dutiny ústní, zánětu dýchacích cest), ale také k vnitřnímu použití (střevní a zažívací potíže spojené s menšími křečemi, plynatostí a nadýmáním). Proč nenabízet hostům při jednání místo obligátní kávy nebo ovocného čaje třeba heřmánek? Od roku 2008 máme navíc možnost v ČR užívat pro domácí produkci heřmánek označený země původu EU značkou Chamomila Bohemica.

A jaké bylinky nejvíce charakterizují českou krajinu?

Jednoduchá odpověď na tuto otázku je poměrně náročná. Pro naši krajinu je typická velká různorodost. V Beskydech bude charakterickou léčivkou asi mateřídouška, v Jeseníkách třezalka tečkovaná, případně šípek, na úpatí Orlických hor také dobromysl, všude se setkáme s kopřivou dvoudomou. Určitě pro jarní krajinu je u nás typický kvetoucí černý bez. Národním stromem je lípa, jejíž květy mají blahodárný účinek při nemocích z nachlazení. V některých oblastech se léčivé rostliny pěstují, pak to tam voní mátou, kvete měsíček lékařský, v posledních letech přibývá i levandule. Nejvíce se pěstuje fialové kvetoucí ostropestřec mariánský, který v době zrání připomíná bavlníkové pole. Na řadě míst kraji-



nu provází vůně kmínu kořeněného, který se pěstuje na 2000 až 3000 ha. Mezi léčivé rostliny patří také len olejný, který v době kvetení působí v krajině jako modrý ostrov v zeleném moři. Velké plochy jsou máku setého, který je důležitou surovinou pro farmaceutický průmysl.

Co říci k působení těchto rostlin na kulturu?

Tady bych se zase vrátila k heřmánu. Byl ztvárněn řadou malířů (např. Svolinský), setkáváme se s ním i v beletrii. S kapkami „tety Kateřiny“ ze Saturnina si snad každý vzpomene na kozlík lékařský. K chalupaření patří neoddelitelně šípkový čaj. Výsledky jednoho nedávného mezinárodního projektu (www.traditionalandwild.eu/cz/) ukázaly, že lidé vědí hodně o léčivých rostlinách a umí je sbírat i využívat a zpracovávat. Průzkumem bylo zjištěno, že nejvíce se u nás sbírá kopřiva dvoudomá, bez černý a šípek. Pro různé regiony jsou typické různé formy zpracování. I to lze považovat za projev kultury.

Jak mohou bylinky pomoci ženám v době vrcholících předvánočních příprav a ve chvílích sváteční pohody?

Nemám zaručený recept. Každá preferuje něco jiného. Dobrý bylinkový čaj však nikdy neuško-

dí, je-li se skořicí, hřebíčkem, badyánem či zázvorem, navodí tu správnou atmosféru. Pro mne je důležité, aby byl čaj v pěkném porcelánovém hrníčku, který připomíná rodinnou tradici, maminku... Co nám vždy před Vánocemi chybí, je čas a spánek. Abychom dobře spali a rychle načerpali sílu a energii, můžeme zkusit meduňkový čaj se špetkou kozlíku, případně chmele. Nemusí to být jen čaj, mohou to být kapsle s těmito bylinami, které jsou u nás na trhu a jsou vyváženou bylinnou směsí pro rychlé usnutí. Na povzbuzení nemusíme vždy kávu, snad vitamínový „šok“ ve formě rakytníkové šťávy, případně tinktury z kotvičnicku pozemního nebo jiných léčivků. A pro chvíle pohody něco voňavého, ne příliš exotického. Aromaterapie má tisíce podob. Pro mne je důležité, aby vůně sváteční pohody připomínala domov, všechny blízké.

V čem nejvíce chybujeme, když se snažíme využívat tyto dary přírody?

Dary přírody a jejich využívání souvisí s určitou pokorou každého z nás. Velkou chybou je, že očekáváme od léčivých rostlin okamžitý efekt. Opakuji – obsahové látky působí uceleně a postupně. Proto je třeba užívat jednu léčivku v různé formě minimálně tři týdny, pak udělat přestávku a třeba pokračovat. Léčivé rostliny se nejčastěji užívají ve formě čaje. Umíme jej správně připravit? Optimálně to je vždy až v čase potřeby a nikdy ne „do zásoby“.

Proč vzniklo Pelero CZ a čím se může za dobu své činnosti pochlubit?

V našem občanském sdružení působí 45 pěstitelů a zpracovatelů léčivých, aromatických a kořeninových rostlin (LAKR). Patří mezi ně i odborníci a instituce ze Slovenska. Členy jsou jak fyzické osoby, z nichž je sedm akademických pracovníků, vysokoškolských učitelů a výzkumníků, tak právnické osoby, kterými jsou především zpracovatelé LAKR. Právnické osoby zastupují zájmy celé organizace, tedy i nákup surovin od pěstitelů a sběračů. Sdružení bylo založeno s cílem vytvoření ucelené zájmové skupiny odborníků, podnikatelů, zástupců orgánů, výzkumných ústavů a škol k podpoře pěstování a využití zmíněných rostlin v ČR. Přestože sdružení neobsáhne všechny podnikatelské subjekty, snaží se o širokou spolupráci v oboru. Perspektiva jeho činnosti je v rozšíření poradenské a osvětové činnosti pro pěstitele a zajištění surovin pro zpracovatele. Součástí programu je i prosazování zájmů pěstitelů LAKR v rámci Ministerstva zemědělství ČR a dalších institucí. Nedílnou součástí sdružení Pelero CZ o.s. je také seznamování široké veřejnosti s problematikou bylinek. Jednou ze stěžejních činností je organizování prezentací na zahradnických výstavách Flora Olomouc; expozice bývá pravidelně oceňována.

hodně úspěchů popřál Pavel Kačer

Česká vánoční hvězda se pěstuje v Tušimicích

Už máte tu krásku doma? Už se pořádně červená nebo má líčka jemně do růžova? Anebo sukničku krémovou, nazelenalou či do žluta? Netušíte, o čem jde? No přece o jeden ze symbolů největšího svátku roku, který se kvapem blíží. A co víc – sever Čech nemusí být synonymem jen pro průmyslovou výrobu a těžební průmysl. Kolem Kadaně se desítky let pěstují květiny, které zná téměř každý. V Tušimicích již od roku 1990 v tomto oboru podniká Jaroslav Dračka, který o tři roky později spolu s dalšími společníky založil firmu TU-FLOR.



Pronajali si květinářskou výrobu někdejšího státního podniku SEMPRA. O rok později ve velké privatizaci koupili skleníky státního podniku a později také pozemky. Dnes již tedy hospodaří na svém a ročně vypěstují kolem pěti milionů rostlin asi na šesti hektarech. TU-Flor je znám především díky kvalitním balkonovým letničkám. V nabídce má asi 70 odrůd pelargonii a 30 odrůd surfinií a tumbelín, které tvoří základ produkce balkonových rostlin. A právě tady se pěstují také vánoční hvězdy, které mohou v listopadu a prosinci koupit zákazníci obchodů Tesco. Celkově jich v sezoně TU-FLOR, respektive odbytové družstvo CZ FLORA, dodá do obchodního řetězce na desítky tisíc kusů.

Vánoční hvězda neboli poinsettia pochází z Mexika a Střední Ameriky. Její druhé známé jméno, poinsettia, má původ v příjmení prvního velvyslanca USA v Mexiku Joela Robertse Poinsetta, jenž rostlinu do Spojených států přivezl roku 1825. Právě v USA musejí být certifikovány tzv. mateční rostliny, které jsou základem pěstební činnosti v Tušimicích. Z mateční rostliny se získávají řízky, z nichž se pak pěstují květiny, které putují na trh. „Největší světoví šlechtitelé

své odrůdy chrání licenci. Z každé prodané rostliny pak licenční množitel získává poplatek, který odevzdá šlechtiteli, kterému se tím kompenzují náklady. Tím, že jsou pěstovány v poněkud drsnějších tuzemských podmínkách, jsou odolnější a nehrozí jim takový šok z náhlé změny podmínek,“ vysvětlil Jaroslav Dračka.

Náhlé změny teplot jsou pro tuto rostlinu největším nepřítelem. Ideální je kupovat ji už v listopadu, v prosinci pak za příznivého počasí, kdy ještě venkovní teploty nejsou příliš nízké. Také si dejte pozor na místo, kde ji kupujete. Mělo by být vytápěno, jako je tomu v obchodech Tesco, protože vánoční hvězda je náchylná na nízké teploty (přece jen – je to jihoameričanka). Pokud ji chcete uchovat, zabalte ji do papíru a dejte do transportní tašky, jež naleznete v každé prodejně Tesco. Po přenesení domů ji hned nezalévejte a nechte ji „ohřát“ na pokojovou teplotu, která květině také nejvíce vyhovuje. Zalévejte málo, plně vybarvená rostlina s minimem závlivky snáší méně světla, teplota by však neměla klesnout pod 17 °C. Vánoční hvězda si Čechy získala nejen jako nádherná dekorace, ale i jako dárek spojený s adventem a vánočními svátky, což potvrzují i pro-

dejní čísla. „Vánoční hvězda získává u našich zákazníků stále na větší oblibě. Zájem o tuto adventní rostlinu meziročně stoupá v řádu desítek procent,“ potvrdil Václav Koukolíček, manažer externí komunikace ve společnosti Tesco. Většina lidí zná klasickou variantu ponzézie s červenými listy. Tesco letos pro své zákazníky nabízí ale hned několik druhů této krasavice, a to v květináčích o rozměrech od 6 do 23 cm. Pro ty, kteří hledají něco ještě svátečnějšího, přináší obchody Tesco pozlacenou variantu v květináči o velikosti 12 cm. „Pozorujeme, že pozlacená vánoční hvězda z českých skleníků společnosti TU-Flor se za poslední dva roky stala trendovou záležitostí,“ doplnil Václav Koukolíček. Podpora lokálních dodavatelů patří mezi základní pilíře podnikání společnosti Tesco. „Vánoční hvězda se stala symbolem českých Vánoc, proto jsme rádi, že můžeme našim zákazníkům nabídnout tuto květinu výhradně od českých pěstitelů,“ sdělil Václav Koukolíček a tuto strategii potvrdil i Zuzana Hladká, ředitelka odbytového družstva CZ Flora, se kterým Tesco již několik let spolupracuje: „Naším cílem je dodávat české květiny na český stůl.“ (rix, tz)



Koho a co mám ráda

Double Wear od Estée Lauder je prostě parťák pro náročná období



Závěr roku se nese obvykle ve víru oslav, rozluček, přátelských setkání, nočních procházek, návštěv divadel, výstav, kulturních akcí, firemních večírků, oficiálních večeří s obchodními partnery, školních besídek ratolestí. Na samotném konci prosince na vás mává silvestrovský večer strávený na horách v dobré společnosti. Máme mnoho radostných povinností: popřát všem drahým a váženým krásné vánoční svátky, udělat tu symbolickou tečku za vrcholem uplynulého roku. Dámy ruku na srdce. Chceme vypadat perfektně, i když pět hodin spánku, mnohokrát i méně, se vyryvají do naší pleti s nekompromisní razancí. Jak jinak tuto smršť zvládnout? Někdy potřebujeme šikovného pomocníka v kosmetickém stole i do kabelky.

Make-up, který nás nenechá vypadat unaveně a dodá nám trochu té dlouhotrvající instantní svěžesti v několika kapkách, tazích štětcem. Estée Lauder má právě takový flakonek s magickou náplní v sortimentu. Jmenuje se Double Wear Stay-in-Place Makeup. A sedí perfektně jako přibitý, na tváři vytváří přirozený finish, rozzáří, sjednotí. Prostě vykouzlí vaše dokonalejší a krásnější já, i když vám v hlavě na pozadí běží jediné. Odpočinout si. S hravostí a precizností jemu vlastní proběhne cílovou rovinkou první lednový den, aniž byste se musely příliš snažit a ztěžka přemýšlet. A další měsíce jsou pro něj pak už hračka. Double Wear od Estée Lauder je prostě parťák pro náročná období. Neptá se proč. Neodmlouvá, nedělá naschvály. Prostě to umí.

Kateřina Šimková

Stoupají platové nároky uchazečů o práci

S růstem české ekonomiky a poklesem nezaměstnanosti stoupá tlak na zvyšování mezd. Nezaměstnanost v říjnu opět klesla a lidí bez práce v současné době není ani půl milionu, což je nejméně za posledních šest let. Firmy po několika letech mění náborové strategie, protože v mnoha oborech se začíná projevovat nedostatek pracovníků.

Podle údajů serveru Profesia.cz stoupají také platové nároky uchazečů o práci – požadavky lidí, kteří hledají prostřednictvím tohoto portálu práci, stouply oproti loňsku o 6 %.

„Platové nároky uchazečů o práci rostou již od čtvrtého čtvrtletí roku 2013,“ uvedla Zuzana Lincová z Profesia.cz. „Zajímavé je i to, že firmy začínají v inzercích častěji zveřejňovat výši platu na poptávané pozici – informace o budoucí mzdě přiměje odeslat na inzerát o 52 % více uchazečů. Největším lákadlem je



Zuzana Lincová

zveřejněná budoucí mzda pro kvalifikované zaměstnance netechnického zaměření, výrazně ovlivní také zájem pomocných zaměstnanců, top manažerů nebo kvalifikovaných dělníků a zaměstnanců ve službách, jejichž počet naroste o třetinu.“ Z údajů serveru Profesia.cz vyplývá, že nejvyšší platové požadavky uvádějí ve svých životopisech již tradičně uchazeči o práci ve Středocheském kraji (23 377 Kč) a v Praze (22 728 Kč), ale letos překvapivě největší meziroční posun, o 14,59 %, zaznamenali v Jiho-

ském kraji (na 23 133 Kč). Na opačném konci spektra jsou kraje Ústecký (19 836 Kč) a Moravskoslezský (19 377 Kč), ve všech krajích platové nároky uchazečů o práci stouply. Pokud se podíváme blíže na rozdíly v požadavcích žen a mužů, vidíme, že se pomyslné nůžky rozevírají. Zatímco v loňském roce byl rozdíl ve výši požadovaných platů zhruba 4500 Kč, letos už je to téměř 5600 Kč – platové nároky mužů meziročně vzrostly o 7,5 %, žen o 4 %.

Je reálné, že platové nároky uchazečů o práci dále porostou, především v oborech, kde je jich nedostatek. Česká ekonomika je v dobré kondici, nezaměstnanost klesla na úroveň 5,9 %. Pro zvýšení tlaku na růst mezd svědčí i to, že průměrná hrubá mzda v ČR je na 62 % průměru Evropské unie, HDP na hlavu je přitom na 84 %.

(tz)

INZERCE

BONECO® Majolka®

...tak chutná kvalita

novinka
v praktickém sáčku 100ml

Dlouholetá TRADICE

BONECO Majolka
TRADIČNÍ MAJONEZA
BEZ BARVIV
BEZ KONZERVANTŮ
BEZ AROMAT

BONECO Majolka
TRADIČNÍ MAJONEZA
BEZ BARVIV
BEZ KONZERVANTŮ
BEZ AROMAT

BONECO TATARSKÁ OMÁČKA
NOVÁ REČ
LAHODNĚJŠÍ VÝRA
Vyrobeno v České republice

BONECO Majolka
Zdroj OMEGA 3
mastných kyselin
TRADIČNÍ MAJONEZA
Vyrobeno v České republice

www.boneco.cz

Roste zájem investovat do fyzického zlata po malých částkách

Investování do fyzického zlata po malých částkách okolo 500 Kč se v Česku těší stále většímu zájmu. Více než 52 % lidí se už nepovažuje za investory, ale spíše za drobné střadatele. Vyplynulo to z průzkumu Golden Gate CZ a.s., lídra českého trhu v investicích do drahých kovů.

Nejčastějším argumentem pro fyzické držení drahých kovů je rozdělení portfolia, tedy ochrana proti znehodnocení úspor finanční krizí nebo inflací. Důležitou motivací jsou také úspory na důchod. U zlata je to zejména momentálně velmi příznivá cena. Zlato nebo stříbro považuje za pojistku proti znehodnocení peněz v rámci svého spoření 61 % respondentů. Na důchod si tímto způsobem spoří 14 % oslovených, 12 % takto spoří dětem nebo vnoučatům a 10 % lidí spoří se záměrem zhodnocení své investice v okamžiku růstu ceny drahých kovů.

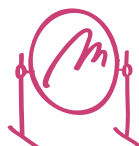
„Průzkum nám ukázal, jak moc si lidé začali uvědomovat, že nemusí spořit velké částky, ale že jim stačí třeba 500 Kč měsíčně. Spořit lze do zlatých či stříbrných slitků – jakmile naspoří na slitky, fyzicky je dostanou. Je jisté, že nikdy nebude stát nula korun. O zlato je zájem mezi drobnými střadateli po celém světě, je možné ho rychle prodat kdekoli, třeba i na druhé straně zeměkoule,“ sdělil Pavel Ryba, obchodní ředitel společnosti Golden Gate CZ a.s.

Přes 43 % lidí nemá přesný časový plán spoření. Ten podle nich závisí na finanční situaci a ceně kovu. Déle než 15 let chce takto spořit 29 % respondentů. Zbytek plánuje tento typ spoření na 5–15 let.

„Zlato své místo v portfoliu určitě má. Jde o poměrně nenáročnou investici, která zároveň slouží jako zajištění proti inflaci nebo krizovým ekonomicko-politickým situacím. Pravděpodobnost výskytu těchto vysoce rizi-

kových situací během jednoho lidského života přitom není zanedbatelná a posledních 70 let klidu je z historického hlediska spíše jen ojedinělou výjimkou. Cena zlata navíc po korekci z minulých let začíná být poměrně zajímavá,“ vysvětlil Jaroslav Brychta, hlavní analytik finančních trhů X-Trade Brokers.

Až 97 % lidí, kteří spoří do drahých kovů, se zajímá o potenciál stříbra. Hlavním důvodem, proč lidé stříbro nakupují, je jeho podhodnocená cena, jak uvedlo 35 % dotázaných. Stříbro je nyní 70krát levnější než zlato. Pro 26 % respondentů je u stříbra důležité jeho praktické využití. Tato komodita má podle nedávných studií přes 10 000 možností uplatnění v průmyslu. Stříbro považuje 20 % lidí za ideální zajištění proti inflaci. Vzácnost fyzického stříbra, kterého je v nadzemních zásobách na světě pětikrát méně než zlata, oceňuje 14 % oslovených. (tz)



Tip pro vaše svěží já

Mladistvá pleť si žádá buňky v dokonalé kondici. Mito Special+, buňkový stimulator značky GERnétic, jim dodá potřebnou vitalitu. Sérum Mito Special+ obsahuje přírodní antioxidantní a peptidový komplex, který aktivuje syntézu kolagenu a zabráňuje působení volných radikálů. Pleť přináší vitalitu, zpevňuje ji, obnovuje mladistvé kontury obličeje, vypíná pokožku. Anti-ageingový efekt oživuje unavenou pleť a viditelně redukuje jednotlivé vrásky v jejich hloubce i šíři. Pokožka působí mnohem svěžejším a mladším dojmem.

Pro mladistvý půvab kdykoli

Sérum nanášíme dvakrát až třikrát týdně na dokonale očištěnou pleť v dávce 2 ml, která odpovídá 8–10 stisknutím pumpičky. Jemně je vetřeme do pokožky a necháme dobře vsáhnout. Posleze ideálně tuto péči doplníme ještě denním nebo nočním krémem, v závislosti na době, kdy přípravek používáme. Potřebujete-li rychlou liftingovou kúru, pak vám Mito Special+ může velice dobře posloužit v kombinaci s maskou IMMUNO. Nejprve aplikujte vklepáváním sérum. Poté naneste masku, kterou nechte působit 15 až 20 minut. Po uplynutí této doby pleť opláchněte

vodou, obličej osušte a vetřete malé množství krému MYO MYO. Celý proces rychlé liftingové kúry završte aplikací obvyklého denního krému. Pleť je dokonale připravená na make-up a čišší z ní mladistvý půvab.



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



Fejeton

A přebývat přirozeně

Pod mými okny se ozývá dětský křik. Napadl první snůh, no spíš jen symbolický poprašek. Malí kluci hned zkoušejí, jestli to na bobech z kopce nepojede. Drhne to, ale to nevádí. Zimní radovánky jsou tu! Vrátilo mě to do dětství. I my jsme dychtivě očekávali první sněhové vločky a tahali sánky spíš po blátě než po bílé pokrývce. Jsem rád, že za půl století se v tomhle směru nic nezměnilo a některé radosti potomků zůstaly, vzdor nejrůznějším elektronickým vymoženostem, stále stejné. Nedávno jsem si vychutnával cestu do práce autobusem. Předě mnou seděli dva kluci a živě spolu debatovali, ale zároveň sledovali, jak ubíhá krajina za oknem. Po levé straně se táhlo zorané pole, které náhle narušily zemní práce. Skupina kopáčů tam pracovala na nových inženýrských sítích. „Doufám, že tu nepostaví další nákupák,“ povzdychl si ten mladší, asi dvanáctiletý hoch. Tak vida, pomyslel jsem si, pak že ta mládež

už dočista propadla konzumu! Vypadá to, že situace zdaleka není tak špatná. Hypermarkety podle mých zkušeností opravdu bývají spíš plné důchodců a starostlivých rodičů. Hovořil jsem s dcerou o zdravé výživě. Doporučuji jí a jejím dětem zapékané müsli s ořechy a ovocem. Katka vezme balení do ruky a pozorně čte, co výrobek obsahuje: „Palmový olej, glukózový sirup, aroma. Tak tohle nebude nic pro nás,“ odpovídá. Dochází mi, že se z hlavního města na venkov neodstěhovala její rodina jen tak pro nic za nic. Ale aby mohla mít vlastní zahrádku, pár ovocných stromků a keřů, na políčku domácí zeleninu, v kurníku čtyři slepice... Zdálo by se, že dnešní lidé nadobro propadli vymoženostem, kterými je zahrnují vyspělé technologie, stále se rozrůstající obchodní sítě a všudypřítomný a neodbytný marketing. Ale tento civilizační tlak zřejmě už vyvolává zpětnou reakci. Někteří možná neuvědoměle, jiní zcela záměrně, se snaží vymanit ze stále umě-

lejšího a složitějšího světa a obracejí se k jednoduchosti a přirozenosti. Jsem přesvědčen, že tento trend se bude prosazovat stále silněji a zahrne i širší okruh osob. Nemyslím si, že budeme chtít zastavit společenský, hospodářský a kulturní vývoj. Spíš se budeme víc zamýšlet nad tím, co nám přináší opravdový prospěch a co ne. V čem byli naši předkové moudřejší, čím nás mohou inspirovat, jak naše žití obohatit. Rád se dívám na české filmy z první republiky, obdivuji plátna starých mistrů, čtu příběhy z historie. Je z nich cítit starosvětský, idylický, harmonický duch, jimiž bývají tato díla prostoupena. Alespoň mě se to tak z dnešního úhlu pohledu jeví. Mám dojem, že tehdy žili lidé více spjatí s přírodou. A že proto byli i šťastnější a svým způsobem moudřejší. My máme víc znalostí, větší možnosti, bohatší prostředky. Proč k tomu nepřidat i víc prostoty a pokory? A přebývat přirozeně.

Pavel Kačer



Vánoční cukroví jako cesta k naslouchání

Po letech jsem na to přišla. Už vím, proč se peče vánoční cukroví. Jednak proto, abychom my, zaneprázdněné, stále vytížené, spěchající, mohly konečně relaxovat u vůně koření, chuti marmelád, barevných polev... A za libých zvuků koled vytvářely nádherné tvary z těsta, jež popouští naší fantazii ne jednu, ale hned několik uzd najednou.

Máme prostor dimenzovaný pouze recepty, gramy, příchutěmi a experimenty, a ten přece musíme z plna hrdla využít! Ke slovu přichází také to nejzakázanější ovoce jako milý protest všem dietám světa, totiž mlsání. Pečeme rovněž proto, abychom přiblížily kouzelné oka-

mžiky roku, abychom jim dodaly lásky více, než bývá obvyklé. Abychom krášlily stůl svým vlastním umem, křísily zvyky babiček a snažily se dosáhnout jejich zručnosti i pohostinnosti. Z mouky, cukru, oříšků a tuku vyrábíme divukrásná srdíčka, kolečka, hvězdičky, bábovičky, abychom si navzájem posílaly náladu času, který je neopakovatelný, a snad proto tolik krásný.

Miluji takové okamžiky samotných příprav i vlastní tvorby. Ruce zmáčené od čokolády, všudypřítomná vůně skořice, hřebíčku, kokosu, mandlí, vlašských ořechů mletých i nádherně tvarovaných celých jader či jejich půlek. Ve váze na stole větvička, ať už ta třešňová barborka, nebo jmelí, smrček či jedlička. Vánoční cukroví patří jako velká samozřejmost i do sortimentu Cukrárny v Jeremenkově ulici 7 v Praze 4 a Cukrárny Evelína v Bozděchově ulici 5 v Praze 5, které působí pod značkou www.dorty-domu.cz. V prosinci zde zaží-

vají to nejnádhernější pracovní tempo roku, protože se musí stihnout vyřídít všechny objednávky a do zásoby se od léta péct nedá. Snad jedině zde své poslání neberou jako relaxaci, ale jako zkoušku vytrvalosti, a těžko by kdo spočítal, kolik vanilkových rohlíčků, lineckého nebo kokosek se rok co rok expeduje k zákazníkům z celé Prahy, a nakonec i těm o něco vzdálenějším. Jenže nejde jen o práci, která firmě pomáhá po ekonomické stránce, pečení vánočního cukroví není pouze výroba, ta všední, samozřejmě rok co rok se opakující. Cukroví je něco jako poselství do našich domovů. Přidanou hodnotou je úcta k surovinám, z nichž je zhotoveno, vztah k tradici i snaha udělat kupujícím radost. A to je cennější, než falešné blahopřání rozesílané hromadně emailem do všech koutů světových stran.

Než letos okusíte, vzpomeňte si na všechno pěkné, co jste prožili, pozvěte přátele a popovídejte si.

I proto se vánoční cukroví peče. Je to svým způsobem cesta k duši toho druhého, příležitost k naslouchání a chvíle lahodného odpočinku od starostí, které nás životem provázejí.

Eva Brix
www.dorty-domu.cz





Vajíčka

patří k vánočnímu času stejně neodmyslitelně jako dárky, stromeček a kapr.

Neobejde se bez nich pečení cukroví, vánočkové těsto, stejně tak jako příprava majonézy a bramborového salátu nebo tradičních řízků.

Na Silvestra jsou zase potřebná ke zdobení chlebíčků či jednohubek, slaných mís nebo do listového těsta, z něhož chystáme řadu slaných dobrot třeba k vínu.

Vejce naší značky jsou jedinečná kvalitou i chutí.

Část produkce tvoří vejce výjimečná. Odlišná od těch, která se běžně konzumují, jsou atraktivním zbarvením do světle zelena a modra nebo temně hnědých odstínů. Tato vajíčka mají nižší obsah cholesterolu než vejce běžných slepic a jsou také přirozeným antioxidantem. Podávají se například ve špičkových britských restauracích.

Doporučujeme k obohacení vašeho jídelníčku. Vkusně balená jsou i vynikajícím dárkem.



Indiánská vejce,
čerstvá vejce
od speciálních slepic

získala 22. října v Praze dvě ocenění
v soutěži Česká chuťovka.

Jsme jediní a první v oboru na českém trhu, kteří takové označení mohou používat.



Od 9. do 31. prosince najdete tato vejce exkluzivně v prodejnách TESCO
v rámci Vánočního katalogu delikates.

OVUS – podnik živočišné výroby, spol. s r.o.
www.ovuspraha.cz