

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

červenec 2016

Zázračné vůně

Eva Brixí

Když kvetou lípy v naší ulici
A kolem chodí do hospůdky zedníci
Když k tomu pozdě večer
Z pekařství se line vůně chleba
Dva odstíny Čech jiné místo nemá
Jen ty kvítky
Skýva chleba
Bez řečí a beze slov
Myslím jenom na domov
K tomu zvláštní ticho zalévaných zahrad
Hlína vlhká pro semínka plná záhad
Máta a léčivá meduňka
O kousek dál u rybníka žába zažbluňká
A vodník nad topolem káže láskám kolem

Neznám sladší chvíle
Ani naděje
Obejmí mne v tomto světě
Připij šálkem šalvěje
Popřej vůni
Která kvete
V každém srdci bez repete

Jarmila Podhorná

Malé zázraky z bylinek,
které ukazují cestu

rozhovor na stranách 10-11

Marmelády úžasných chutí, vůní i barev vaří Hana Šindlerová

O překvapení pod vánoční stromeček se ve firmách rozhoduje už nyní.
Marmelády plné fantazie vytvoří z vašeho dárku pikantní přidanou hodnotu.
Kouzlo ruční výroby jako srdce na dlani.
Ochutnejte.

www.marmelady.info



Jaké hodnoty tvoří české podnikatelky?

Číslo hovoří o miliardách



foto Freemages

Věnovali byste pozornost ženě-podnikatelce s ročním obrátem 34,5 miliardy korun? Není však jenom jedna, je jich přesně 720. Ty byly doporučeny společností CRIF Czech Credit Bureau, která je odborným garantem kvalitních nominací již 9. ročníku soutěže Ocenění českých podnikatelek, který odstartoval v červnu. Číslo hovoří jednoznačně. Za devět let projektu porota vybírala z 119 719 podnikatelek, letos to představuje přesně 17 887 podnikatelek, které jsou stoprocentními majitelkami, podnikají čtyři roky a mají roční obrát větší než deset milionů korun.

Generálním partnerem Ocenění českých podnikatelek – OCP je ČSOB, pod jejíž patronací proběhne soutěžní kategorie Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka. Hlavními partnery jsou Česká pojišťovna, pod jejíž patronací bude udělena Cena za inovativní řešení, a Microsoft ČR, který je patronem Ceny za výjimečný růst firmy. Auditorem projektu je NSG Morison. Patronkou 9. ročníku Ocenění Českých Podnikatelek je Doc. PhDr. Dr. phil. Laura Janáčková, CSc.

„Vše v životě má svoji cenu, i podnikání. Ženy neocenujeme proto, aby si daly ‚cenu‘ do vítrinky. Tím, že ohodnotíme jejich business, myšlenky, nápady, produkty a příběh, jim pomáháme, aby i ony ocenily svůj potenciál, aby ocenily samy sebe, abychom my všichni mohli být hrdi na to, co české ženy dokázaly. Myšlenka poukazovat na úspěch českých firem u nás a ve světě je společným jmenovatelem i našich dalších projektů, které všechny shrnujeme pod značkou Budujeme hrdé Česko,“ řekla Helena Kohoutová, zakladatelka projektu.

„Hodnotíme podnikatelky na základě jasných kritérií a zároveň na základě jejich silných podnikatelských a životních příběhů. Jsem ráda, že kolem sebe vidíme tolik žen, které se neztráčí

v silné tržní konkurenci a přemýšlí o svých firmách v dlouhodobém horizontu,“ sdělila Michaela Lhotková, ředitelka Segmentu Firemního bankovníctví ČSOB, která je generálním partnerem Ocenění Českých Podnikatelek.

„Naše analýzy ukazují, že ženy jsou v podnikání stále aktivnější. Například jsme zjistili, že

došlo ke zvýšení podílu obchodních společností vlastněných jen ženami o šest procentních bodů z původních 8 % v roce 2005 na 14 % v roce 2016. Když k tomu doplním informaci, že obchodní společnosti vlastněné pouze ženami vykazují lepší výsledky při hodnocení závažnějších negativních informací než firmy vlastněné pouze muži, musíme si jen přát, abychom zmíněné trendy v našich analýzách mohli v budoucnu potvrdit,“ uvedl Pavel Finger, místopředseda představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, která je odborným garantem projektu Ocenění českých podnikatelek.

Ondřej Novodvorský, ředitel pro malé a střední podniky, Microsoft ČR, soutěž komentoval: „Síla a krása projektu Ocenění Českých Podnikatelek je v tom, že přináší skutečné a jedinečné příběhy. Svět se nám – hlavně díky moderním technologiím – mění před očima a všichni hledáme inspiraci, jak neustrnout, ale stále se rozvíjet. Právě to nás na OCP baví.“

„Těším se, že udělíme za Českou pojišťovnu cenu za inovativní řešení podnikatelce, která díky svým nápadům a neoblomné síle prosadí mnohdy v počátku i zdánlivě neřešitelné.

A díky tomu pak roste nejen její firma, ale i ona sama. A u toho Česká pojišťovna nemůže chybět,“ potvrdila Šárka Dolanská, Krajská ředitelka Praha II, Česká pojišťovna.

„Vzhledem k tomu, že největšímu procentu českých podnikatelek je nyní více než 60 let, je přirozené, že se setkáváme se značným nárůstem žen, co chtějí své podnikání v nejbližších 3 letech předat či prodat. Proto našich letošním posláním v rámci OCP je apelovat na ženy, aby si uvědomily, že úspěšný proces předání své firmy trvá ne zřídka i 2–3 roky,



a zároveň jim ukázat jednotlivé postupy, možnosti a nutnosti ke zdárnému předání firmy“, konstatoval partner NSG Morison Petr Šíma.

Kritéria hodnocení:

Do Ocenění českých podnikatelek – OCP se mohou podnikatelky přihlásit na doporučení odborného garanta CRIF – Czech Credit Bureau, který jejich firmu zařadil do příslušného žebříčku na základě analýzy, která mimo jiné zohledňuje i dostupnost účetních závěrek za roky 2012–2014, minimální roční obrat firem od 10 milionů Kč (tržby roku 2014) a hodnocení iRating ve stupních 1–11. Splňovat musí pravidlo 100% vlastnictví a českého občanství. Doba podnikání musí být minimálně 4 roky.

Soutěžní kategorie:

● Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí

Uděluje se ceny za první až třetí místo v podkategoriích Malá společnost (roční obrat 10 až 30 milionů Kč), Střední společnost (roční obrat 30 až 80 milionů Kč) a Velká společnost (roční obrat 80 milionů Kč a více).

● Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka

Zde se hodnotí výjimečná podnikatelka bez ohledu na počet zaměstnanců, dále vliv na obohacení trhu nebo společnosti, zohlednění sociálních a dalších aspektů její činnosti. Uděluje se jedna cena. Patronem této ceny je generální partner.

● Cena za výjimečný růst firmy – pod patronací Microsoft

Zde se hodnotí řízený výjimečný růst činnosti firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které se firma nachází. Uděluje se jedna cena.

● Cena za inovativní řešení – pod patronací České pojišťovny

Zde se hodnotí inovativní přístup firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které se firma nachází. Uděluje se jedna cena.

Projekt Ocenění Českých Podnikatelek – OCP podporuje české podnikatelky, zviditelňuje jejich projekty, inovace, ekonomický růst, osobní přístup, společenský dopad a kultivaci podnikatelského prostředí. Již od roku 2008 poukazuje na společenskou odpovědnost drženou v rukou českých žen a pomáhá budovat hrdé Česko. Podnikatelkám přináší nové zkušenosti a inspiraci a nabízí příležitost získat nový náhled a ještě větší uspokojení z podnikání. Podnikatelky mají možnost podávat přihlášky do letošního ročníku do uzávěrky 23. září do 12 hodin. Vyhlášení vítězek proběhne na slavnostním setkání 3. listopadu 2016 v Praze. Více informací o projektu naleznete na www.oceneniceskychpodnikatelek.cz. (tz)

Život i podnikání z nadhledu a další perspektivy

Heleně Kohoutové, zakladatelce projektu, jsem položila tři otázky:

Jak byste charakterizovala vítězky Ocenění českých podnikatelek? Co mají společného?

Všechny tyto ženy spojuje osobní angažovanost v jejich firmách, které berou jako svou druhou rodinu. Důležitá je pro ně atmosféra na pracovišti a kolegiální vztahy mezi zaměstnanci. Rovněž kladou důraz na dobré vztahy se svými zákazníky. Za prvoradost svého života považují svou rodinu a dobré jméno své firmy. Samotný zisk – tedy to, co je pro každé podnikání zásadní – bývá v žebříčku jejich priorit až na pátém šestém místě. Ženy často mluví o hodnotách, ale vnímají je jinak než z komerčního pohledu.

Soutěž získává stále více příznivců a obdivovatelů. Příběhy, výsledky i osudy zúčastněných firem tvoří do jisté míry historii ekonomiky České republiky. Mnohé oceněné ženy však samy sebe považují za samozřejmost všedního dne. Není to málo? Neměly by přidat na hrdosti a ubrat na přirozené skromnosti?

Devět let hovořím s ženami podnikatelkami, byly jich za tu dobu tisíce. I z těch, které potom stanuly na místech vítězů, mi téměř každá řekla, že si myslí, že jsou tam určitě lepší podnikatelky, že ony samy ještě nejsou dost dobré a že mají před sebou ještě velký kus práce. To mě motivovalo k tomu, abych v letošním roce hovořila o tom, co tvoří hodnotu firmy. Protože to není jenom zisk nebo podíl na trhu, není to jenom know-how a nejsou to jen lidé. Ale je to také vizibilita a to, jak o sobě a své firmě zakladatelky hovoří. Tohle by neměly podceňovat. Mimochodem to bylo i příčinou toho, že jsem v loňském roce začala mluvit o tom, že budujeme hrdé Česko. Což má dvojí aspekt – jednak aby na sebe byly ženy více hrdé a aby byly více sebevědomé, a jednak aby si jich více vážili i ti druzí. A abychom si my Češi více vážili toho, jaké tady máme skvělé lidi, a tedy samozřejmě i ženy. A že česká ekonomika nestojí jen na těch největších businesssech, ale i na malé, vytrvalé mravenčí práci malých a středně velkých firem.



Helena Kohoutová

Objevovat talenty podnikání a zjišťovat, že jich přibývá, musí být vaše velká radost. Jak to ovlivňuje váš pohled na svět?

Díky tomu, že se mohu potkávat s takovými lidmi, získávám přesvědčení, že věci v životě mají smysl – že má smysl podnikat a že má smysl intenzivně pracovat. To, že mohu vytvářet něco užitečného pro druhé lidi, motivuje mě i celý můj tým, a umožňuje mi dívat se na svůj život i podnikání z nadhledu a další perspektivy.

Kde můžete vidět ty nejšikovnější české ženy pohromadě? Kde můžete být svědky neuvěřitelně silných příběhů lidské vůle a úspěchu? Projekt Ocenění Českých Podnikatelek – OCP podporuje a oceňuje české podnikatelky. Hodnotí se jedinečná kombinace tvrdých čísel a osobních podnikatelských příběhů. V Ocenění Českých Podnikatelek dojde uznání společenská odpovědnost držená v rukou českých žen a jejich vliv na celkovou kultivaci podnikatelského prostředí. Samotné podnikatelky díky automatickému členství v klubu podnikatelek získávají nepretříztý přísun podnikatelských rad a tipů, nový pohled na své podnikání a velice často i nová přátelství. Za dobu existence soutěže bylo oceněno již 77 vítězek.

oceneniceskychpodnikatelek.cz

Cena života, a nejen to

Jedna z pojišťoven působících na českém trhu uspořádala v červnu setkání osobností rozmanitého zaměření: kardiolog, kněz, zpěvačka, právnička, horolezec. Všechny otázky moderátora směřovaly k témuž: Jaká je cena života? Ano, šlo o otázku, která nabízela nejednoznačný prostor k odpovědím. Dá se cena života vyjádřit také finančně? Je to výzva spíše nemorální, anebo přípustná například právě pro pojišťovny a pojištěnce? Podle čeho takovou cenu stanovit? A jak se od ní liší pojem hodnota? Má každý z nás hodnotu odlišnou? Ani otázky nedokázaly sjednotit názor, protože myšlenky, úvahy, formulace, které se vzápětí rodily, vzbuzovaly dvojtečky i vykřičníky. K čemu bylo tedy setkání dobré? Vyvolalo diskuzi, donutilo zastavit se, uvažovat, rozhlédnout se kolem sebe v širších souvislostech. A to přece stačí.

Eva Brixi



Tip Grady

O businessu a kariéře a jak v nich zvítězit



Moderní průvodce pro každého, kdo chce uspět v podnikání dnes i v budoucnu a vybudovat si úspěšnou kariéru. Světznými autoři a uznávaní podnikatelé vám prozradí, jak posílit výkony, nastartovat růst, sestavovat úžasný tým a naplňovat kariéru – a zároveň se při tom všem skvěle bavit.

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:

design4net

www.design4net.cz

hlavní partneri:



www.cesky.porcelan.cz



www.ovus.cz

partneři:



www.yourchance.cz



www.tsoft.cz



www.pardubickypernik.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.nhcar.cz



www.rossmann.cz



www.konopnyshop.cz



www.segafredo.cz



www.balamina.cz



www.zdenkabalajkova.cz



www.exotickesperky.cz



www.vinoabobule.cz



www.modelpraha.cz



www.zpmvcr.cz



www.coop.cz



www.laznejachymov.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 10, červenec 2016

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

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

Šéfredaktor www.madambusiness.cz: Martin Šimek,

e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

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

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

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Doporučujeme vám
kosmetickou poradnu GERnétic
na www.madambusiness.cz



Co se vám osvědčuje v boji proti stresu?

Hana Kadečková
tisková mluvčí
Zdravotní pojišťovna
ministerstva vnitra (ZP 211)

Přiznávám, že jsou ještě okamžiky, kdy je stres silnější než já. To pak sahám do šuplíku pro různá semínka, čokoládky a jiné zákeřné dobrůtky. Co ale proti stresu, únavě a vyčerpání stoprocentně zabírá, je jóga. Opravdu, nekecám. A hodně si nadávám, že na hodiny tohoto zázračného cvičení nechodím častěji. Protože, kdybych chodila, zcela jistě bych dnes na vaši otázku odpověděla: a prosím, co to je stres?



Žena zákaznice je významný fenomén obchodu dnešních dnů. Co na způsobu nakupování u žen obdivujete?

Jiří Souček
obchodní ředitel
Uzeniny BETA

Rozhodně obdivuji smysl pro přesné nakupování věcí, které neměly vůbec v plánu. Lístek s nákupem obsahuje 4–5 položek, ale taška (tašky) jsou plné zcela něčeho jiného. To nemůže být jen tak samo sebou. K tomuto systému je třeba dojít dlouhým a pečlivým zdokonalováním této ojedinělé schopnosti.



Informace do kabelky

Sýry Rougette pro grilování

Sýry Rougette v sobě snoubí tradici, kvalitu i zajímavé míxy chutí. Grilovací jemně vyzrálý ušlechtilý sýr je díky své speciální konzistenci vhodný pro tepelnou úpravu na grilu či v troubě. Na výběr je ze tří variací: Rougette chilli, přírodní Rougette natur grilovací sýr a pak bylinkový. Při grilování nepraská a nevytéká. Bylinky a koření jsou uvnitř. „K distribuci sýrů Rougette do České republiky jsme se rozhodli jak na základě jejich vynikající chuti, tak na základě kvality ingrediencí, ze kterých se tento sýr připravuje. A také proto, abychom přinesli milovníkům grilování více možností,“ sdělil Martin Kincl, marketingový manažer značky Rougette ze společnosti Alimpex. „Speciální technologie výroby sýrů s ohledem na jejich další zúšlechťení na grilu zachovává sýru všechny jeho chuťové vlastnosti. Grilovací sýry na trh dodáváme od dubna letošního roku. Rougette grilovací sýr z balení jednoduše vyjmete a dáte na gril tak, jak je. Na grilu ponecháte asi 10 minut a můžete hned konzumovat,“ doplnil. (tz)



www.madambusiness.cz

Máte špatnou náladu?

Uvědomovat si, co jíme, není potřeba jen kvůli fyzickému, ale hlavně i psychickému zdraví. Rozhodně to neznamená, abyste každý smutek zajídali, ale některé potraviny ovlivňují náš psychický stav mnohem víc, než bychom si dokázali představit. Jíme nejen proto, abychom tělu dodali potřebnou energii, ale podle odborníků z výživových poraden NATURHOUSE také z radosti, smutku, ze stresu nebo jednoduše proto, že jsme na návštěvě a bylo by neslušné odmítnout.

Kladli jste si někdy otázku: Jaké potraviny jsou pro naše pevné psychické zdraví ideální a kterým se raději vyhnout? Podle hlavní výživové poradkyně NATURHOUSE Věry Burešové je hlavním důvodem, proč jíme, samozřejmě energie. Ale jídlo má v naší společnosti i jiné místo. Pojí se nám s ním životní rituály a oslavy, vzpomínky, emoce, a dokonce i lidé. Každý z nás si pamatuje na jídlo z mateřské školky, které nevzbuzovalo vždy jen libé pocity. A kdo z nás jako dítě nedostal od babičky za odměnu čokoládu? Zveme na oběd své obchodní partnery, životní situace slavíme příjemnou večeří nebo dortem a na návštěvu obvykle nosíme s kytkou i bonboniéru. Nejen proč, ale především „co“ jíme, by nás mělo vést k zamyšlení. Ze všeho nejdůležitější je jíst pestrě. „Pokud se zaměříme na jednu surovinu nebo jeden typ stravy – ať je sebe-

zdravější, poměrně krátce se nám přejí a zároveň se stává pro tělo jedem. Tělu pak chybí další látky, strádá a samozřejmě tak ovlivňuje i psychický stav,“ uvedla Věra Burešová. Špatné stravovací návyky mají z dlouhodobého hlediska devastující vliv nejen na naši fyzickou schránku, ale i mentální zdraví.

Ne vždy to tak funguje, ale prakticky všichni máme jedno jídlo, které nám okamžitě zlepši náladu. „Automaticky saháme po sladkém, ale pozor, příliš mnoho cukru dokáže vyvolat depresi,“ varuje Věra Burešová s tím, že velmi pozitivně na naši psychiku působí banány, mandle, ořechy, semínka nebo třeba řapíkatý celer.

Cukr a tuky nás sice umí rozveselit, ale je to jen krátkodobý účinek s velkým rizikem závislosti. Pokud opravdu „potřebujete“ nějakou sladkost, vybírejte si velmi pečlivě. Ideální je kvalitní hořká čokoláda, ale ne více než jeden dva čtverečky!

Banány jsou skvělým zdrojem draslíku, který podporuje okysličování krve, a to napomáhá k uvolnění a pohodě. Na hořčič, jehož nedostatek vede k většímu prožívání stresu a psychické zátěže, je zas bohatý například ananas, brokolice či luštěniny.

Další látkou, která nám zlepši náladu, a dokonce i pleť, je zinek. Obsahují ho například sl-

nečnicková a dýňová semínka, oves a pohanka. Vitaminy skupiny B najdeme v mandlích, ořechích a rostlinných olejích. Bez vitamínu B1 se cítíme vyčerpaně a smutně. Také vitamin C je pro nás velmi prospěšný, a to nejen z hlediska imunity. Je silným antioxidantem a pomáhá při vylučování hormonu štěstí – serotoninu. Najdeme ho nejen v listové zelenině, ale i v řapíkatém celeru, šípku, červené paprice, černém rybízu, kiwi či brokolici. (tz)

foto: Freeimages

INZERCE



VYCHUTNEJTE SI KÁVU BEZ STAROSTÍ!

**KÁVU DODÁME
KÁVOVAR ZAJISTÍME
O SERVIS SE POSTARÁME**
WWW.KAVADOKANCELARE.CZ



Zdravý selský rozum je víc než excelovská tabulka



MVDr. Jana Novotnou jsem poznala jako dobrosrdečnou ženu, která dokáže řadu

věcí a situací odhadnout na první pohled. Ač je ve vedení Mlékárny Valašské Meziříčí, spol. s r.o., na postu ředitelky, a je zároveň jednou z jednatelek, nikdy si takříkajíc nedělala patent na rozum. Váží si dobré práce jak svých kolegů, tak náklonnosti všímavých zákazníků stejně tak jako třeba slušných dodavatelů. V manažerské pozici nebudovala a nebuduje svou vlastní image. Nejvíce jí záleží na tom, jak sortiment uspěje mezi spotřebiteli, jejichž nároky se zvyšují.



MVDr. Jana Novotná

Jak to před pár lety všechno bylo? Privatizací Beskydských mlékáren v roce 1992 vznikla Mlékárna Valašské Meziříčí. Poté byla zahájena rekonstrukce výrobních prostor a postupná modernizace veškerého technolo-

gického zařízení. Nyní se denní nákup mléka ke zpracování pohybuje mezi 85–90 000 litry. Současný výrobní program tvoří smetanové jogurty, polotučné ovocné jogurty, nízkotučné ovocné jogurty, kysané výrobky, biojogurty, a čerstvé tekuté výrobky.

Mlékárna se s nabídkou Bio kysaný nápoj přírodní a Bio kysaný nápoj s jahodovou příchutí stala jedním z prvních producentů mléčných bioproduktů v České republice. Oba nápoje byly vyráběny z mléka kvality bio z ekofarmy AGRO FYTO spol. s r.o. v Lidečce na Vsetínsku a získaly nejedno ocenění. V současné době Mlékárna Valašské Meziříčí dodává na trh v biokvalitě pouze jogurty. Zařadila se mezi významné výrobce kysaných mléčných výrobků u nás. Její dobroty jsou zastoupeny v celé síti obchodních řetězců



i ostatních prodejen. Exportní aktivity cílí na slovenský trh. Slovo má Jana Novotná:

Za Valašskou kyšku jste získali v květnu ocenění Mlékárenský výrobek roku 2016. V čem tkví tajemství toho, že je zrovna kyška takto úspěšná?

Valašská kyška je stálice v našem sortimentu, vyrábíme ji již více než patnáct let a je to jeden z nejprodávanějších výrobků naší společnosti. Jde o kysaný výrobek s obsahem bifidogenních kultur ABT, což je bezesporu její základní benefit, stejně jako její jemně nakyslá chuť. Já sama ji piji téměř každý den a ještě mi nezevšedněla.

Doporučujete ji využívat v rozmanitých receptech do pečiva. Co tím koláče, buchty nebo bábovky získají, čím jsou pak jiné?

Kyška se stala součástí mnoha receptů, je výborná do pečiva i jen tak např. s bramborovými plackami či pečenými brambory, u nás jim říkáme „pečáčky“. Kyška nebo i kefir

dodá pečivu jemnost a je lahodnější, s těstem se lépe pracuje.

Když jsem byla na jaře ve vaší mlékárně, ochutnávala jsem řadu jogurtů. Ten s mákem byl mým favoritem. Myslím, že pro ženy, zejména ty, které jsme se naučili označovat jako 50+, může být právě tento produkt vynikající svačinkou, která pomáhá doplňovat do organismu vápník...

Domnívám se, že jogurt je vhodná svačinka pro každého a v každém věku. Vápník v mléce obsažený je totiž nezbytný nejen pro správný vývoj dětí, ale i pro střední a starší generaci, kde je např. zvýšená pravděpodobnost vzniku osteoporózy. Bílé jogurty jsou vhodné i pro lidi trpící cukrov-

kou. V portfoliu máme spoustu příchutí, takže si lze vybrat od těch tradičních jako jahodový či čokoládový, po ty spíše netradičtější, jako je právě marcipán s mákem. Jako jediní na trhu máme také sérii smetanových ovocných jogurtů s va-

Teprve nyní, posledních deset či patnáct let se objevují výtky některých lékařů k jeho prospěšnosti. Myslím, že mnohem více než mléko by měla být řešena spotřeba slazených nápojů s vysokým obsahem cukru, které jsou podávány dokonce i malým dětem.

nilkou, kdy např. příchutí jahoda s vanilkou je jednou z nejprodávanějších.

Podle jakých zásad inovujete? Vždyť snad vše již bylo vymyšleno, a na druhé straně klasika je klasika...

Každá inovace musí být učiněna tak, aby byla kladem každého výrobku. Za takové inovace považujeme např. přidání nějakého benefitu či zvýšení podílu ovoce, po kterém zákazníci poslední dobou volají. Máte však pravdu, že dnešní trh je přesycen kvalitními mléčnými výrobky, a je proto těžké na něm uspět. Vydatně nám v inovacích však pomáhají i dodavatelé, kteří nám nabízejí např. ovocné směsi, tu bez obsahu škrobu, tu nějakou zajímavou příchutí.

Ujal by se slaný jogurt s bylinkami a kořením?

I takové jsme u nás chutnali a nebyly špatné.

Takové jogurty však nemají u nás tradici a myslím, že by velký úspěch nezaznamenaly. Možná snad v nějaké letní omezené edici. Do těchto příchutí se však nechystáme.

Jak se stavíte k názoru, že mléčné výrobky zahleňují a nejsou zdraví prospěšné?

Mléčné výrobky bezesporu prospěšné jsou, byť někteří lidé mají na mléčnou bílkovinu či laktózu intoleranci. Právě pro ty jsou zde rostlinné alternativy mléka. Samozřejmě, že názory mnoha lékařů mohou být rozdílné, nicméně benefity mléka výrazně převyšují jeho případné zápory, o kterých někteří hovoří. Mléko či jogurty jsou vyráběny po staletí

a vždy byly součástí jídelníčku. Teprve nyní, posledních deset či patnáct let se objevují výtky některých lékařů k jeho prospěšnosti. Myslím, že mnohem více než mléko by měla být řešena spotřeba slazených nápojů s vysokým obsahem cukru, které jsou podávány dokonce i malým dětem.

V roli ředitelky řešíte spousty nejrozličnějších otázek, požadavků, připomínek, problémů. Co je na tom nejsložitější?

Samozřejmě je nejsložitější se rozhodnout správně, najít to nejlepší řešení. Naštěstí na to nejsem sama a s pomocí kolegů, spolumajitelů mlékárny, se kterými se radíme, jsme si několikrát ověřili, že jsme zvolili správnou cestu. Za to,

jaké se na našem pracovišti vytvořily vztahy v našem týmu, bych kolegům moc ráda poděkovala, stejně tak jako za vstřícnou

součinnost. To našim výsledkům, a nejen ekonomickým, velmi prospívá. Snad o tom svědčí i rostoucí prodeje našich kvalitních mléčných výrobků a zvyšující se poptávka po nich.

Bývají okamžiky, kdy si nevíte rady? Anebo se řídíte rčením, že risk je zisk?

Samozřejmě, že tyto okamžiky nastávají, v poslední době stále častěji. To se u mě projevuje tím, že např. špatně spím, musím o tom stále přemýšlet, jak to vyřešit, aby to bylo neoptimálnější a nejvhodnější pro naši firmu.



Žena v manažerské pozici nehodnotí pouze racionálně, ale ve správném náhledu na věc jí pomáhají také emoce, empatie, větší pochopení situace. Dáváte přednost číslům, tabulkám, anebo se spíše řídíte zdravým selským rozumem?

Domnívám se, že v poslední době se vytrácí ten zdravý selský rozum. Právě ten je ale víc než excelovská tabulka. Snažím se proto na vše dívat s nadhledem a řídit se právě tím zdravým selským rozumem, což jsem se tak jako tak snažila dělat celý život. A emoce? Ty do obchodu vůbec nepatří, ale někdy je těžké se jim ubránit.

ptala se Eva Brixí



Pro krásu, zdraví i trvale udržitelné myšlení



Mgr. Martina Horká

dm je značka prodejen, kam se dlouhá léta chodí nejen pro drogistické zboží, parfumerii a potřeby pro děti. Najdete tam i stále se rozšiřující sortiment potravin a výrobků v biokvalitě. Navíc společnost přispívá dalšími aktivitami ke zdravému životnímu stylu. Za to sklízí nejen prestižní ceny, ale zejména spokojenost a věrnost zákazníků. O novinkách jsme hovořili s Mgr. Martinou Horkou, vedoucí rezortu marketingu a nákupu v dm.

V rodině značek dm letos přibýly další novinky. Které patří k těm nejdůležitějším?

Celkový zájem o dm značky je dle našich vyhodnocení a dle reakcí samotných zákazníků velmi vysoký. Velkou roli hraje zcela jistě kvalita dm značek, kterou pravidelně potvrzují také výsledky nejrůznějších spotřebitelských testů. V současné chvíli bychom určitě rádi vyzdvihli úspěch nové micelární řady Balea zahrnující micelární pleťovou vodu a micelární pleťové ubrousky. Oba dva výrobky se staly vítězem prestižní soutěže Volba spotřebitelů v kategorii Nejlepší novinka roku 2016. Za zmínku samozřejmě stojí rozšíření sortimentu naší nejmladší dm značky dm Bio. Z původních 45 položek, se kterými jsme značku zaváděli před přibližně jedním rokem na trh, jsme nabídku obohatili na aktuálně nabízených 275 produktů, a to stále nejsme u konečných čísel. A mohu již také prozradit, že na podzim pro zákazníky připravujeme další milé překvapení, rozšíření rodiny výrobků dm značek o další. Tentokrát určené všem ženám, které chtějí být ještě krásnější.

Jaký je podíl biopotravin v nabídce dm? Roste zájem zákazníků o tento program? A přednost mu dávají lidé s většími příjmy, ekologickým cítěním, nebo se to už stává obecným trendem nakupování?

V současné době nabízí dm zákazníkům přibližně 750 výrobků biopotravin, a to včetně výrobků dětské výživy. Více než 50 % z nabízeného sortimentu v oblasti výživy tvoří právě biopotraviny. Jejich podíl na obrátech v oblasti výživy je stejně tak více než polovina. Jelikož jsou pro nás přání zákazníků na prvním místě,

snažíme se pružně reagovat na jejich potřeby a nabídku průběžně rozšiřujeme. Můžeme tedy potvrdit, že poptávka v této oblasti neustále roste. Již dávno neplatí předsudek, že produkty v biokvalitě jsou cenově dostupné jen pro vyšší příjmovou skupinu. Například naše nejnovější dm značka dm Bio, kterou si zákazníci preferující produkty v biokvalitě velmi rychle oblíbili, představuje pestrou paletu bioproduktů za výhodnou cenu.

Trvalá udržitelnost a dm patří neodmyslitelně k sobě. Daří se tento společensky prospěšný postoj prohlubovat? A s výrobky i „prodat“ spotřebitelům?

Trvalá udržitelnost nás provází při všech našich činnostech. Všeobecně lze říci, že se nám daří vést i naše zákazníky k trvale udržitelnému smýšlení, což je naším přáním i cílem. V loňském roce jsme koncem května odstartovali úspěšnou dvouměsíční ekologickou kampaň. Už dnes myslím na zítřek, která měla za cíl přiblížit zákazníkům témata jako přírodní kosmetika, bio, fair trade nebo principy ekologického praní. Poskytli jsme edukaci v oblasti neznámějších ekologických symbolů a zaměřili jsme se i na téma opakovaně použitelných nákupních tašek, které dlouhodobě preferujeme proti běžným plastovým taškám. Tuto kampaň budeme rozvíjet i v letošním roce. Jedním z hlavních témat bude osvěta ohledně třídění odpadů. Cílem společensky odpovědných aktivit dm tedy není primárně zvyšování prodeje, ale zejména prohloubit vědomosti zákazníků v oblasti trvalé udržitelnosti a jejich zodpovědného přístupu k životu.

Působení dm v České republice je po všech stránkách velmi úspěšné. Co považujete za nejcennější?

Jakýkoliv úspěch je vždy zavazující. Snažíme se přicházet s neustálými inovacemi a zároveň pokračovat v projektech, které považujeme za smysluplné. Nadále rozvíjíme cíle, které jsme

si předsevzali. Velkým oceněním jsou pro nás mety v nejrůznějších soutěžích či projektech, ať už od odborných komisí, tak především od samotných spotřebitelů. Za loňský rok jsme jich nasbírali hned několik. Ráda bych zmínila např. vítězství v Czech Superbrands Award, vítězství v anketě Česká máma nebo ocenění Nejdůvěryhodnější značka v kategorii Drogerie. Zároveň nás těší, že se nám daří hojně zapojovat do našich aktivit samotné zákazníky, kteří stojí vždy ve středu zájmu. Za zmínku určitě stojí společensky odpovědná aktivita dm pomáhá dětem, kdy jsme se zavázali ve spolupráci s Charitou Česká republika rozdat 1 000 000 jednorázových plen rodinám s dětmi, které se ocitly v tíživé životní situaci. V případě Národní potravinové sbírky se nám společně s našimi zákazníky podařilo vybrat 5,5 tuny potravin. Ukazuje se také, že

zákazníci rádi pomohou nebo darují body ze svých zákaznických kont ve prospěch dobročinných projektů, pokud v nich vidí smysl.

Čím dm žije dnes a jaké úkoly si v současnosti klade?

Většina projektů, které realizujeme, jsou dlouhodobého charakteru, protože vycházejí ze základů dm filozofie, tedy dlouhodobé spolupráce. Snažíme se inspirovat rodiny s dětmi ke zdravému životnímu stylu, kde má svoje místo i pravidelný pohyb. Proto již po několik let podporujeme dm rodinné běhy, kdy dáváme především dětem možnost zažít atmosféru velkého závodu a probudit v nich lásku k pohybu. Samozřejmě se snažíme

přicházet také s neustálými inovacemi, a učinit nakupování co možná nejpříjemnější, aby si zákazníci od nás odnesli vždy i tzv. něco navíc. Proto jsou pro nás právě projekty v oblasti sociální zodpovědnosti

a trvalé udržitelnosti tématy, kterých se chceme držet a dále rozvíjet i v budoucnu.

připravil Pavel Kačer ■■■



Ukazuje se také, že zákazníci rádi pomohou nebo darují body ze svých zákaznických kont ve prospěch dobročinných projektů, pokud v nich vidí smysl.

Cílem společensky odpovědných aktivit dm tedy není primárně zvyšování prodeje, ale zejména prohloubit vědomosti zákazníků v oblasti trvalé udržitelnosti a jejich zodpovědného přístupu k životu.



Malé zázraky z bylinek, které ukazují cestu



Mgr. Jarmila Podhorná

Heřmánek, máta, meduňka, lichořeřišnice, jitrocel, mateřídouška, lipový květ, libeček. Výčet bylinek, které vstupují do našeho života, by byl na několik stránek. Zdá se, že jim začíná věřit stále více lidí a také se na ně spoléhat. Jsou věrnými pomocníky v péči o naši kondici i zdraví, dokáží zasáhnout v pravou chvíli. Věřit jim je něco jako věřit sami sobě. O jejich účincích, kombinacích a metodách zpracování ví Mgr. Jarmila Podhorná, majitelka firmy NADĚJE, více než my všichni dohromady. Dokáže z nich dělat malé zázraky a ukazuje cestu. A když něco doporučí, zjistíte, že to funguje. Nic víc není potřeba:

Bylinky se staly vaší vášní, businessem, posláním. Ale proč zrovna ony?

Byliny byly odedávna prostředkem, který lidem pomáhal udržet dobrý zdravotní stav. Hodnotím je pozitivně z několika důvodů. Především, že při jejich užívání nejsou vedlejší účinky, nezatěžují vnitřní orgány, játra, ledviny a ostatní.

Slyšela jsem vás vyprávět o tom, jak jste se k podnikání vlastně dostala. Je až neuvěřitelné, že na sklonku základní kariéry, byla jste učitelkou, jste zahájila další etapu života – jako podnikatelka. Kde jste vzala chuť, odvahu? V této fázi svých rozhodování ženy už většinou myslí na vnoučata, drobné koníčky, lázně...

Bylo to celoživotní krédo – sledovala jsem, co by lidem mohlo pomoci bez vedlejších účinků – to, čemu se říká dnes alternativní medicína. Studovala jsem vše, co bylo tehdy dostupné,

dělala z toho závěry a poslední roky též studovala alternativní medicínu v Praze, kde mne zaujala přednáška pana Jančí. Řekl, že kdyby někdo vyrobil tinktury z našich bylin, tak by vyrobil něco lepšího, než jsou ty drahé dovozené, protože tyto byliny rostou v našem pásmu a mají stejné vibrace jako naše tělo. Vyrobit v našich podmínkách znamená vytvořit i dostupnou cenu. Oslovilo mě to natolik, že jsem si ze sklepa vytvořila takovou laboratoř, kde jsem začala zkoušet, zda se dá tinktura připravit, a hlavně zjišťovala, zda to funguje. Měla jsem takové štěstí, že jsem při hledání bylinné pomoci na boreliózu narazila na pupeny topolu. Z nich vyrobená tinktura pomáhá řešit organismu tento problém. Dále jsem přišla při hledání prostředků na regeneraci organismu na kapitolu o gemmoterapii – léčení pomocí prostředků ze zárodečných tkání. Jako první v republice jsem začala tyto prostředky vyrábět.

Nebála jste se, že i vás by mohla potkat nějaká nemoc, která by všechny plány i pokušení dát lidem naději, zhatily? V určitém věku člověk přece jen riskuje jinak, než když mu je dvacet...

Samozřejmě, že to vím, vždyť se denně stýkám s lidmi a řeším jejich zdravotní problémy. Také vím, že v mém věku je možnost nemoci ještě častější. Každý organismus má své zákonitosti, je třeba je znát a vědět, jakým způsobem mu pomoci – využít všeho, co nám současná alternativní medicína nabízí. Jelikož pracuji s různými prostředky, hlavně s gemmoterapeutikou a dalšími podpůrnými a regeneračními prostředky, doufám, že si i já s jejich pomocí regeneruji svůj organismus a že mi do budoucna podají pomocnou ruku k tomu, abych si svůj zdravotní stav udržela.

Dnes je vaše firma proslulá a z bylinek vyrábí ve velkém užitečné tinktury, kúry a další prostředky, které zlepšují kvalitu našeho života. Jak vlastně vzniká receptura třeba na přípravek mírnící vysoký krevní tlak nebo boreliózu? Musí to být velké umění namíchat přesný poměr určitých koncentrací.

Není byliny, aby na něco nebyla, takže jsou na většinu zdravotních problémů, ale důležité jsou hlavně sestavy z několika bylin (tinktur), které komplexně řeší určitý zdravotní stav. Např. u boreliózy využijeme topol na pomoc organismu k boji s borelií, ale také gemmoterapeutika na řešení následků tohoto onemocnění, např. gemmoterapeutikum z jalovce na následky na játrech (únava), olše na pohybový aparát, třezalku či bělotrnu na nervový systém. U problému s tlakem zařadím byliny čistící a regenerující cévy i srdce (olše, hloh, jmelí), a tím organismu pomáhám řešit tento problém.



Velké know-how spočívá v práci s pupeny stromů a keřů. Založila jste dokonce pupenovou zahradu, unikát, který slouží ke sběru pupenů, z nichž poté kouzlíte preparáty, které nám výtečně slouží. Co vás přivedlo právě na tuto cestu?

Důležitým prostředkem pro dnešní i budoucí generace jsou a budou gemmoterapeutika – výtažky z pupenů a dalších zárodečných tkání, které jsou nejen léčící, ale zároveň regenerující organizmus. Zahrada pro pupeny byla nápadem Ing. Josefa Dostála, bývalého ředitele Průhonického parku. Jednak je to světový unikát a zároveň zdroj k získání surovin pro výrobu tinktur pupenových.

Po jakém sortimentu je dnes největší poptávka? Nyní v létě možná po přípravcích proti borelióze či těch, které tlumí alergie a posilují imunitu?

Největší poptávka je po prostředcích na zvýšení imunity, prostředcích protialergických, na boreliózu, na gynekologické problémy. Jde hlavně o topol, jeřáb ptačí, lichořeřišnici, eleuterokok a černý rybíz.

A co byste doporučila ženám podnikatelkám či manažerkám v rolích vzorných matek, manželek? Povinnosti, zodpovědnost, kariéra, zakázky, obchodní schůzky, čas věnovaný firmě i rodině – je to poměrně hodně požadavků, které se spolu sváří a jenom výjimečně tvoří harmonii. Ne každá z nás to dokáže zvládnout. Zdravotní komplikace bývají běžnou součástí našich aktivit. Jak jim předejít, jak je tlumit?

Ženám-podnikatelkám či manažerkám v produktivním věku bych doporučila dělat vše, co se alternativní medicíny týče, pro regeneraci organismu – prostě využít všech dostupných prostředků dnešní doby, které nám mohou pomoci, ať již jsou to masáže, byliny a prostě vše dostupné. A také zaměřit se hlavně na prevenci civilizačních onemocnění, ať už cévních, nebo nádorových, protože stres, který podnikání doprovází, je též často příčinou jejich vzniku. Rovněž je důležité rozdělit si čas, aby zbylo i na regeneraci a odpočinek.



Ne přemýšlela jste o nějaké základní řadě právě pro obzvláště vytížené osobnosti? Nebo o nějaké cílené podnikatelské poradně? Věřím, že byste získala vděčný okruh zákazníků.

Pro různé druhy problémů těchto lidí máme sestaveny řady (kúry) na podporu organismu pro muže i ženy – všeobecně čistící i regenerační prostředky pro zvýšení výkonnosti. Poradnu máme přes internet, přednášky dělám různým cíleným skupinám podle požadavků a zaměření. Pro značně vytížené lidi doporučuji kromě gemmoterapeutik též přípravky Matuzalém, který výrazně zvyšuje imunitu i výkonost.

Prodáváte také sazenice bylinek. Je záměrem zvýšit zájem o ně a využívání jejich blahodárných účinků v běžné denní praxi lidí?

Máme ukázkovou zahradu z našich i cizokrajných bylinek, na kterou se jezdí dívat celé zájezdy, jsou spojené s přednáškou o účinnosti bylin. Lidé mají možnost si zakoupit sazenice a doma pěstovat, použít je na čaje a obklady. Záměrem je lidem předat co nejvíce informací o léčivých účincích bylin.



S úctou také často hovoříte o přístupu Ruska či Ukrajiny ke zkoumání účinků bylin na život člověka. V čem jsou podněty z těchto regionů poučné?

V Rusku a na Ukrajině byla sice tvrdá totalita, ale na tuto léčbu si nedali sáhnout. Jejich pojetí je řešení problémů – hledání kořene problému. Sama jsem se dvakrát zúčastnila kongresu lékařů na Jaltě a viděla jsem tam jejich přístup k člověku i léčení.

Jste autorkou řady publikací. Čtou si je také studenti medicíny?

Snažila jsem se v knihách přiblížit možnosti bylinné léčby na organismus. Setkávám se s lékaři i studenty, které knihy zaujaly, ale jaké procento to je, těžko odhadnout.

Jistě máte své podnikatelské sny. Můžete jeden z nich prozradit?

Mým snem je vytvořit takové regenerační centrum pro lidi, kteří hledají cestu pomoci organismu alternativními metodami. Měly by tam být možnosti masáží, detoxikace, zjišťování různých zátěží, sauny, posilovna atd. Chce to hlavně finance – cíl už je.

Naše zdraví i celkovou pohodu ovlivňuje nespočet prvků. Jaký význam přisuzujete optimizmu, humoru, smíchu?

Samozřejmě, že je důležitý pozitivní přístup k životu, optimizmus, humor a smích by k životu měly patřit. Často se setkávám s přehodnocením životních postojů u lidí těžce nemocných, kdy jim tento přístup pomohl v boji s nemocí.

A na jakou novinku z vaší nabídky se můžeme těšit po prázdninách nebo před Vánoci?

Pracuji na výrobě přípravku Andrographis s imunitními, protizánětlivými a protiparazitárními účinky.

otázky připravila Eva Brixí

Domácí násilí

jako zbytečně ztracené roky života



Zbytečně ztracené měsíce a roky života, které už nikdo nevrátí. Které ale často ovlivní osudy žen, a zejména dětí. Takový je život, poznamenaný domácím násilím. Přečtěte si dva příběhy.



foto Freeimages

Marie, 29 let:

Karla jsem poznala jako roztomilého společníka, uznávaného odborníka, který okouzloval každého, kdo se s ním setkal. Tedy včetně mne. I když už mě mělo varovat, že vždy, když jsme spolu byli na návštěvě u známých, mi něco vytýkal, nelíbilo se mu moje vystupování, oblečení, přátelé. Miluje mne, žárlí, vzdychala jsem okouzleně. Varovat mě mohla i první facka, ještě před svatbou, když jsem se vzepřela jeho návrhu na svatební šaty. Je přetažený, je toho na něj moc, svatba i to, že jsem se vdávala těhotná, myslela jsem si. Postupem času jsem ale pochopila, že cokoli dělám a co není přesně podle představ mého muže, je špatně, a bude následovat trest. A tak jsem postupně přestala relaxačně běhat s kamarádkami, jezdit za mými rodiči, stýkat se s rodinami mých dlouholetých spolužaček. Pak už jsem musela přestat i pracovat, protože jsem se v zaměstnání údajně chovala nevhodně.

Nic, co nebylo z hlavy mého muže, nebylo správně. Byla jsem neschopná hospodyně, neuměla jsem udržet korunu, tedy přesně ty 4000, které mi na chod domácnosti dával a které jsem musela do halěře vyúčtovat. O všechno jsem musela prosit, dokonce i o peníze na své hygienické potřeby. Ano, když jsem dělala vše, jak si přál, seděla tiše v koutku, byl klid, nebil mne, protože to už jsem vlastně nebyla já, ale jeho já. Nevím, kdo zná ten pocit, je však hrozný. Jakmile bouchly dveře a on přišel domů, sevřel se mi žaludek. Ne z obav z ran a facek, na ty jsem si zvykla, ale z toho dusna, napětí, nejistoty, nepohody, která se trvale vznášela v domácnosti. V poslední době jsem se člověka, kterému jsem dobrovolně řekla před lety ano, tak bála, že bych splnila cokoli, co by řekl, i kdyby chtěl, abych skočila z okna. Ztratila jsem přátele, neměla jsem hotovost, kterou bych mohla disponovat, vila byla samozřejmě jen manželova, neměla jsem s dítětem kam jít, komu se svěřit, protože jsem žila jak v kleci.

Co rozhodlo o změně? Když začal křičet a fackovat naše dítě. Když se náš synek začínal jako já bát, jakmile se otevřely dveře od bytu. Pak se to ve mně zlomilo. Řekla jsem si: dost. A našla jsem si pomoc, lidi, kteří mi věřili, zařídili mnoho potřebného, než jsem se postavila na vlastní nohy. Azyl.

Anička 45 let:

Bylo to jak z filmu, něco neskutečného. Já vydělávala, on utrácel vše v nesmyslných podnikatelských projektech. Když něco nevyšlo, za všechno jsem mohla já, vše byla moje vina. Když nevě-

děl kudy kam, a já neměla peníze v hotovosti, zbil mne. Pak brečel, k čemu jsem ho donutila, že je tak zlý, že je to moje vina, aby mne následně prosil na kolenou o odpuštění. Aby pozítří bylo vše stejné.

Stále jsem hledala příčinu toho, proč se člověk, kterého jsem tak vášnivě milovala a utekla kvůli němu z domova, tak změnil, že je schopen mi ubližovat. Hledala jsem příčinu u sebe, ve svém chování. Až po letech jsem pochopila svůj omyl. A život jsem ještě včas poopravila. Šlo to.

Nejtěžší je říci: už dost

Kousek osudu dvou žen, které mají jedno společné. Složitou životní situaci, z níž hledaly východisko. Ne každá se k tomu odhodlá. Ale měla by. Domácí násilí má mnoho podob. Někdy dotyčná ani neodhadne, že o domácí násilí jde. Týkat se může rodin sociálně slabých stejně tak jako těch, které nouzí netrpí. Nemusí jít vždy o násilí fyzické, stačí i to psychické. Kde je hranice normálu a kde ta, již je potřeba řešit? Někdy je to složité rozeznat. Důležité je uvědomit si, že každý z nás má nárok na důstojný život.

Nejtěžší na snaze něco změnit je rozhodnutí toto násilí řešit. Zvládnout okamžik, kdy dotyčná zjistí, že míra přeteka, odejít od násilnické osoby. Věřit tomu, že se partner sám změní, nemá smysl. Nezmění se. A stydět se přiznat před ostatními, jaký vztah existuje v soukromí, je v tomto případě nikoli ponižující, ale nutné a osvobozující. Rozhodnutí říci dost násilí má i řadu ekonomických dopadů. Řada obětí často utíká z domova bez prostředků, jen s pár kousky oblečení, s malým kojencem v ruce. Z pětipokojové vily s bazénem se přestěhuje do azylového bytu. Život se radikálně mění. Často vypukne další peklo. Tentokrát již nemá podobu facek či kopanců a nadávek, výčitek. Vyústí v podobu nekonečných soudů, obvinování, vyhrožování: dostanu tě do blázince, už nikdy v životě neuvidíš dítě, udělám z tebe žebráka, všechno to bude jen tvoje vina, nikdo mi nic nedokáže, nikdo ti neuvěří...



Východisko existuje

„Rozhodující pro zvládnutí situace je získat pomoc, podporu, včetně pocitu, že nejste na vše sama, že vám někde věří a rozumí problémům v celé jejich složitosti, tomu, že nyní vám ubližuje člověk, kterého máte stále ráda,“ vysvětlila Zdena Prokopová z Rosy – centra pomoci ženám.

„Nejdůležitější je dostavit se včas, nenechat situaci zajít do krajnosti, kdy vám jde nakonec jen o holý život, váš nebo vašich dětí,“ dodala Zdena Prokopová s vědomím, kolik příběhů žen už poznala. Je neuvěřitelné, jak jsou si podobné a že mezi nimi nechybějí ani ty z rodin, které figuruji v businessu.

ROSA – centrum pro ženy poskytuje diskrétní, komplexní pomoc ženám a jejich dětem.

Při zachování naprosté mlčenlivosti zde s vámi proberou složitou situaci zkušené societrapaetky, psycholožka, právnička.

V případech, že se potřebujete skrýt a získat klid a čas na promyšlení svého dalšího života, nabízí ROSA samostatný azylový pokoj s kuchyňskou linkou v domě na skryté adrese. Stačí zavolat, poslat mail.

Jsme nestátní nezisková organizace specializující se na pomoc ženám – obětem domácího násilí a jejich dětem v oblasti prevence násilí. Své činnosti zaměřujeme na přímou komplexní pomoc ženám – obětem domácího násilí a jejich dětem a na prevenci tohoto jevu. Usilujeme o zlepšení systému pomoci ženám – obětem domácího násilí a jejich dětem. Součástí je odborné poradenství a komplexní pomoc, mezi něž patří:

- krizová intervence
- sociálně-terapeutické poradenství
- vytvoření bezpečnostního plánu
- poskytování utajeného azylového bydlení pro oběti domácího násilí
- telefonická krizová pomoc pro všechny oběti domácího násilí

ROSA pomáhá ženám již od roku 1993.

Jiří Vavroň,
člen vedení ROSA



Nechcete udělat chybu ve finanční výchově dítěte? S kapesným začněte co nejdříve

Chcete svému dítěti předat zdravý a vyvážený vztah k penězům? Přemýšlíte, jak to zařídit, aby si brzy osvojilo hodnotu peněz a umělo si naplánovat jejich rozumné utrácení? Existuje několik základních pravidel, jejichž dodržování vám pomůže.



foto Freeimages

Začněte co nejdříve

Experti mají jasno, začít je třeba co nejdříve. Většinu svých návyků, pozitivních i negativních, si totiž člověk začíná budovat již v raném dětství, a týká se to i zacházení s penězi. Hana Drápalová ze společnosti Sberbank radí rodičům, aby se nebáli začít mluvit o penězích s dětmi už od první třídy. „Doporučujeme se s dětmi už od raného věku bavit o tom, co kolik stojí, odkud se peníze berou a jakou ve společnosti hrají roli. Není třeba se bát mluvit ani o konkrétních věcech, jako například o rodinném rozpočtu či o fungování půjček,“ doporučuje Hana Drápalová. Podle psychologů by měli mít rodiče jasno v tom, čeho chtějí výchovou ve finanční gramotnosti u dětí dosáhnout. Vaši potomci by si měli do života odnést zejména povědomí o reálné hodnotě peněz a pochopit, odkud se peníze v domácnosti a v peněženkách rodičů berou. S tím souvisí i poznání, že zásoba peněz není neomezená a že na to, co se nám líbí, musíme nejdříve pracovat. Důležité je zaměřit se i na varování před špatnými návyky, vštípit dítěti to, čemu se má vyhnout, aby v bu-

doucnu neskončilo ve finančních problémech.

S kapesným neváhejte

Nejčastější otázky se v tomto případě točí většinou okolo kapesného. Kdy s ním začít a v jaké výši? Experti překvapivě doporučují i zde začít co nejdříve. „Určitou formu kapesného by děti měli začít od rodičů dostávat co nejdříve, ačkoli třeba v naprosto minimální výši. Právě pravidelný měsíční příjem určitého množství peněz totiž dítě poučí o jejich hodnotě – pokud je všechny utratí hned první den, na zbytek měsíce už zkrátka nic mít nebude,“ říká Hana Drápalová. Kapesné se pak doporučuje s rostoucím věkem dětí pomalu zvyšovat.



Hana Drápalová

Dejte pozor na špatný příklad

I výchova finanční gramotnosti však může někdy nabrat špatný směr. Škody může snadno napáchat například právě příliš velké kapesné, rodiče by se měli vyvarovat obdarovávání dětí přílišnými sumami peněz. Odborníci na výchovu i finanční experti se však shodují, že nejhorší vliv může mít na dítě špatný příklad rodičů. Pokud se rodiče sami lehkovězně zadlužují a zápasí s plánováním rodinných financí, je pravděpodobné, že podobné problémy budou mít v dospělosti i jejich potomci. (tz)

Při nakupování nábytku má hlavní slovo žena

Nábytek nakupují častěji ženy než muži a utrácejí za něj i více peněz. Vyplyvá to z průzkumu e-shopu MT nábytek. Zatímco téměř každá pátá žena utratí ročně za nábytek přes 30 000 korun, stejnou částku do nábytku investuje pouze každý desátý muž.

Při nakupování nábytku má téměř v polovině případů hlavní slovo žena. Podle získaných údajů totiž o nákupu rozhodují ženy ve 43 % případů, zatímco muži pouze v 17 %. Až 40 % dotázaných pak nábytek vybírá společně. „Ženy jsou obecně více zaměřené na detaily a chtějí, aby nábytek při zařizování interiéru dokonale ladil. Partneři tak nejčastěji nechávají rozhodnutí na nich,“ uvedla Petra Triščí-

ková z největšího tuzemského e-shopu s nábytkem MT nábytek. „Svědčí o tom i fakt, že pro ženy je kromě kvality zboží důležitý i jeho design,“ doplnila. Ženy navíc podle průzkumu do nábytku investují více peněz. Celkem 18 % z dotázaných žen uvedlo, že ročně utratí i více než 30 000 korun. Stejnou částku do nábytku investuje pouze 10 % z dotázaných mužů. Odlišné nákupní chování u obou pohlaví se projevuje také při zařizování jednotlivých místností. Zatímco obývací pokoj zařizují obvykle muži i ženy, vybavování dětského pokoje, kuchyně nebo ložnice je většinou v režii žen. „Kuchyně je spíše doménou ženy, chce si ji proto zařídit podle svých představ a potřeb. Při zařizování dětského pokoje si pak ženy většinou vyhrají s barvami a doplňky,“ vysvětlila Petra Triščíková. (tz)



foto Freeimages



Na kole jezdíme rádi

V posledních letech zažívá Česká republika boom zdravého životního stylu. Souvisí to nejen s potřebou aktivního trávení volného času, ale i seberozvojem nebo duševní hygienou. Silící ekonomika a rostoucí příjmy dávají lidem větší možnosti při nákupu sportovního vybavení. Dlebleskového průzkumu společnosti Datatag a Equa bank, který byl realizován mezi prodejci a výrobci jízdních kol, se stále častěji prodává sportovní zboží z té nejvyšší cenové kategorie. Výjimkou nejsou silniční a horská kola či elektrokola za 100 000 Kč a více.

Rok 2016 bude dle odhadů pro cyklistický průmysl rekordní a dosavadní měsíce to potvrzují. Vedle silící kupní síly je důvodem i změna cestovatelského chování. Češi méně vyhledávají lokality se zvýšeným bezpečnostním rizikem, jako jsou Řecko, Turecko či Egypt. Naopak upřednostňují dovolenou v České republice, případně sousedních státech, kde se více věnují právě cykloturistice. „Náklady na pořízení jízdních kol a cyklistického vybavení pro čtyřčlennou rodinu se mohou vyšplhat i na cenu čtrnáctidenní dovolené v Karibiku. Proto Češi často hledají varianty, jak při nákupu ušetřit. Jednou z možností jsou například Equa bank zlaté karty s programem Sphere, který nabízí úsporu v řádech několika tisíc korun,“ sdělil Jakub Pavel, ředitel retailového bankovníctví Equa

bank. „Další výhodou Equa bank zlatých platebních karet je automaticky sjednané cestovní pojištění nejen pro držitele, ale i pro celou jejich rodinu. Zlaté karty Equa bank lze přitom pořídit již od 89 Kč měsíčně,“ dodal. Na své oblíbené si v ČR získávají také elektrokola, která jsou vyhledávána především staršími lidmi a důchodci. Na tuzemském trhu se jich prodá přibližně 10 %, zatímco v Holandsku či v Německu jde o téměř jednu třetinu prodeje kol s elektrickým pohonem. Jejich pořizovací cena přitom začíná přibližně na 30 000 Kč. Se stoupajícím zájmem české veřejnosti o cyklistiku a rostoucími náklady investovanými do jízdních kol se však také zvyšovalo i množství krádeží kol. V roce 2014 se tento trend zastavil a dodnes se pomalu snižuje. Dalším pozitivem je i zvyšující se míra objasnění. V roce 2015 bylo rozkryto 23 % případů odcizení kol, což je o 5 % více než v roce předchozím. Michal Tuček ze společnosti Datatag, která zajišťuje unikátní bezpečnostní systém na ochranu jízdních kol, k tématu doplnil: „S klesajícím počtem odcizení a zvyšující se

objasněností jednoznačně souvisí i fakt, že tak jako se Češi nebojí investovat do kvalitního kola, stále častěji se také nebojí investovat vyšší částku do ochranných prostředků. Na trhu jsou zcela nové technologie, které radikálně zvyšují pravděpodobnost nalezení odcizeného jízdního kola. Současně ale také případného zloděje odrazují.“

Společnost Datatag distribuuje jedinečný neviditelný UV Pro systém, který výrazně znepříjemňuje život zlodějům jízdních kol. Systém je také podporovaný policií v rámci prevence kriminality, v ČR přímo z ministerstva vnitra. Systém spočívá ve třístupňovém ochranném mechanismu. Prvním je umístění neviditelného UV nátěru, druhým krokem je připevnění unikátního štítku. Třetí krok znamená aplikaci okem nerozpoznatelných mikroteček na různé části kola. Navíc je kolo registrováno v mezinárodní databázi, do které má přístup policie a vybrané pojišťovny po celé Evropě. (tz)



Kvalita spánku se v létě zhoršuje.

Nespavostí trpí již každý druhý Čech



foto FreeImages

Dostatek spánku je pro lidský organizmus nepostradatelný. Během spánku totiž dochází k regeneraci až 90 % fyzických a psychických sil člověka. Hlavním předpokladem pro zdravý spánek je kvalitní prostředí, které nám ho umožňuje. S létem však přichází dlouhotrvající vysoké teploty a brzké ranní světlo, které lidem často ve spánku brání. V následujícím článku vám proto poradíme, jak si během horkých letních dní vytvořit ideální podmínky pro spaní a na co si dát pozor.

Podle průzkumu společnosti Gfk řeší problémy se spánkem v současné době téměř 50 % Čechů. Mezi nejčastější potíže patří přechodná nespavost, která trvá maximálně čtyři týdny, 10–15 % populace pak trpí nespavostí chronickou. Nebezpečí nespavosti spatřují lékaři především v tom, že je často podceňována. Dlouhodobě neřešená nespavost má ale negativní vliv na pozornost i paměť, prokazatelně také zvyšuje riziko srdečně-cévních onemocnění. V létě může nespavost vést dokonce i k sezonní depresi. Ta se projevuje únavou, apatií a podrážděností, způsobit ale

může i dlouhodobé depresivní stavy. Špatné návyky a nevhodné prostředí pro spaní. To jsou dvě hlavní příčiny, které mohou dle odborníků prožitek spánku zhoršovat. Velkou pozornost je proto nutné věnovat spánkové hygieně. Lékaři apelují především na vhodnou skladbu potravin a pití. Před spánkem nedoporučují konzumovat těžká jídla, kofein ani zelený čaj. Nevhodná je také konzumace alkoholu. Ten sice urychluje usínání, celkovou kvalitu spánku ale výrazně zhoršuje. Důležitý je také pravidelný režim. Nespavosti tak můžete předejít, pokud si zvyknete ulehát

a vstávat vždy ve stejnou dobu. Několik hodin před ulehnutím do postele se pak pokuste vyhnout stresu. Neřešte pracovní záležitosti ani nevyřešené spory, na noc se vyhýbejte i velké fyzické zátěži.

Spánková hygiena však není vše. Kromě správných návyků je velmi důležité i vytvoření vhodného prostředí pro spánek. Zatímco v zimě svítí slunce jen zhruba 50 hodin měsíčně, v létě se počet hodin slunečního svitu až zpětinásobuje. Omezit v ložnici světlo je proto podle expertů nutností. Světlo totiž zabraňuje vylučování hormonu melatoninu, který je za dobrý spánek zodpovědný. Melatonin se spouští na základě signálů fotoreceptorů ukrytých v sítnici oka. Pro kvalitní spánek je také důležitá absolutní tma. „Zatemnit pokoj i v létě lze například pomocí venkovních rolet. Ty totiž dokáží vytvořit až stoprocentní tmu. Významně také snižují hladinu hluku, a to až o 16 dB,“ vysvětlil Lubomír Valenta ze společnosti Lomax, která se dlouhodobě zabývá výrobou stínící techniky. Díky vhodnému stínění je tak snadné vytvořit ideální podmínky i během dne. To ocení zejména zaměstnanci, kteří pracují na noční směny. Právě tato skupina lidí je totiž nespavostí nejvíce ohrožena.

Dalším faktorem, který je pro kvalitní spánek podstatný, je správná teplota v místnosti. Ta se dle odborníků pohybuje mezi 18–20 °C. Během tropických letních nocí se ale teplota vzduchu může vyšplhat až na 25 °C. Větrání je tak spíše kontraproduktivní, vhodné je proto regulovat teplotu v ložnici již během dne. „Venkovní rolety a žaluzie lze ovládat pomocí dálkového ovládání nebo centrálního systému. Díky automatizaci je možné si nastavit přesný režim, podle kterého budou žaluzie regulovat průnik slunečních paprsků do interiéru. Už během dne tak lze omezit přístup slunečních paprsků do místnosti až o 80 %,“ upřesnil Lubomír Valenta. (tz)



Koho a co mám ráda

Skutečná chuť od Dolejších

Je sice léto a víc se k němu obvykle hodí ovoce, ale nemohu nechat bez povšimnutí výsledky tradice, kterou si předává již pět generací. Slyšeli jste někdy o vyhlášeném Řeznictví a uzenářství U Dolejších? Ne? To je ale škoda. Davle je známým cílem víkendových turistů, vyhledávanou lokalitou nejen pro letní odpočinek. Kromě výletů a relaxace u vody lidé ale také jezdí za lahůdkami, které recepturami i chutí zůstávají věrně uzenářské zručnosti a řeznickému umu předků. Šunka od kosti se rozplývá na jazyku, je jemná, s lehké zauzeným okrajem, voňavá a chutná báječně k snídani. Zato salám, který by mnohým připomněl masné produkty jižanských národů – španělské chorizo či italský spianata calabra – se bezvadně hodí na všechny výlety. Zůstává dlouho chutný a teplejší počasí jen přispívá k tomu, by se rozvinulo jeho kořeněné aroma. Příznivci paštik ze skutečného masa si přijdou také na své. Ze sortimentu bych ruku do ohně dala za tu s medvědí česnekem. Produkty z Řeznictví a uzenářství u Dolejších jsou opravdické, mají skutečnou chuť a uspokojí i nejmilsnější jazyčky.

Kateřina Šimková





Tři problémy s dovolenou:

Jak se připravit, jak si nebrat starosti s sebou a jak zvládnout návrat

Na dovolenou si jedou lidé od práce odpočinout, opustit svou práci jen tak bez přípravy a předání kompetencí si však většina pracovníků nemůže dovolit. Mnoho lidí navíc zůstává v kontaktu s kolegy či klienty prostřednictvím mobilu a e-mailu, i když jsou tisíce kilometrů od svého domova. Je to správné? A jak se do práce vrátit tak, aby se člověk z návalu povinností „nezbáznil“?

Přípravy na dovolenou začínají několik dnů či týdnů před jejím začátkem. Rozhodně je důležité nezapomenout vyřídit záležitosti, které nesou odklad, a pokud by zůstaly nevyřešené, hrozil by nějaký problém. „Důležitá je také domluva s kolegy, kteří budou pracovníka odcházejícího na dovolenou zastupovat. Je zapotřebí vyjasnit, které typy úkolů vyřeší sa-

mi, které počkají na návrat a kvůli kterým mohou případně zavolat v době dovolené,“ doporučil Tomáš Surka, ředitel personálně-poradenské společnosti McROY Czech.

Zastupující kolegové by měli mít přístup ke všem informacím a potřebným kontaktům. Je také dobré informovat nejdůležitější klienty o svém odjezdu – buďto předem telefonicky, nebo nastavením automatické odpovědi v e-mailu, ve kterém se vyplatí uvést kontakty na zastupující kolegy.

Důležitou otázku řeší pracovníci během dovolené: Mají zůstat v dosahu mobilního telefonu a e-mailu? Anebo je lepší nečíst zprávy a přijímat pouze hovory od přátel a rodinných příslušníků? V chytrých telefonech mají dnes téměř všichni uživatelé nastavený e-mail, a jsou tak k zastižení téměř nepřetržitě. V takovém případě může být vypnutí datového připojení osvobozující.

Někteří lidé vypínají nebo přesměrují svůj telefon. „Každý si musí zhodnotit, do jaké míry

si váží svého volna a jak dobře má nastavenou zastupitelnost, aby tyto kroky neovlivnily pracovní výsledky,“ vysvětlil Tomáš Surka. Platí však, že čím více ztratí během dovolené zaměstnanec kontakt se svou prací, tím lépe si odpočine.

Po návratu z dovolené je dobré nechat si alespoň jeden den volna na „přehození výhybky“. Prvním pracovním krokem by mělo být určení priorit a cílů na počáteční dny v zaměstnání, kdy bude třeba většího pracovního nasazení. „Při vyřizování e-mailů je dobré nejprve promazat nedůležité zprávy, které přišly do schránky. Jde o ty, které nevyžadují odpovědi, informační a propagační e-maily. Zároveň pracovník takto získá přehled o odesílatelích e-mailů a pak je podle důležitosti začne vyřizovat,“ poradil Tomáš Surka. Je vhodné nejprve odpovědět klientům a až po vyřízení urgentních záležitostí začít věnovat čas dalším činnostem, dokud se člověk nedostane do běžného pracovního režimu. (tz)

INZERCE

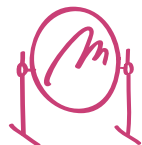


OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

**PODPORUJEME
VZDĚLÁVÁME
OCEŇUJEME
ČESKÉ PODNIKATELKY
OD ROKU 2008**

**PŘIPOJTE SE I VY DO LETOŠNÍHO PROGRAMU
OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK**

REGISTRACE ON-LINE ZDARMA OD 7.6.2016
www.OceniCeskychPodnikatelek.cz



Tip pro vaše svěží já

Je čas přenechat vrásky a únavu včerejšímu dni

Okamžitá proměna pleti po prvním doteku, aneb co skutečně funguje



„Novou kosmetickou řadu jsem nazval Les Parfaits (Perfektní). Nemohl jsem ji pojmenovat

jinak, neboť ještě nikdy jsme při ošetřování pleti nedosáhli tak dokonalých výsledků a dlouhodobého efektu,“ řekl prof. Dr. Albert Laporte, zakladatel značky GERnétic. Co tato řada obsahuje? Tři přípravky, které svou jedinečností pomohly mnoha ženám cítit se tak, jak ve svých snech touží:

La Crème Anti-Temps – luxusní reparační noční krém

La Crème Anti-Temps pleť hýčká královským elixírem intenzivní regenerace, revitalizace a omlazení. Během spánku dochází k pozvolnému hlubokému pronikání ušlechtilých aktivních látek z exkluzivně sestavené receptury:

- Peptidové mikročástice odstraňují únavu pleti, vyrovnávají stresovanou pokožku.
- Minerály, vitaminy, stopové prvky přinášejí energii, vitalitu.
- Tripeptidy stimulují syntézu kolagenu a elastinu, posilují pevnost a pružnost pleti, omlazují a oživují pleť.
- Kombinace nenasyčených mastných kyselin s vitamínem E chrání pleť proti vnějším vlivům.
- Bambucké máslo, extrakt z brutnáku lékařského, změkčuje, hydratuje, posiluje.

Po aplikaci se probudíte s viditelně mladší pletí v dokonale tvarovaných konturách, bude to jasné na první pohled. Aplikuje se v závěru večerní péče na dekolte, krk i obličej a nechá se dobře vstřebat. Chcete-li umocnit a urychlit účinky tohoto luxusního krému, naneste po jeho vstře-

bání na pokožku velmi malé množství krému Synchro, který patří k základům kosmetiky GERnétic. Pokud vyzkoušíte, určitě nebudete litovat.

La Crème Jeunesse – luxusní rozjasňující a liftingový denní krém

Unikátní krém se vzácnou substancí z Extremophiles. Tak pojmenovali vědci zcela výjimečné mikroorganizmy žijící na dně oceánů, které si dokázaly uchovat pozoruhodná tajemství z dávných dob života na zemi: schopnost dokonalé hydratace, jedinečné revitalizace a regenerace. Jde o krém s bohatým koktejlem dalších speciálních substancí:

- Výtažek z řasy Samphire – stimuluje buněčný růst a dýchání, vyhlazuje vrásky.
- Lipopeptidy – podporují komunikaci mezi buňkami pleti, zamezují jejich stárnutí.
- Rostlinné glycoproteiny – zdroj hydratace a buněčné obnovy.
- Bioextrakty z Brutnáku lékařského a Motaru přímořského – posilují a zklidňují.

La Crème Jeunesse aktivuje okamžitý omlazující proces pleti: stimuluje vypnutí a vyhlazení (biologický lifting), podporuje buněčné dýchání a zajišťuje optimální hydrataci. Propůjčuje pleti přitažlivé, mladistvé kontury, hladkost a zářivou hebkost. La Crème

Jeunesse je garantem účinné prevence vzniku nových (i velmi jemných) vrásek. Aplikujte po nanesení všech specifických přípravků na dekolte, krk i obličej a nechte dobře vstřebat. Poté naneste líčidla.

Le Concentré Réparateur – luxusní liftingové sérum

Reparační sérum je dosud nepřekonaným aktivátorem mládí. Viditelně vyplňuje vrásky a vypíná pleť. Klinické testy ověřily:

- vyhlazení pleti o 68 %
- vypnutí obličejových kontur o 47 %
- zvýšení syntézy kolagenu I o 117 % a kolagenu IV o 327 %
- zjemnění drobných a vyhlazení jemných vrásek o 55 %
- stimulaci buněčného dýchání o 131 %.

Aplikujte pod denní krém La Crème Jeunesse nebo noční krém La Crème Anti-Temps. Naneste na problematické partie s vráskami, v případě potřeby na celý obličej, krk a dekolte.

Všechny přípravky z řady Les Parfaits lze kombinovat se všemi produkty GERnétic.

(red)



www.gernetic.cz

Staňte se našimi fanoušky:

www.facebook.com/GERnetic.cz



Fejeton

Kozel zahradníkem

Od dob, kdy jsem se při hodině školních pozemků musel hrabat v hlíně, jsem se zahradničení vyhýbal. Prodejny s výpěstky jsem obcházel oblokem, a když už jsem vstoupil, vždy z donucení. Sdílel jsem úděl dalších mužů, kteří se tam dostali jen proto, aby manželkám dělali „podržtašky“, odnesli vybrané zboží k pokladně, zaplatili za ně bez zdráhání nemalou částku, a přitom předstírali, jak velkou radost jim, stejně jako jejich ženám, pořízení nových květín, sazenic, substrátů, květináčů dělá. Zato slabé pohlaví bývá v zahradním centru ve svém živlu. Přestože doma, v bytě, na zahrádce, v širém okolí už není kam nové přírůstky položit, stále se vrací s dalším a dalším nákupem v naději, že se jim konečně podaří ukojit estetické a pečovatelské touhy. Nedá se však říci, že by mužům chyběl smysl pro krásu, jak je jim vyčítáno. Pouze ji vidí v něčem jiném. V oroseném půllitru plzeňského, vepřové zabijačce výtvarně uspořádané na velkém talíři, nablýskaných veteránech na dvou a čtyřech kolech. Ani oni je nedokáží přejít bez vzrušení, reakce a tužeb. Se svými protějšky se shodnou

snad jen v případě, když (pouze) na jejich těle hodnotí dobře padnoucí plavky, ať už jednoduché, dvoudílné, nebo nahoře bez. Dlouho jsem dokázal žít bez živých květín v domě. Lépe řečeno, pohyboval jsem se léta mezi rudě kvetoucími pelargonii, strakatými mačeskami a bujně rostoucími ibišky. Ale jednak jsem si jich sotva všiml, a hlavně se o ně vždy s láskou staral někdo jiný v sukničích. Když květy a listy opadaly, rostlina zašla, nebo se jí nepodařilo přezimovat, bylo mi to jedno. Formálně jsem mohl projevit účast, ale jen proto, abych měl klid a nemusel poslouchat výtčky, že jsem cynik bez srdce. Osud tomu chtěl, že jsem se poprvé nastěhoval do svého a mohl si čtyři stěny zařídit, jak se mi líbilo. Na přírodu v mém bytečku nezbylo místo. Ale to netrvalo dlouho. Někdo k popelnicím vyhodil truhlík s pelargonii. Probudil se ve mně milosrdný samaritán a vzal jsem ho dovnitř. Říkal jsem si, že stejně dlouho nevydrží. Květinám se však začalo dařit, chytily druhou mízu a postupně porostly celé okno.

Z práce jsem si v květináči přinesl aloe. Snese prý i špatné zacházení. Kamarád mi daroval ibišek. Neměl jsem to srdce odmítnout. Z mého bytu jedna plus jedna se pomalu stávala botanická zahrada. Floře se daří, i když jí doprávám jen to nejnnutnější. Půdu z příkopu, vodu z kohoutu, hnojivo po kapkách. Asi u mě platí známé přísloví: Čím blbější sedlák, tím větší brambory. Co horšího. Zjišťuji, že soužití s květinami na mě zanechává stopy. Když mě ibišek jednoho rána překvapil nádherným květem, ucítil jsem příjemný pocit v osrdí. Mé okno už z ulice nevypadá tak nudně a šedivě, protože ho zbarvil truhlík s převislými muškáty. Přiznávám, že se mi při pohledu na něj vkradlo do duše radost, která začala přerůstat v hrdot úspěšného pěstitele. Zdá se, že nejen umění zušlechťuje. Zatím jsem se ještě nedostal tak daleko, abych se se ženami bavil o nevhodnějších letničkách na polozakryté polohy, o hnojení a postřiku čajových růží nebo o tom, jak nejlépe přezimovat jiriny. Asi bych jim připadal podezřelý a své recepty by mi stejně nesdělily. Ale už začínám rozumět jejich nadšení nad každým poupětem, novým záhonkem a přírůstkem, který si pořídila kamarádka.

Pavel Kačer

Ne vždy běží život podle scénáře...

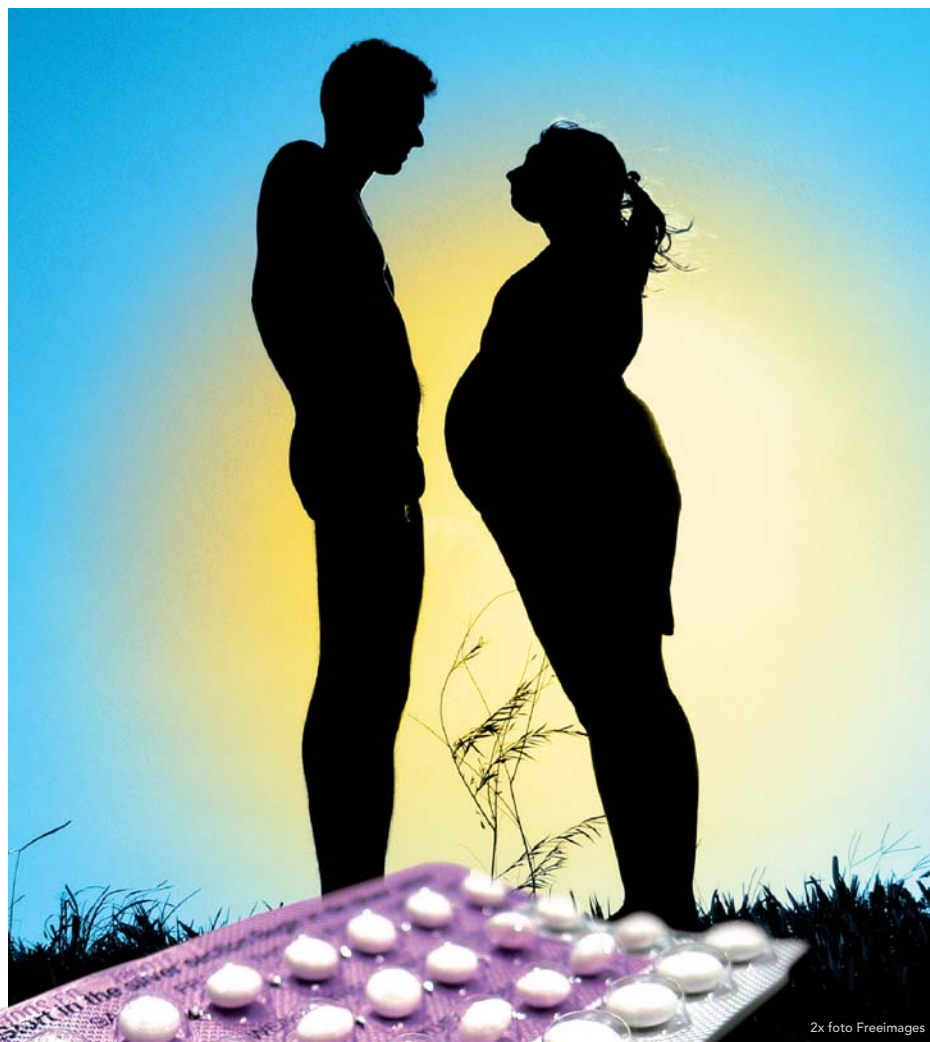
V dnešní době si ženy o svém životě rozhodují samy. Samy si určují, s kým budou žít, zda založí firmu, nebo se nechají zaměstnat, jakými zálibami budou trávit volný čas, kolik budou potřebovat finančních prostředků a zda si je zajistí samy, nebo s pomocí partnera. Chtějí procestovat co nejvíce zajímavých míst, chtějí navštěvovat divadla a koncerty, sportovat, objevovat nové restaurace a nezapomínat na kamarády a přátele.

Ale pro každou ženu je v určitém věku nejdůležitější mít tohle všechno s kým sdílet a mít vedle sebe rovnocenný protějšek, se kterým jednou budou chtít mít děti. Ty ale společně „plánují“ až ve chvíli, kdy ví, že jim mohou zajistit dobré zázemí. Ale ne vždy běží život podle tohoto scénáře. Občas nás dokáže nečekaně zaskočit. I v milostném životě. K tomu až 87 % žen uvádí, že použily antikoncepční ochranu, která selhala. A to není dobrá zpráva.

Naštěstí nějakou dobu již existuje řešení: Escapelle a Postinor, tzv. pilulky po, které při užití do 72 hodin po rizikovém pohlavním styku předejdou otěhotnění. Díky nim mají uživatelky 99 % jistotu, že vše v jejich životě zůstane beze změny. Společnost Gedeon Richter si nechala agenturou Millward Brown zpracovat průzkum v 15 zemích, včetně České republiky, který se zabýval tím, jaké je povědomí o „pilulkách po“ a jak se nejenom k nim, ale obecně k antikoncepci, dnes lidé staví. Výsledky průzkumu vyvrací mnohé zažitě nepravdivosti. Patříte také mezi ty, kteří si jako uživatelku těchto pilulek představují mladou, bezstarostnou a nezadanou ženu, která praktikuje sex bez přemýšlení? Omyl. Z dotazovaných žen celých 87 % uvedlo, že použily určitou antikoncepční ochranu, která bohužel selhala. Jen 37 % z nich bylo nezadaných, 42 % z nich už mělo děti a 67 % z nich bylo starších 25 let.

Je zajímavé, že šest z deseti žen uvedlo, že antikoncepce je společnou odpovědností muže a ženy. Přitom ale 72 % žen v průměru ze všech zemí odpovědělo, že v případě selhání antikoncepce by „pilulku po“ zakoupilo v lékárně samo a jen 16 % z nich by šlo s partnerem. České ženy se tomuto průměru docela vymykají. Do lékárny by si pro „pilulku po“ šlo samo neuvěřitelných 94 %, což je nejvíce ze všech 15 zemí, a jen 5 % z nich by chtělo na tento nákup s partnerem!

Praxe vypovídá o tom, že každému může selhat antikoncepční metoda bez ohledu na jeho sexuální chování nebo rodinný stav. Zhruba třetina žen uvedla, že již mají zkušenosti se selháním kondomu či jiných méně bezpečných



metod antikoncepce (přerušovaná soulož, plodné/neplodné dny), ale „pilulku po“ má doma v rezervě jen 15 % z nich.

„Pohotovostní antikoncepce je vhodná pro většinu žen. Jen v případě, že žena trpí nějakou závažnou chorobou, v minulosti prodělala mimoděložní těhotenství nebo dříve po použití hormonální antikoncepce měla nějakou alergickou reakci, bylo by dobré konzultovat použití tabletky se svým gynekologem,“ uvedl doc. MUDr. Tomáš Fait z Gynekologicko-porodnické kliniky 1. lékařské fakulty UK a Všeobecné fakultní nemocnice U Apolináře v Praze.

Velká Británie, Španělsko, Rusko, Vietnam, Rakousko a Česká republika. Ve které z těchto

zemí mají ženy sex nejčastěji? Z průzkumu, který společnost Gedeon Richter realizovala v minulé vládě dotazování, vyplynulo, že nejčastěji mají sex Rusky, a to 2,6x týdně, Španělky hned za nimi 2,1x týdně. Ženy ve Velké Británii 1,7x týdně, Rakušanky a Vietnamky jsou o něco více sexuálně aktivní, a to 1,8x a 1,9x týdně. Češky mají pohlavní styk stejně často jako Vietnamky – 1,9x týdně. Společnost Gedeon Richter se v maximální možné míře snaží napomoci ženám zmenšit rizika po nechráněném sexu. Na webových stránkách www.escapelle.cz najdou ženy seznam lékáren, kde pilulky dostanou, a také kalkulačku výpočtu, kolik pro možnost využit Escapelle ještě zbývá. Záchranou tabletku je třeba použít co nejdříve po nechráněném pohlavním styku, nejpozději však do 72 hodin. Pohotovostní antikoncepce je dostupná bez lékařského předpisu a nyní již také bez osobního dokladu. Na www.escapelle.cz najdou ženy i poradnu, kde jim odborník z řad gynekologů pomůže s jejich problémem. (tz)

Hledáte pojišťovacího makléře?

Vyberte si člena AČPM!

Pojišťovací makléři sdružení v Asociaci českých pojišťovacích makléřů (AČPM) Vám nabízejí:

- audit Vaší stávající pojistné ochrany
- důkladnou analýzu rizik a Vašich pojistných potřeb
- komplexní návrh optimálního řešení pojistného programu pro jakýkoliv obor podnikání
- správu a aktualizaci Vašeho pojistného programu
- zastoupení Vašich zájmů při likvidaci pojistné události



Jsme na vaší straně!

**Hájíme vaše zájmy a šetříme váš čas,
který tak můžete plně věnovat svému podnikání!**

AČPM
ASOCIACE ČESKÝCH
POJIŠŤOVACÍCH
MAKLÉŘŮ

**Pro kontakty na jednotlivé členy AČPM
navštivte naše webové stránky www.acpm.cz**

a se svými dotazy se neváhejte obrátit na sekretariát AČPM:

Asociace českých pojišťovacích makléřů
nám. Winstona Churchilla 2, 130 00 Praha 3
tel.: +420 234 462 166, +420 603 200 088
e-mail: acpm@acpm.cz, info@acpm.cz, www.acpm.cz