

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

leden 2018

Mé místo na zemi

Eva Brixí

Rozchody věčně a na památku
Pro básníky a herce
Připravil život nosnou látku
Cestičky naproti
Dláždí náhody a dokonce i roboti
Návody jak mít vztahy zázračné
Nic z toho nikdy stejně nezačne

Měsíc jak půlkolečko citrónu
Provoněl limonádové nebe
Po silvestrovské oslavě
Mám předsevzetí
Je to výzva a další přání nesplněné
Módní slovník
Týká se i tebe

Je nový rok
A já už zase bořím mýty
Je mi hej
A ty osude pěkně hrej
Karty ještě dnes mi zamíchej
Ať to stojí za to
Když nejsem tvoje investiční zlato

Poslední řádky píší ti
Vítr mě teď nechytí
Kapesníčkem končím
V koutku oka
Přesto ani jedna slza
Nezůstane suchá

Darina
Vodrážková

My k IT dodáváme to, co mu chybí
rozhovor na stranách 10–11

INZERCE

Máme vztah k poctivému řemeslu i tradici.
Náš chléb i naše koláče patří na váš stůl.
Jsme rádi, když vám chutná.

www.pekarnahorovice.cz



Jde o návrat k prastarým hodnotám, jako je porozumění, sounáležitost, ochota pomoci

Titulek vybraný z myšlenek JUDr. Marty Děvřové, MPA, ředitelky Magistrátu hlavního města Prahy, snad nejlépe vystihuje charakteristiku toho, jak lze nazírat na společenskou odpovědnost. Základem je vztah. Vztah člověka k člověku, hodnotám, které lidé vytvářejí, vztah k tomu, co má smysl. To, co dáváme nad rámec povinností, pravidel, předpisů. Na Magistrátu hlavního města Prahy dostaly aktivity společenské odpovědnosti svou specifickou podobu. Jak ji zde chápou, o tom jsem hovořila právě s Martinou Děvřovou:



JUDr. Martina Děvřová, MPA

Společenská odpovědnost je téma, které naštěstí zajímá více a více lidí, organizací, firem. Odhaluje a popisuje i vyhledává to, co ve vztazích mezi lidmi má být, často i je, ale ne vždy si to uvědomujeme a spatřujeme to. Nebo to neděláme a mohli bychom. Jak vnímá tyto hodnoty Magistrát hlavního města Prahy?

Společenskou odpovědnost vidí Magistrát hlavního města Prahy úplně stejně jako vy. Základem našeho přístupu ke společenské odpovědnosti je vnímání našich zaměstnanců jako lidí a posilování mezilidských vztahů nejen v oblasti pracovní, ale především lidské, osobní. Jde o návrat k prastarým hodnotám, jako je porozumění, sounáležitost, ochota pomoci, nebýt lhostejný, na které jsme mnohdy již zapomněli nebo jsme nabyli dojmu, že už nejsou důležité.

Co byste si pod pojmem společenská odpovědnost dokázala ještě představit, a nejen v souvislosti s magistrátem?

Vymezit všechny formy společenské odpovědnosti není možné. Zahrnuje jakékoliv věci, které lidé činí ne proto, že jim to někdo nařídil, ale protože se pro ně sami svobodně rozhodli a tyto činy přinášejí prospěch především jiným lidem než těm, kteří je dělají. A protože jediné omezení v této oblasti představuje lidská fantazie, může mít společensky odpovědný čin jakoukoliv podobu. Dokonce se může stát, že něco, co člověk udělá, ti druzí označí za společensky odpovědné, aniž by to tak původně bylo zamýšleno. Například jeden náš kolega ve volném čase maluje obrazy a jeden věnoval kolegyním, aby si jím vyzdobily pracoviště. A obdarované jeho přístup vyhodnotily jako společensky odpovědný počin. Místo, kde působí, navštěvuje mnoho lidí (věřejnost i kolegové) a všechny obraz vždy zaujme. Kolega-malíř si určitě neříkal: „Když dám kolegyním do kanceláře můj obraz, bude to společensky odpovědné chování.“

Umět se rozdělit o vlastní čas i prostředky k životu a nabídnout je tam, kde lidé z určitých důvodů strádají, nebo je dát ku prospěchu jakéhokoli dobrého počínu, je orientace, která řadu lidí vnitřně naplňuje, přináší jim štěstí, ačkoli se to zdá v dnešní složité době zvláštní. Není to cesta k rovnostářství, ale cesta nezištné pomoci, která má smysl. Máte i vy svoji vlastní zkušenost, kdy jste někomu pomohla a naplnilo vás to radostí? Jak se dá takový pocit popsat?

Dvěře mojí kanceláře jsou (obrazně řečeno) otevřené pro každého. Mám radost, když můžu

zaměstnanci, který mne požádá o radu či pomoc (mnohdy ve věci, jež se netýká naší práce), opravdu pomoci jeho problém vyřešit nebo k řešení alespoň přispět. Uvědomuji si, že pro většinu lidí není jednoduché překonat ostych i obavy z toho, že se obrací na šéfa úřadu. Stále ještě v nás přetrvává pravidlo subordinace. O to víc mne těší, že se tak děje stále častěji. Vnímám to jako obrovskou důvěru, která na jedné straně zavazuje, ale na té druhé je moc příjemná. Je to takové pohlázení po duši.

A jak se zrodila myšlenka ocenit osobnosti z pracovníků magistrátu?

S nápadem ocenit společensky odpovědné zaměstnance Magistrátu hlavního města Prahy přišel vedoucí mojí kanceláře Honza Šebek. Účastnili jsme se spolu konference o společenské odpovědnosti v Jihomoravském kraji, která nás oba zaujala. A protože Honza nemá od slov daleko k činům, za pár dní po návratu z konference mi předložil návrh, abychom se nejprve jako magistrát a následně i jako město Praha přihlásili ke společenské odpovědnosti. Pak už to nabralo rychlý spád, myšlenka oslovila i další kolegy z úřadu, navázali jsme spolupráci s jinými kraji, které tuto myšlenku také realizují (např. Moravskoslezský), vydali jsme společně s členy Rady hlavního města Prahy publikaci „Společensky odpovědná Praha“, začali vymýšlet další projekty a zapojovat stále více lidí.

Kdo byl v roce 2017 oceněn a proč?

Rozhodování o tom, kdo bude oceněn jako společensky odpovědný jednotlivec z celého magistrátu, bylo velice těžké. Všechny nominace, které jsme dostali, by si to ocenění zasloužily, ale mohli jsme vybrat pouze jedinou osobu. Tou se nakonec stala paní Alena Baumruková, která svoji zálibu v pletení spojila s pomocí předčasně narozeným dětem (spolek Nedoklubko), seniorům (projekt Ponožky od babičky) i dalším potřebným. A nejlepší na tom bylo, že se nám rozhodnutí podařilo utajit do poslední chvíle. Paní Baumruková nejenže nevěděla, že bude na vánočním setkání zaměstnanců oceněna, ale vůbec netušila, že ji někdo navrhl. Nesmím samozřejmě zapomenout ani na společensky odpovědnou skupinu, kde ale bylo rozhodování mnohem jednodušší. S přehledem zvítězili Magistrátní Movembři – skupina kolegů i kolegyně, kteří se přihlásili do akce na pod-



poru boje proti rakovině prostaty a jiným onemocněním mužů. V rámci této akce se jim pro Nadační fond Muži proti rakovině podařilo vybrat přes 50 000 korun, což je úctyhodný výsledek.

Budete v roce 2018 pokračovat?

Ocenění společensky odpovědného počinu jednotlivce a skupiny se setkala s velkým pozitivním ohlasem nejen u našich zaměstnanců. Proto budeme v tomto projektu pokračovat i v dalších letech. V roce 2018 nás čeká ocenění společensky odpovědných počínů za hlavní město Prahu, které bude předávat paní primátorka Adriana Krnáčová, a v závěru roku chceme opět vyhlásit společensky odpovědné zaměstnance i skupiny v rámci magistrátu.

Co všechno byste těmito aktivitami rádi sdělili?

Jednou z mých ambicí, se kterými jsem před třemi lety přicházela do funkce ředitelky magistrátu, bylo navrátit práci úředníka jeho zásluhou slávu a úctu, které se těšila např. za Rakouska-Uherska nebo první republiky, a ukázat nejen veřejnosti, ale především našim lidem, že úředník není jen stroj na razítka a rozhodnutí, ale především člověk jako každý jiný. A projekt společenské odpovědnosti k tomu podle mého názoru přispívá. Snažíme se svým zaměstnancům, ale i ostatním mimo úřad sdělit, že i na magistrátě pracují lidé, kteří mají své vlastní starosti, my ve vedení úřadu to vnímáme, snažíme se jim pomáhat a podporovat je.

Nechystáte k tomu všemu ještě nějaký speciální projekt, který by zaměstnanec magistrátu představil jinak než jako spolehlivě fungující úřad s patřičnou image?

Při diskuzi s kolegy, kteří se podílejí na řízení projektu společenské odpovědnosti, jsme narazili na to, že vybrat projekty, do nichž se chceme jako magistrát nebo město zapojit, je velice složité a nelze vyhovět přání každého. Napadlo nás tedy, že bychom mohli vytvořit na intranetových stránkách magistrátu prostor, kde naši zaměstnanci budou moci sami nabízet společensky odpovědné akce, do nichž je možné se zapojit. Ať si každý může vybrat, zda se přidá k akci, která je podporovaná magistrátem či městem (např. Movembři, charitativní sbírka oblečení, knih a hraček pro Diakonii Broumov, finanční sbírka pro nadaci DEBRA) nebo může jít o akci s městem či úřadem nespojovanou. Někdy je důležitější dát lidem prostor pro to, aby mohli něco konat, než akci organizovat.

Přelom roků, konec jednoho a začátek dalšího vždy svádí pozornost lidí k hodnocení, vzpomínkám s přídavkem nostalgie, přemýšlení o tom, co pěkného by rádi ještě udělali. Co byste si přála, aby se v naplňování společenské odpovědnosti na magistrátu podařilo?

Moje přání se netýká jen společenské odpovědnosti, ale má obecnější charakter. Přála bych si, aby lidé přestali úřad vnímat jako nějakou abstraktní instituci, která jim často komplikuje život, ale uvědomili si, že úřad tvoří lidé jako oni sami, lidé, kteří se jim snaží pomoci v rámci daných pravidel. Ve vztahu k našim zaměstnancům bych chtěla posílit vědomí, že všichni dohromady jsme jeden úřad, a pokud budeme spolupracovat a táhnout za jeden provaz, můžeme dokázat velké věci. A jednou z nich je být společensky odpovědnými.

otázky připravila Eva Brixi ■■■



Mají být jenom naše

Prý se předsevzetí do nového roku nemají odkrývat nikomu jinému, máme o nich vědět jen my sami, pouze tak se podaří jim dostat. A tak neprozradím. Ponechám si své tajemství a každý večer při zavírání počítače, diáře a mobilu si je zopakují. Ostatně, člověk má mít své cíle, touhy, sny, které ho naplňují, vedou dál a lepším směrem než dříve. Připomenuly nám to v posledních dnech české pohádky, které se svými moudry vyrovnávají těm nejlepším dílům na téma energie, pozitivní myšlení, dávání. A navíc nejen napovídají, jak se máme chovat, ale poskytují naději a nebrání tužbám. Do roku 2018 vám přeji, aby se vám předsevzetí stala oporou.

Eva Brixí, šéfredaktorka



Tip Grady

40 manažerských mýtů, které škodí vašemu byznysu
Jan Urban



Měl by dobrý manažer zacházet se všemi podřízenými kolegy stejně? Je pro firmu dobré, když mezi sebou zaměstnanci soutěží? Většina manažerů odpoví intuitivně ano. Nepotěšíme vás, není to pravda! Zkusený poradce vám odhalí 40 nejčastějších mýtů, kterým manažeři podléhají, a ukáže vám, jak postupovat při vedení lidí a firem správně.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



www.manner.com



www.cesky.porcelan.cz



www.ovus.cz

partneři:



www.yourchance.cz



www.tsoft.cz



www.formeclinic.cz



www.pardubickypernik.cz



www.incacollagen.cz



www.butikmartina.cz



nadeje-byliny.eu



www.vssp.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.design4net.cz



www.zpmvcr.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, leden 2018

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

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixí-Šimková, e-mail: brixii@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: H.R.G. spol. s r.o., Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem ■■■

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Z www.madambusiness.cz doporučujeme sledovat:

- ✓ kosmetickou poradnu GERnétic nazvanou Průvodce zdravým půvabem
- ✓ seriál Vitalita z přírody připravený s firmou Naděje Jarmily Podhorné

Nenechte si ujít novinky na blogu intuitivediary.com naší redaktorky Kateřiny Šimkové.

Premýšlíte nad změnou vizuální identity nebo marketingové strategie? S Martinem Šimkem a mediaknow.net najdete správný směr.



Co byste letos ráda udělala pro své zdraví?

Martina Kemrová
T-Mobile Czech Republic
manažerka firemní komunikace

Letos chci méně sedět a více tančit a lézt po horách. A zkusím se naučit dělat si čas na jídlo.



Myslíte si, že dokáže podnikat žena v jakémkoli oboru?

doc. Ing. Milan Kašík, CSc.
Vysoká škola finanční a správní
prorektor, marketingový a mediální analytik

Pokud chápeme podnikání jako manažerskou a vizionářskou činnost spojenou s erudiicí, zápalem a pílí, mohou – a to velmi úspěšně – podnikat ženy bez ohledu na obor. Dokonce jsou ženy mnohdy empatičtější, pilnější a rozhodnější než muži. Jen mám trochu obavu, že obstát v mužském podnikatelském prostředí, často plném podrazů, pletich, závisti a zároveň splnit úlohu ženy-matky může být zábranou v podnikatelském úspěchu. Pak záleží na tom, čemu dát přednost.



Informace do kabelky

Ochrana barvy a lesk pro vaše vlasy

Jemné vlasy bývají často mdlé a postrádají objem. Vše, co v takovém případě potřebujete, je vlasová péče, která vlasy posílí a vyplní jejich strukturu zevnitř. Vsaďte na novinku Gliss Kur Supreme Fullness, která udělá s jemnými vlasy doslova zázraky a vdechne jim nový život. Receptura této řady obsahuje speciální komplex, jež vyplní narušené mikrovazby uvnitř vlasu, díky čemuž je pak vlasová struktura hustší. Řada obsahuje šampon, balzám, expresní regenerační balzám ve spreji a vlasovou regenerační masku v kelímku. Zajišťuje nejen optimální vlasovou péči, ale navíc také okamžitý objem již od první aplikace. Kromě šamponu obsahuje řada Gliss Kur Supreme Fullness také balzám, který vlasy posílí a dopomůže k jejich snadnému rozčesání po umytí. Po jeho opláchnutí následně vlasy vypadají zcela zdravě. Expresní regenerační balzám zajistí, že vaše vlasy dostanou všechny živiny, které po celý den potřebují. (tz)



www.madambusiness.cz

Ponožtičky pro nedonošené děti a společenská odpovědnost

Sedmnáctý listopad si nepřipomínáme jen jako státní svátek, ale je i Celosvětovým dnem nedonošených dětí. Loni byl pražský Žofín svědkem zajímavého rekordu. České ženy upletly novorozencům 10 450 párů miniaturních ponožtiček, tedy víc než kolik u nás přijde na svět dětí každý rok předčasně. K němu přispěla i metodická účetnictví odboru účetnictví Magistrátu hlavního města Prahy Alena Baumruková. Dárky pro nejmenší chystá už sedm let.

Řekněte, jak to začalo?

První kontakt přišel přes internet. Zachytila jsem na webu diskuzi, kde se probíralo pletení pro nedonošené děti. Hned se mi to zalíbilo, proto jsem začala zjišťovat další informace. Navázala jsem spolupráci s neziskovou organizací Nedoklubko a zapojila se do projektu Mámy pro mámy, teď už to bude sedm let.

Co od vás maminky a jejich ratolesti dostávají?

Pleteme jim především ponožtičky, bačkorky a čepičky. A nejnovější trend představují pletené chobotničky. S chapadýlky si děti mohou hrát, chytout se jich. Ukázalo se, že to přispívá k jejich klidu, spokojenosti a pohodlí. V bříšku jsou totiž zvyklé držet se pupoční šňůry, v inkubátoru tahají za kanyly a vytrhávají je.

Ani si nedovedu představit, jaké velikosti se používají, jak takové ponožky vypadají...

Dostali jsme tabulky s patřičnými rozměry. Délka chodidla se pohybuje od čtyř do osmi centimetrů. Používáme na to speciální vlny pro miminka. Chobotničky pleteme ze sto procentní bavlny, aby se daly dobře vyprat. I maminkám, které prožívají těžké chvíle v odloučení od novorozenců, se snažíme pobyt v nemocnici zpříjemnit. Dostávají od nás drobné dárky, například malé chobotničky jako klíčenky, pletená srdíčka a podobně.



Alena Baumruková (vlevo) přijímá gratulaci JUDr. Martiny Děvěrové, MPA, za pomoc, kterou věnuje dětem a seniorům

Kolik práce tomu věnujete?

Bačkůrka mi trvá tři čtvrtě hodiny, pár je hotový za hodinu a půl. Chobotnička vyžaduje víc času, protože má osm chapadel.

Tak to máte už dobře zažitě?

Pletla jsem už jako malá holka, máme to v rodině. Dokonce i můj tatínek vyráběl záclony síťováním. Večer jsme všichni seděli a pletli, háčkovali a síťovali.

Pomáháte ještě někomu dalšímu?

Posledních osmnáct měsíců spolupracuji s Elpidou, organizací pro seniory. S mamkou pleteme ponožky, které jdou do prodeje, a z výtěžku může Elpida pořádat různé kurzy a další akce.

Je to váš největší koníček?

Dá se říci. Nedoklubko je mi blízké, protože se mi dvojčata narodila v sedmém měsíci a nedopadlo to dobře. Jsem ráda, když teď jiným mohu pomoci. A píšu vědecko-fantastické povídky. Končí většinou v šuplíku. Ale jestli se mohu pochlubit, jednu jsem poslala do soutěže a z 64 povídek skončila šestá.

Co vás k psaní přivedlo?

Vědeckou fantastiku mám ráda, ale občas mi tam něco chybělo. Tak jsem se rozhodla, že to tam dodám sama.

**hodně rozdané radosti
popřál Pavel Kačer**



V aktivitách společenské odpovědnosti Magistrátu hlavního města Prahy v roce 2017 byly oceněny počiny Aleny Baumrukové a skupiny zaměstnanců magistrátu Magistrátní Movembří, kteří se přihlásili k podpoře boje proti rakovině prostaty a jiným onemocněním mužů a vybrali finanční částku 50 000 Kč

Alena Baumruková byla oceněna za společensky odpovědný počín zaměstnance Magistrátu hlavního města Prahy v závěru roku 2017.

Proč se hlupáci nemusejí bát sklerozy

aneb Pod pojmem učení si nemusíme představovat jen tradiční formy vzdělávání



Ing. Zdenka Vostrovská, CSc.

Vzpomínky na školní léta, na spolužáky a kantory nás provázejí celý život. V hlavě a srdci zůstávají především ti, od nichž jsme se něco naučili. Školu jsme zpravidla opouštěli s radostným pocitem, že léta učení – mučení máme za sebou. Jak jsme se mýlili! Vzdělávání je nikdy nekončící proces. Učit se můžeme ze života, ale ani to nemusí stačit, znovu vyhledáváme odborníky. A jak se říká, proč chodit ke kovářičkovi, když můžeme zajít za kovářem. Když jsme se chtěli dozvědět o současnosti vzdělávání zejména pro firemní klientelu, oslovili jsme Ing. Zdenku Vostrovskou, CSc., předsedkyni představenstva a výkonnou ředitelku společnosti 1. VOX a.s.

Pořádáte vzdělávací programy už dvě desetiletí. V čem vidíte největší změnu mezi tehdejší dobou a dneškem ve vašem oboru?

Jo, časy se opravdu mění. Před dvaceti lety ještě frčely korespondenční listky, na stolech vyzváněly pevné linky a tehdejším z dnešního pohledu již prehistorickým počítačům kralovala T602. Internet s fazonou 2017, to je úplně jiný svět. Ba co svět – celý vesmír. V 90. letech byl doslova hlad po vzdělání a v turbulentních časech změny si málokdo všímal detailů. Dnes je vzdělávací trh stabilizován a klienti jsou schopni nekompromisně odlišit kvalitu od nekvality. Toho se nebojím, naopak. Podařilo se mi vytvořit vynikající lektorský tým. Mnohá jména lektorů začala mezi klienty fungovat úplně stejně jako oblíbená tržní značka.

Nikdy nenabízíme nic, co by bylo v rozporu s realitou. V tom se možná někdy komerčně poškozujeme, ale současně chráníme své dobré jméno. V kabelce nosím klíče od svého auta, nikoliv od maringotky Barnumova cirkusu.

Jaké formy vzdělávání patří k nejoblíbenějším a nejefektivnějším a o co nejvíce projevují zájem malé a střední firmy?

Roste oblíbenost e-learningu, šetří čas i peníze, má přiměřené organizační nároky, nejsou problémy se studijní literaturou, tempo se přizpůsobuje možnostem studujícího, zkrátka samá pozitiva a pedagogické jistoty. Vůbec to však neznamená, že by se tradiční formy výuky ocitly v nějakém didaktickém muzeu hned vedle zlomené rákosky a zaprášené busty Jana Amose Komenského. Klasická výuka slaví možná až překvapující comeback a můžeme se jen domýšlet, zda je důvodem stále vzácnější živý kontakt v džungli digitálních vztahů nebo charisma (alespoň v některých případech) lektorovy osobnosti. Nejoblíbenější jsou prakticky zaměřené semináře, které poskytují konkrétní návody k řešení.

Přesto – jste spokojena, jak funguje online vzdělávání?

Ano. Hodí se například k prověrce tzv. tvrdých znalostí. Nabídku online vzdělávání neustále rozšiřujeme, a to nejen na základě vlastního rozhodnutí, ale především v přímé zpětné vazbě na očekávání a přání našich klientů. Jsme si samozřejmě také vědomi limitů, které tato forma vzdělávání má. Vzpomínám si na kreslený vtípek, kdy u počítačové klávesnice sedí dva pejskové, a jeden říká druhému: „Na internetu nikdo nepozná, že jsi pes.“

A co si představit pod vaším termínem „zakázkové vzdělávání“?

Jsou to zakázkové kurzy na míru, v pravém smyslu toho slova. Realizují se ve třech hlavních oblastech. Prvá – proškolení jedno téma (například stavební zákon) nebo skupinu lidí určených pro práci v call centru. Druhá – klient přichází s představou o určitém typu vzdělávacího programu a my tuto představu naplníme. Typické jsou v tomto ohledu kurzy pro střední management. A třetí – firma XY hodlá provést zásadní změny a svůj lidský kapitál potřebuje v předstihu připravit na nové situace. I zde jsme schopni každému vyjít maximálně vstříc, a uděláme to rádi. Ostatně jeden z aforizmů, tuším spisovatele Gabriela Lauba, říká, že když praotec Noe začal stavět svoji archu, ještě nepršelo.

Jsme jako profesionálové odsouzeni k celoživotnímu učení, nebo se týká jen úzkých skupin specialistů?

Nejen jako profesionálové – vždyť pod pojmem učení si nemusíme představovat jen tradiční formy vzdělávání, které jsou tak či onak vázány na vzdělávací instituce. Z podstaty se dlouho žít nedá, a když, tak špatně.

A to nemluvím o tom, že za dveřmi netrpělivě přeshlapuje čtvrtá průmyslová revoluce, čili průmysl 4.0. Ne všichni z toho však mají radost. Zvláště pak ne ti, kteří už předem, ať již z pohodlnosti, či obav z neznámého, rezignovali sami na sebe.

Věříte na rekvalifikace? Co ovlivňuje jejich úspěšnost, počty nezaměstnaných vrátných do pracovního procesu?

Poptávka po rekvalifikacích úzce souvisí s politikou zaměstnanosti. V 90. letech byly tyto kurzy velmi žádané i oblíbené. Potom organizace těchto kurzů přešla do působnosti úřadů práce. Bohužel mám takovou zkušenost, že tyto kurzy si nebyly pro nikoho drahé, ale s výsledky ne vždy alespoň uspokojivými. Slovo levně totiž ani náhodou není synonymem slova důkladně. Rekvalifikace samozřejmě svůj smysl nikdy neztratí – je však důležité, aby byla organizována přímo v regionech tak, aby mohla být patřičně efektivní.

Jak dokážete vzbudit zájem a aktivní přístup posluchačů na vašich kurzech a seminářích?

To by byla otázka spíše na moje lektory než na mě. Naše kurzy propagujeme neustále formou intenzivních a permanentních marketingových kampaní. Každý ví, co ho na kurzu či semináři čeká. Předpokládáme tedy, že zájem a aktivita posluchačů vyplývá již z toho, že se pro konkrétní formu vzdělávání rozhodli.

Nikdy nenabízíme nic, co by bylo v rozporu s realitou. V tom se možná někdy komerčně poškozujeme, ale současně chráníme své dobré jméno. V kabelce nosím klíče od svého auta, nikoliv od marionetky Barnumova cirkusu.

Podle jakého kritéria vybíráte své spolupracovníky, především přednášející?

Bez nadsázky – projít lektorskou líhni Voxu je pomyslným vrcholem lektorovy kariéry, nejvyšší meta. Nejen v Praze, ale i v rámci republiky. Platí to nejen pro lektory hard, ale také soft dovedností. Fungujeme v mezinárodní síti

a jako jediní v Česku máme „áčko“. To nejen těší, ale také zavazuje.

Kam se bude vzdělávání ubírat v budoucnosti?

Kvalita vzdělání klesá. To není staromilectví, to je realita. Učím už mnoho let, takže vím, o čem mluvím. Ne-

mám ráda lidi, kteří chtějí chodit jen na tzv. „kuchařky“ – nevědí sice o věci nic, nechápou souvislosti a ani si je neuvědomují, ale v rychlém pseudointelektuálním fastfoodu chtějí v mžiku zkonzumovat co největší kvantum z kontextu vytržených souvislostí. Oblíbený bonmot praví, že vzdělání je to, co člověku zůstane, když zapomene všechno, co se naučil. Nu, možná, že i zapomene. Ale vždycky má šanci si vzpomenout. Ovšem tam, kde nikdy nic nebylo, vzpomínka nikdy nevyraší. Proto se hlupáci nemusejí bát sklerozy.

za duchaplné odpovědi poděkoval
Pavel Kačer

Internet s fazonou 2017, to je úplně jiný svět. Ba co svět – celý vesmír. V 90. letech byl doslova hlad po vzdělání a v turbulentních časech změny si málokdo všímal detailů. Dnes je vzdělávací trh stabilizován a klienti jsou schopni nekompromisně odlišit kvalitu od nekvality.



S GERnétic jsme se stali partnery na celý život

V samotném srdci malebných Teplic v Dlouhé ulici naleznete výjimečné místo. Malou oázu relaxace, krásy a zdraví.

Salon MV Beauty – Partnerský salon GERnétic, vede Martina Zítková, energická a elegantní žena, která vnímá své povolání kosmetičky jako poslání, s nímž může drobnými krůčky pomáhat klientům, nabídnout jim dokonalý regenerační zážitek. O tom, že se jí to daří, svědčí také ocenění, které získala. Stala se Hvězdou GERnétic Česko 2017. Za tím vším se skrývá podnikavost, invence a houževnatost.



Martina Zítková

Co vás vedlo k tomu, že jste si založila kosmetický salon?

Po rodičovské dovolené jsem hledala příležitosti, jak se uplatnit na trhu práce. Vždy jsem měla vztah ke krásě a zdraví. Tou dobou, po sametové revoluci, jsme navíc s manželem již provozovali velkoobchod s vlasovou kosmetikou. Od vlasů to není daleko k péči o celé tělo. Objevovaly se nové možnosti a já jsem svým způsobem velice přirozenou cestou dospěla k otevření vlastního kosmetického salonu. Zužitovala jsem své zkušenosti z velkoobchodní činnosti a začala jsem dělat to, co mne lákalo a baví dodnes. Toto povolání je pro mne posláním. Mohu svým klientům zprostředkovat regenerační a relaxační zážitek, ale také je třeba drobnými krůčky nasměrovat ke zdravějšímu životnímu stylu, pohledu na život i tělo.

Vaše práce je plná rozličných aktivit – od komunikace s klienty přes špičkové kosmetické ošetření až po administrativu a strategické plánování. Co na své profesi považujete za nejnáročnější?

Bezesporu nejnáročnější je vypořádat se s legislativními nároky, kterým by měl dostát každý provozovatel podobného zařízení. A další oblast, s níž momentálně bojuje snad celé české podnikatelské prostředí, jsou pracovníci. I náš salon se potýká s nedostatkem lidí na trhu práce, kteří by měli chuť do práce, kteří by byli ochotní dát svému zaměstnání první poslední. O to důležitější je jít kolegům příkladem, oceňovat a povzbuzovat je. Když sleduji, jak se jim práce dostává pod kůži v tom nejlepším slova smyslu, těším mne to. Také motivovat kolegy příležitostmi k sebezdokonalování se mi osvědčilo. Vyžaduje to však mnoho péle, energie, porozumění a přemýšlení. Na druhou stranu je to pro mne radost, protože vidím, jak blahodárné účinky na můj tým to má.

Jak se vyvíjel váš vztah ke klientovi? Je dnes jiný než před lety?

Vztah ke klientovi byl a je vždy plný proměn. Jeden jediný člověk není stejný a tomu se samozřejmě musím v komunikaci přizpůsobit. Proto bych řekla, že znalost psychologie a její aplikace je pro kosmetičky zásadní. V mnoha případech chce dáma či muž-klient jen tiše relaxovat, jindy má potřebu se vypovídat. Na kosmetičce pak je, aby dokázala situaci správně odhadnout a atmosféru i komunikaci to-

mu přizpůsobila. V tom se samozřejmě také zlepšuje s tím, jak se rozrůstá stálá klientela. V mém případě nás za ta léta s klienty pojí přátelství, důvěra, upřímnost a otevřenost. Vzájemně sdílíme zkušenosti, každá společná chvíle nás nějakým způsobem obohacuje. Dnes sem maminky vodí své ratolesti, babičky berou vnoučata, tety neteře a synovce. A to je něco, za co jsem vděčná. Vážím si jejich náklonnosti, která je ve vztazích, ať už obchodních, klientských, či osobních, tím nejcennějším.

Kosmetičky musí hostům věnovat hodně energie a pozornosti. Někdy to může být vyčerpávající. Máte však takové, kteří vám optimismus a dobrou náladu nosí a předávají?

Pro mne je povzbuzením a ujištěním, že jdu po správné cestě, vždy ten moment, kdy klient či klientka odchází s úsměvem a pocitem spokojenosti. Naplňuje mne také to, že tato práce skýtá příležitosti pro kreativitu, změnu a progres. Dále je to rodina, děti i vnoučátka, kteří mi dodávají optimismus a energii. Domnívám se, že rodinné zázemí patří k základním pilířům každého ženského podnikání.

Do kosmetických salonů míří stále větší počet mužů. Jak se liší přístup ke každému z pohlaví? Bývají muži ostýchavější, potřebují jinou psychologii?

Ano, máte pravdu, stále častěji jsou klienty kosmetických salonů i muži, kteří bývají ze jména při první návštěvě ostýchavější a nemají zcela jasnou představu o tom, co se bude dít. O to více oceňují vysoce profesionální přístup, který se vyznačuje jistou mírou suverenity, autority. Potřebují jasné pokyny, přehledné a stravitelné vysvětlení toho, co se bude odehrávat. Muži se lépe uvolní, pokud s nimi konverzujete o jejich oblíbených tématech –

Domnívám se, že rodinné zázemí patří k základním pilířům každého ženského podnikání.

sportu, odpočinku, povolání. Práce s mužskou klientelou vyžaduje porozumění jejich specifické psychologii.

Se značkou GERnétic spolupracujete dlouhodobě. Považujete toto spojení za osudové? Čím se liší od konkurence na trhu?

Osudové rozhodně je. Před mnoha lety, kdy zde GERnétic začínal rozvíjet síť kosmetických salonů, se mne snažili z firmy LK SERVIS oslovit.



Martina Zítková, absolutní vítězka soutěže Hvězda GERnétic Česko z roku 2017, již byla Prosperita Madam Business partnerem, s redaktorkou Kateřinou Šimkovou. Všechny oceněné podnikatelky obdržely od naší redakce jako dárek obrázek – verše šéfredaktorky Evy Brixí, které v salonu Martiny Zítkové zaujaly čestné místo

Když mi v mailové schránce napotřetí přistálo pozvání na školení do Prahy, rozhodla jsem se to zkusit. Přeci jen se říká „do třetice všeho dobrého“. Poznala jsem tým značky a cítila se mezi těmito lidmi velice dobře. Mé sympatie si získaly přístup i filozofie GERnétic, protože jsou vskutku nadčasové a holistické. Tou dobou mě trápily afity a rozpraskané rty. Při mé první návštěvě v sídle značky v Praze mi pokožku rtů ošetřili krémem Synchrono. Druhý den ráno nebylo po problémech ani památky. Viděla jsem, uvěřila, a s GERnétic jsme se stali partnery na celý život.

za rozhovor poděkovala Kateřina Šimková



4x foto Petr Štěpánek, GERnétic



My k IT dodáváme to, co mu chybí



Mgr. Darina Vodrážková

Když jsem si loni v listopadu u příležitosti Ocenění českých podnikatelek vyměňovala s Mgr. Darinou Vodrážkovou, majitelkou firmy DAQUAS, s.r.o., vizitku, během několika minut jsem věděla nejen to, kde nosí mobil a že vydala knížku, ale také to, že je to žena s matematickým myšlením, úžasným darem komunikace, píle, houževnatostí i touze jít za tím, co ji baví. Věděla jsem, že je to žena businessu s mimořádnými schopnostmi, neuvěřitelnou odvahou a notnou dávkou kreativity i smyslem pro objevování toho, co mnozí přehlíží. Stačilo pár slov, pozorovat gesta, číst „poznámky pod čarou“ z její tváře. Nemohla získat trefnější ohodnocení než Cenu ČSOB – Výjimečná podnikatelka. Darina Vodrážková výjimečná opravdu je:

Jste jednou z vítězek soutěže Ocenění českých podnikatelek z roku 2017. Přijímat mety businessu jste však, dovolím si tvrdit, zvyklá, vaše firma získala i řadu mezinárodních cen. Čím vás oslovila soutěž pro české podnikatelky?

Právě tím, že je zdejší. Doma není nikdo prokem... Kolik českých velikanů (snad jen s výjimkou Járy Cimrmana, který dokázal vyvolat světový rozruch zvláště na Litoměřicku) zažilo pocit uznání i doma předtím, než je uznal svět? Jsme přísní, podezíraví, úspěch se nám někdy zdá jako něco zcela nezaslouženého, jako náhodná výhra v loterii, anebo jako důkaz, že je úspěšný jedinec schopný všeho.

Jako nemravnost. Na této soutěži je přitažlivé, že nehodnotí jen čísla, ale ptá se i po morálce, etice, smyslu, ochotě pomoci... Ptá se po tom dočista logicky, protože to všechno je součástí opravdového úspěchu.

Kdy začal váš podnikatelský příběh?

Po dvaceti letech zaměstnaneckého poměru. Jak to krásně redefinoval zástupce poroty: Měla jsem svého zaměstnavatele tolik ráda, až jsem si jej koupila. To bude letos šest let. Prostým počítáním z toho vyjde, že jsem 27 let zaměstnána ve stejné firmě – a s pomocí dalších rovnic by se přišlo i na to, že je to úplně celá moje profesní kariéra po opuštění katedry

kulturní antropologie Karlovy univerzity, mé milé Alma Mater.

Softwarový business je u nás spíše spojován s muži a jejich vztahem k technice. Co musí žena zvládnout, aby uspěla? Je to hlavně o komunikaci, řízení nebo nadhledu?

Především o komunikaci – to je prvek, kterým dámy do této oblasti mohou přispět nejvíce. A určitě o nadhledu – protože bez něj se v oblasti IT nedá pohybovat vůbec, bez ohledu na pohlaví. Jinak je totiž tak velká, rozlehlá a dynamická, že by se v ní jeden velmi rychle utopil, pokud se nenaučí držet hlavu pořádně vzhůru. Je pravda, že v podvědomí lidí stále zůstává IT jako nesrozumitelná vědecká disciplína. Jenže ona se dávno prolula s kdekterou částí našeho života a musíme s ní umět denně žít a vyjít. A v tom nám nutně musí pomáhat profesionálové, kteří ji umějí zvládnout. Ano, abychom mohli využívat IT, potřebujeme pomoc.

Profesionální „ajťák“ je tedy vlastně příslušníkem takzvaných „pomáhajících profesí“. To si zatím málokdo uvědomuje. Především to, že jako všechny ostatní pomáhající profese i tato s sebou nese řádná rizika pro ty, kdo v ní pracují. Zkusme si tuto optiku na chvíli nasadit při pohledu na své IT pomocníky a s úlekem spatříme „ducha“. Syndrom vyhoření. Ten bývá důsledkem chronického stresu a má všechny jeho atributy. Zvýšené pracovní vypětí, nedostatek času, pocit frustrace z nedocení, nedostatek spánku; to jsou stresory. Za stresující podmínky se považují vysoké požadavky, vysoká angažovanost spojená s nízkou návratností, často rutinní práce, nízká úroveň sociální podpory a zmíněný nedostatek času. Úkoly, které přesahují schopnosti a možnosti daného jednotlivce nebo i týmu (kvůli nedostatku času, nástrojů, vůle ke spolupráci všech participujících stran). Neúplné zadání, které – byť vyplněno – nenaplní očekávání zadavatele. Spousta náročných a kvalifikovaných práce, která obvykle nekončí uznáním, ani poděkováním.

Za velkou částí konfliktů stojí prosté nedorozumění. Platí to i pro napjatý vztah mezi uživateli a IT profesionály. Nedorozumění však lze obvykle napravit – při dostatku vůle a kvalitní komunikace. Tohle je ta část naší práce, která mě nejvíce zajímá a ve které dokážeme opravdu užitečné pomoci oběma stranám. Vlastně překládáme mezi řečí obecnou a ajťáckou a pomáháme hledat řešení tam, kde ostatní často vidí už jen problémy.

Vlastně překládáme mezi řečí obecnou a ajťáckou a pomáháme hledat řešení tam, kde ostatní často vidí už jen problémy.

Proč jste nezaložila firmu třeba na pečení bezlepkových sušenek?

Jejda! Přeci proto, že bych neskutečně ztloustla! Když do něčeho jdu, tak vždycky naplno... Určitě bych byla svým vlastním velkoodběratelem. To by nešlo. Fakt.

Poznala jsem vás jako energickou osobnost, která je takřkajíc stále ve střehu a překypuje energií. Kde ji berete? Zdá se mi, že z radosti ze života...

Radost ze života je podmíněna tím, že vám ten život dává smysl. Že děláte něco, co vás naplňuje. Takže vás to baví. Takže jste pro to ochotni i leccos překousnout a překonat. Protože vidíte a vnímáte ten smysl. Tedy vás překážky po cestě



nikdy úplně nezastaví. Jdete si za svým. Na to tu energii člověk vždycky někde vyškrábne. V krajním případě mu pomůže pud sebezáchovy. Protože jde tam, kam chce. (A mně ještě pomáhá ke klidu vědomí, že vždycky je potřeba obětovat něco, co chceme, něčemu, co chceme ještě víc.)

Bála jste se někdy, že nebude na mzdy, že neseženete správné odborníky, že zbankrotujete?

Jistě. Ale snažím se věnovat co nejvíc energie tomu, aby se stalo to, co chci. Ne na obranu proti tomu, co nechci nebo čeho se bojím.

Každý šéf touží prodat, mít odběratelské zázemí, věrné a nové klienty, nabídnout to, co ostatní potřebují. Ale to je nesmírně těžké, trh je přesycen, nikdo zdánlivě nic nepotřebuje. Nebo je to jinak?

Nu, zrovna v tom, na co se soustředíme u nás, vidím skoro nekonečný prostor potřeb. Lidstvo nemůže fungovat bez týmové spolupráce. A ta nemůže fungovat bez komunikace. Dokud to nebudou všichni vědět, umět a taky znát a dodržovat pravidla, která k rozumné komunikaci a spolupráci potřebujete, bude co dělat.

Jak být dobrým obchodníkem?

Především – nesnažit se prodat, ale pomoci. Musí vám záležet na vašem protějšku. Pak –

dodržovat všechny sliby. Přiznat chybu a omluvit se za ni. Přemýšlet přinejmenším v horizontu delším než jeden rok (kdepak kvartál). Mít svého zákazníka rád, protože pak bude mít on rád vás – a to je ten základ, který umožňuje výměnu služby nebo zboží za peníze. V obou případech totiž dostáváte peníze za slib. Za slib, jak dobře se váš zákazník bude mít, když od vás nakoupí. Běda však pak takový slib nesplnit. Jednou vám to možná projde, ale podruhé vám neodpustí.

Pro Microsoft je firma DAQUAS z roku 2009 nejlepší licenční partner na světě. Jak jste toho dosáhli? Navíc v době, kdy byla celosvětová ekonomika v krizi?

Hospodářská krize je právě především krizí důvěry. Lidé se začnou obávat, že za své peníze nedostanou skutečnou hodnotu, a tak je raději nev dávají. Jestliže jste však jejich důvěru nezklamala a máte něco, co potřebují, pak přežijete – anebo dokonce, jako my, rostete tam, kde vaše konkurence ztrácí pozice. Jen je potřeba si uvědomovat, že důvěru několik let získáváte a v jediném okamžiku ji můžete ztratit.

Čemu v podnikání věříte?

Tomu, že z hlediska delší perspektivy se všechny vklady vrátí (různou formou) a že během jisté doby se spárují správní dodavatelé se správnými zákazníky. Pokud stavíte na přidané hodnotě, nebude se s vámi družít zákazník „cenař“. Pokud umíte čarovat se slevami, výhodnými nabídkami, třemi za cenu jednoho atd. – nejspíš k vám nepřilne zákazník, který místo gamblerství ocení stabilní klidnou spolehlivou vazbu. Věřím tomu, že spolupráci nelze postavit na jednostranně výhodném vztahu. V něm se vždycky najde jeden, který nesetrvá. A navazování nových vztahů je sice vzrušující, ale také energeticky nesmírně náročné. Štěstí ve hře, neštěstí v lásce... Já se na

vztahy s klienty dívám spíš jako na tu lásku než kolo štěstí.

Váš slogan DAQUAS – příjemné rozhraní mezi člověkem a jeho IT je dost nadčasový. A líbí se mi, protože počítá právě s člověkem, nikoli jen jedničkami a nulami.

Úspěch v obchodu stojí na tom, že najdete mezeru na trhu. Mnoho firem se dříve báječně rozjelo na tom, že vytvářely rozhraní mezi počítačem a tiskárnou, mezi výrobním strojem a jeho řídicí jednotkou, mezi projektorem a computerem... Dnes jsou všechny tyto funkce integrovány už v základu a jen na nich se neužívá prakticky nikdo. My jsme však se svou strategií a zaměřením postoupili kousek dál. Rozhraní mezi člověkem a IT zatím ještě nikdo do operačního systému implementovat nedokázal. My k IT dodáváme to, co mu chybí. To máme ještě moře práce...

Technologie začaly ovládat lidstvo. Slouží, posunují možnosti civilizace dál, ale také hrozí, že všichni skončíme jako bezmocní v blázinci. Jaký na to máte názor?

Bydlím od blázince kousíček a je to báječné klidné místo pro procházky a relax... A někdy si tam přijdu mnohem méně bezmocná než venku v realitě. Co říct? Dobrý pomocník – zlý pán. Cokoli, co je mocné v pomoci, je stejně mocné v bezmoci. Musíme být zkrátka opatrní a nezapomenout myslet jako lidi.

Ráda se smějete, a humor a vtip k vám patří. Pomáhá vám řešit složité firemní či osobní situace, a zůstat nohama na zemi?

Můj kolega a nejbližší spolupracovník mě už před lety vybavil jedním klíčovým ukliďujícím bojovým heslem: Živý nás nedostanou! Víc není co dodat.

otázky připravila Eva Brixí



Darina Vodrážková a její bratr Dan Hos s Richardem Krajčom, zakladatelem hudební skupiny Kryštof, společně krtí knížku Dariny Vodrážkové Chvála bláznovství

Žena-matka v roli manažerky



Magda Moravcová se synem Ondřejem

Společnost Procter & Gamble u příležitosti Zimních olympijských her 2018 v Pchjongčchangu opět vzdává hold všem maminkám a děkuje jim za péči, kterou každý den věnují své rodině. Ambasadory kampaně Děkuji, maminko se stali biatlonista a olympijský medailista ze Soči Ondřej Moravec s maminkou Magdou. Podtitulem kampaně Děkuji, maminko je Láska místo předsudků a vyzývá nás, abychom si představili, jak by mohl svět vypadat, kdybychom na sebe všichni pohlíželi očima maminek.

Nikdo to nedotáhne k úspěchu bez toho, aby za ním někdo pevně stál. Tím prvním, kdo děti vydatně podporuje, bývá maminka. Bez její schopnosti děti motivovat, vytvořit zázemí a obětovat svůj vlastní čas a energii by se nikdy nedostaly tak daleko. Maminky pomáhají překonávat bariéry plynoucí ze stereotypů a předsudků, dětem pomáhají plnit sny. Platí to i pro kariéru Ondřeje Moravce. V dětství prodělal onemocnění, které ho mohlo poznamenat na celý život. Lékaři předpovídali, že bude sportovat jen rekreačně. „Mě to ale ke sportu pořádně táhlo, proto jsem se postavil znovu na lyže, hned jak to bylo možné. Když mamka viděla moje odhodlání, podpořila mě v tom, co mě bavilo, ačkoli mě od toho ostatní zrazovali. A vydrželo jí to dodnes – při závodech svolává celou rodinu a fandí mi všichni společně. Chtěl bych jí za její podporu velmi poděkovat,“ popsal biatlonista Ondřej Mora-

vec, jak to u nich doma chodí. „P&G a jeho značky slouží a pomáhají maminkám po celém světě při jejich každodenní péči o rodinu. Jsme rádi, že jim u příležitosti zimních olympijských her můžeme opět poděkovat za to, jak podporují sny svých dětí,“ dodala Malgorzata Mejer, manažerka korporátní komunikace Procter & Gamble. Matky jsou totiž osobnostmi, které nás utvářejí mnohdy více, než jsme si schopni sami připustit. Jejich role je sice samozřejmostí, ale lehká určitě není. Kromě toho, aby své potomky dobře vychovaly, postaraly se o ně, se dostávají do pozice, v níž řídí celý chod nejen domácnosti, ale i rodiny. A na toto téma jsme hovořili i s ambasadorkou kampaně Děkuji,

Určitě si z rodiny odnesl povědomí o tom, že je důležité být laskavý a slušný, ale nenechat si líbit žádnou nespravedlnost.

maminko Magdou Moravcovou, maminkou Ondřeje Moravce.

Každá žena-matka se ocitá často v roli manažerky rodinného života. Jak je tomu u vás?

Možná bohužel, ale je to tak. Manžel zajišťoval finanční stránku, rozhodoval v otázce bydlení, koupě auta. Měl na starost prostě ty technické věci. Na mně bylo to ostatní. Od chodu domácnosti až po doprovázení dětí do předškolního zařízení (to občas pomohl). S dětmi jsem se učila, organizovala jsem jejich mimoškolní aktivity, volný čas i společné dovolené. Byla také jiná doba, méně aut, méně stresu, měli jsme pocit větší bezpečí, možná i jistoty. Mohli jsme děti do školy posílat samotné. Dnes by to bylo jiné... Do lyžařského oddílu, následně do biatlonu, jsme je zpočátku vodili, táta s Ondrou byl několikrát i na závodech, ale jinak byl Ondra samostatný, dokázal se ve všem rychle zorientovat, poradit si. Ale určitě pro něj vždy byla důležitá i naše podpora, to, že ji kolem sebe cítil a věřil v ni.

Ovlivnila jste tedy svým přístupem i svého syna a je to rovněž vaše zásluha, že dosáhl tak významné sportovní mety. Co jste při jeho výchově uplatňovala především?

Zda jsem ho svým přístupem ovlivnila, to se musíte zeptat jeho. Asi ano, děti se většinou chovají jako jejich rodiče. Na to, že dosáhl takových sportovních úspěchů, mělo vliv mnoho faktorů, můj přístup k němu a vůbec k životu byl jen jedním z nich. Při jeho výchově jsem razila heslo, že nic není nemožné, a to téměř ve všem. Zkrátka když něco chci, tak se musím hodně snažit, mít pevnou vůli. Určitě si z rodiny odnesl povědomí o tom, že je důležité být laskavý a slušný, ale nenechat si líbit žádnou nespravedlnost.

Osvoji si Ondřej určitý díl vašeho manažerského pohledu na život?

Ovlivnila jsem ho částečně v tom, že si vybral životní partnerku, která je ještě větší manažerka než já. Dilem také pro to, že Ondra není zatím moc doma, věnuje se hlavně sportovní profesi, takže valná většina věcí je na jeho drahé polovici. Samozřejmě jej změnilo i narození dcery. Po mně má asi zakódovaný smysl pro disciplínu, povinnost, vytrvalost. A to ostatní se spíše projevuje až skončí s aktivní sportovní kariérou.

připravila Kateřina Šimková ■■■

Co všechno umí rovnátka

Klinika Svět rovnátek, s.r.o., se nevěnuje jen „rovnání zubů“, ale své pacienty také připravuje na rekonstrukce chrupu. Žádný zákrok není stejný, vyžaduje mnohdy interdisciplinární spolupráci a všeobecný pohled na stomatologii. O tom a také o konkurenceschopnosti na poli ortodontie si s námi povídala MDDr. Mája Konvalinková, která se zabývá rekonstrukcemi chrupu a zkušenosti získávala rovněž na pracovišti zabývajícím se léčbou pacientů s rozštěpy. Potkat byste ji však mohli také v její vlastní praxi na Zubní klinice Hradent v Uherském Hradišti, nebo ve volném čase, jak rozeznívá saxofon.

Ortodontie je regulérní medicínský obor. Veřejnost ho tak někdy ale ne zcela vnímá. Jaké vzdělání vyžaduje?

Přestože jsem původně byla spíše umělecky orientovaný člověk, vybrala jsem si zubní lékařství jako obor, který je zajímavý a potřebný. Svým způsobem mne vždy přitahoval. Studium je ale velice náročné. Nejprve jsem absolvovala obor Zubní lékařství, pak následovala dvouletá praxe v oboru a poté jsem navázala tříletým studiem ortodontie, které vyžaduje atestaci stejně jako například čelistní chirurgie. Čistý čas studia činí osm let. Aby byl člověk skutečně dobrý ortodontista, měl by ke stomatologii přistupovat jako k celku, jelikož případy, které ve Světě rovnátek řešíme, často vyžadují interdisciplinární přístup. Pro pacienta to posléze znamená rychlejší a efektivnější průběh léčby, kde nezohledňujeme jen zdravotní kritéria, ale také estetiku tváře a pocit komfortu v procesu léčby samotné.

Co vše musí ortodontista zvládnout, aby byl konkurenceschopný?

Pokud jde o vlastní ordinaci, pak je dobré, pokud ortodontista dokáže zvládnout alespoň základy manažerského řízení. My ve Světě rovnátek ale máme štěstí, že Daniele Mastracci a Matúš Valach jako spolujatelé kliniky tuto část práce vzali na sebe, a lékařský tým má tak prostor věnovat se skutečné podstatě naší profese. Dalším aspektem je jistě vzdělávání. Ortodontisté, ostatně jako všechny lékařské profese, se musí vzdělávat celý život. O to více, s jakou razancí a intenzitou se v našem oboru vyvíjí využití technologií, ať již jde o scannery, modelační programy, nebo 3D tiskárny. Svět rovnátek podporuje celý náš tým ve vzdělávání, máme možnost navštěvovat kongresy, konference a účastnit se stáží jak v ČR, tak především v zahraničí. Jsme

v přímém kontaktu s technologickými novinkami a máme možnost je v praxi denně používat. Tedy odpověď je jednoduchá. Přizpůsobit se trendům a umět s nimi pracovat.

Ve Světě rovnátek se nestaráte jen o krásný úsměv, ale věnujete se také přípravě na rekonstrukce chrupu. Co to pro pacienty znamená?

Příprava na rekonstrukce chrupu se využívá v případech, kdy pacient o zub nebo část chrupu přijde z nejrůznějších příčin. To se týká všech věkových skupin. Ať už proto, že péče o dutinu ústní byla v dětském věku zanedbána, nebo si dotyčný nevytvořil správné hygienické návyky. Pomáháme často i těm, kteří si při sportování přivodili úraz. Často jim ne-



MDDr. Mája Konvalinková

pěkný chrup brání v tom, aby se cítili dobře, mnohdy to dokonce ovlivňuje nejen osobní život, ale také úspěchy v zaměstnání. V určitých případech by bez ortodontické přípravy nebyly možné další efektivní stomatologické či protetické zásahy. Ve chvíli, kdy nedojde pomocí rovnátek k úpravě chrupu, je velké riziko, že protetické ošetření nebude možné plnohodnotně provést a životnost náhrady může být rapidně zkrácena. Samozřejmě vždy záleží na rozsahu řešeného problému. Někdy jsou přípravy na rekonstrukci mnohem složitější než

rovnání kompletního chrupu, vyžadují více trpělivosti, disciplíny, času a zodpovědnosti. Je to však cesta, již pacientům ve Světě rovnátek doporučujeme. Investice do zdraví a kvality života nikdy není zbytečná.

Lze lidem při těchto zásazích ulehčit? Například vyrobit dočasnou náhradu, která je diskrétní?

Ano, určitě lze a pacienti se na to často ptají. Do rovnátek doplníme umělý zub, který skryje nežádoucí mezírku. V případě systému Invisalign se kapsa na chybějící zub vyplní kompozitním materiálem. Tudíž okolí vůbec nepozná, že došlo ke ztrátě zubu a mnohdy ani to, že se pacient připravuje na protetický zákrok pomocí rovnátek. Pokud víme, že naši pacienti dělají kontaktní sport, jezdí na koni nebo se u nich jinak zvyšuje riziko, že si chrup poraní, jsme schopni jim také vyrobit chrániče na rovnátka. To děláme zejména v případě fixních aparátů, které by při úrazu mohly pohmoždit měkké tkáně dutiny ústní.

ptala se Kateřina Šimková



Vlastenectví nevyšlo z módy

Na stránkách Madam Business píšeme o aktivních ženách, které jsou úspěšné ve svém oboru. Jako podnikatelky, jako manažerky, ale i jako matky a manželky. Kromě toho je spojuje i národní identita. V této zemi se narodily a významným způsobem přispívají k jejímu rozkvětu. Proto jsme se jich přímo zeptali, jaký vztah k České republice chovají. Položili jsme jim tři otázky:

**Má smysl dnes mluvit o vlastenectví? Ovlivňuje vaše postoje a chování?
Co si pod ním vlastně představujete?**



JUDr. Martina Děvěrová, MPA

ředitelka Magistrátu
hlavního města Prahy



Vlastenectví chápu jako vědomí, že jsem součástí českého národa a měla bych přispívat k hájení a prosazování jeho zájmů, jakož i šíření dobrého jména českého národa. Domnívám se, že i v dnešní době je zapotřebí o vlastenectví nejen hovořit, ale zejména je posilovat, protože v současném globalizovaném světě je těžké uplatnit zájmy menších národů, mezi které patříme. Vlastenectví v mnoha směrech ovlivňuje život každého, tedy i můj, aniž bychom si to kolikrát uvědomovali. Zahrnuje totiž i hrdost na to, co zástupci českého národa dokázali, a šíření těchto informací ve světě. Především o to se snažím při své práci, ale i mimo ni.

Ing. Vladimíra Ondráková

předsedkyně představenstva
Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.



Velmi si zakládám na tom, že je Hasičská vzájemná pojišťovna jedním z nejstarších pojišťovacích ústavů v Evropě, i na tom, že jsme také subjektem s ryze českým kapitálem.

Jsme úzce spjati se sbory dobrovolných hasičů a lpíme na tradicích, jako jsou právě vztah k vlasti, sdílení hodnot českých firem, orientace na vztahy mezi lidmi, pojišťovnou a našimi klienty. To je umocněno ještě naším zaměřením – hodně cílíme na obyvatele venkova a menších obcí, střední a malé podnikatele a živnostníky, a v této komunitě jde o vztahy především. Bez dobrých vztahů k sousedovi by žádný z podnikatelů v menší obci neuspěl. Mezi těmito atributy je mnohé z toho, co se dá definovat nebo přiřadit k pojmu vlastenectví: vztah k vlastnímu životu, nejbližším, k půdě, historii, českým podnikům. Vlastenectví v mém osobním pojetí znamená, že člověku není jedno, kde žije, co se kolem něj děje, a že je také hrdý na svoji zemi, že si váží, kde žije, dokáže být pyšný na české podniky, české výrobky a jméno České republiky ve světě. Myslím si, že vlastenectví, ať už se mu říká jakkoli, bychom měli záměrně pěstovat a podporovat. Mladší generaci je potřeba učit zdravému sebevědomí a hrdosti na to, co jejich předkové i současníci dokázali a dokazují. Toho dobrého je mnohonásobně více, než popisují kauzy a bulvár. Ve filozofii HVP je vlastenectví silně zakotveno, držíme ducha českého pojišťovníctví, jsme patrioti. Vlastenectví má totiž jednu úžasnou schopnost: dává lidem sílu něco dokázat. Povzbuzuje navzájem. A to je nesmírně důležité.

PhDr. Marie Jíru

majitelka společnosti
Centrum andragogiky, s.r.o.



Z mého pohledu jednoznačně ano, má. Vlastenectví není přece jenom víra, ale i bohatá historie našeho národa, naší země. I přesto, že se našim lidem leccos nelíbí, stále v této

zemi žijeme, pracujeme a vytváříme hodnoty, proto je v našem nejlepším zájmu chovat se tak, aby se budoucí generace neměly za stydět a byly hrdé na svou vlast. Důležité ovšem také je poučit se z historie a neopakovat stejné chyby, na to se ale bohužel dost často zapomíná. Samozřejmě jsou věci, které se i mně z hlediska osobního i podnikatelského také příliš nezamlouvají, ale nejsem tady od toho, abych si jen stěžovala, dělám věci tak, abych mohla inspirovat i ostatní okolo sebe. Každý člověk v naší zemi může dokázat velké věci.

Záleží na tom, z jakého úhlu se na „ovlivňování“ díváte. Můj je pohled podnikatelky, která vybudovala vlastní rodinnou vzdělávací firmu v českém prostředí. Ve svém podnikání podporuji české projekty, firmy a asociace, protože cítím zodpovědnost za vývoj odvětví vzdělávání v České republice. Snažím se prosazovat zájmy naše i dalších firem, a to nejen lokálně, nýbrž celorepublikově. Z mého pohledu jako občana si v obchodě také raději koupím české jablíčko než to ze zahraničí. Asi nejlépe to popsal spisovatel Richard Aldington: „Vlastenectví je živý smysl pro kolektivní odpovědnost.“ A to je přesně ono. Hovoříme o budoucí generaci, zanecháváme jim odkaz jedinečnosti, dějeme vše proto, aby takový skutečně byl. Naše země, byť si to neuvědomujeme, má obrovskou sílu a potenciál ve všech oborech. A to je pro mě osobně jeden z hnacích motorů. My Češi si totiž vždy poradíme.

Halina Trsková**místopředsedkyně představenstva
Pojišťovny VZP, a.s.**

Domnívám se, že o vlastenectví má smysl mluvit v každé době. Někdy mám z nás Čechů pocit, že jsme takovými příležitostnými vlastenci, a to zejména při oslavo-

vání „češtví“ při mistrovství světa v ledním hokeji, ale jinak se sami za sebe a svůj národ stydíme. Podle mě je to škoda, protože my opravdu máme být na co pyšní. Máme krásnou zemi s bohatou historií, nespočet kulturních památek, nádhernou a rozmanitou přírodu, udržujeme tradice, máme mezi sebou spoustu úžasných osobností, které jsou uznávány po celém světě. Samozřejmě je potřeba netěžit pouze z historie, ale soustředit se na to, co bude a podporovat prosperitu České republiky, aby nedocházelo k odlivu mozků ani kapitálu do zahraničí.

Sama sebe považuji za patriotku a snažím se usilovat o blaho naší země všemi možnými prostředky. Například tím, že jsem součástí vedení ryze české komerční pojišťovny (Pojišťovny VZP, a.s.). Chováme se odpovědně, zaměstnáváme české lidi, odvádíme zde daně, neodvádíme zisk zahraniční matce, podporujeme ekonomiku české země, nakupujeme od českých dodavatelů, podporujeme nejruznější české dobročinné projekty, sponzorujeme mnoho českých sportovců, sportovních klubů či závodů, a to všechno se počítá. Připodobnila bych patriotismus k výchově dítěte, vše, co do něj vložíte, se vám dřív nebo později vrátí.

Co si pod vlastenectvím představuji? Oddanost, úctu a podporu země, v níž se člověk narodil, vyrostl, žije v ní a je jeho domovem. Je to vědomost za způsob života, historii a kulturu. Pod vlastenectvím si představuji také chování, kdy se snažíme o uchování kulturních hodnot našeho národa. Nic z toho pro mě ale rozhodně neznamená nacionální nevráživost. Naopak, k ostatním národům bychom se měli chovat tolerantně a ctít jejich jinakost.

Ing. Jana Kremlová**generální ředitelka
společnosti ALIKA, a.s.**

Pro mě je vlastenectví hrdost na zemi, ve které jsem se narodila, a která mi dala vzdělání a spoustu možností. Ráda o České republice mluvím v zahraničí, kupuji si české potraviny,

čtu české knížky, chodím na české filmy. Také platím v Čechách všechny daně. Protože hodně cestuji, vím, že se u nás máme dobře. Jen se mi nelíbí, pokud si někdo plete vlastenectví s uzavřením Čechů v české zemi s hranicemi, bez cizinců a bez společné Evropy. Můžeme být sebevědomý národ s vlastní historií i vlastní budoucností uprostřed Evropy.

Marie Zemanová**generální ředitelka
ČSOB Penzijní společnosti, a.s.**

Vlastenectví je podle definice „oddanost zemi, v níž se člověk narodil, vyrostl, žije v ní a je jeho domovem. Projevuje se silnou osobní náklonností k dané zemi a jejím

symbolům a osobním ztotožněním s ní. Vlastenec usiluje o blaho své země, obětuje se pro ni a všemi dostupnými prostředky podporuje její všestranný rozvoj ve všech oborech lidského působení.“ Já osobně věřím, že mluvit o vlastenectví má smysl vždy. I v dnešní době internetu, mobilů apod., kdy běžně komunikujeme či spolupracujeme s lidmi nejen z jiných států, ale dokonce z jiných kontinentů. Možná právě o to silnější může pro spoustu lidí být potřeba jakéhosi ukotvení. A možná se jen změnila jeho forma – z místního ukotvení k nějakému jinému, třeba příslušnosti k sociální či virtuální skupině.

Ing. Zdenka Vostrovská, CSc.**předsedkyně představenstva
a výkonná ředitelka 1. VOX a.s.**

Mluvit dnes o vlastenectví? Samozřejmě smysl to má, i když vlastenectví prý momentálně není in a cool a trendy. Nemyslím si však, že by bylo něco špatného na tom, že má člověk

rád svoji zemi, chce pro ni to nejlepší a je ochoten pro ni i leccos obětovat. V mezních případech dokonce i sám sebe.

Ptali se v jednom nedávném průzkumu mladých Čechů, ve které zemi by nejraději žili. Odpověď zněla – ve Švédsku. A důvod? Mají tam nejlepší internetové připojení.

Ano, vlastenectví mne ovlivňuje. Ostatně v mnoha zemích znamená vlastenectví totéž, co patriotismus, který však na druhé straně sám o sobě není synonymem pojmu nacionalismus. Nacionalismus je bojovný, šovinistický a nesnášenlivý vůči jiným. Vlastenectví je sice tiché, ale pevná a neokázalá oddanost rodné zemi.

Nemám ráda, když se pojem vlastenectví násilím láme přes internacionální nebo multikulturní koleno. Kdysi byl cílem socialistický člověk, dnes prý z Bruselu importovaný člověk evropský. Přitom oba dva jsou nepěkným kvítkem z Frankensteinovy zahrádky. Kdysi jsem v jednom starožitnictví viděla pivní korbel z dob, kdy Češi začali po krejcaru sbírat na své Národní divadlo. Ten korbel, to byla nádoba bytelná a festovná, opatřená zdobným nápisem, který hlásal: „Moje barva červená a bílá, dědictví mé poctivost a síla!“ (to „t“ není překlep, tak se to tehdy psalo). Mimochodem, je to citát z Karla Havlíčka Borovského. Myslím si, že v oněch časech lidé dobře věděli, že opravdové vlastenectví spočívá spíše v nějakém tom haléři hozeném do kasičky než v bohatě dekorovaných püllitrech. Vlastenectví totiž není jen zvukomalebné slovo, ale také stav srdce; vědomí, že člověk někam patří svými kořeny i svou perspektivou. Být vlastencem či vlastenkou tak neznamená s vyšíváním kapesníčkem v ruce nostalgicky hledět do minulosti, ale aktivně se zajímat o to, co se bude v české kotlině dít zítra a pozítří.

Tuto anketu připravila redakce přílohy Prosperita Madam Business pod patronací Haliny Trskové, místopředsedkyně představenstva Pojišťovny VZP, a.s. Byla to totiž právě ona, která loni v rozhovoru pro Madam Business i debatě jemu předcházejícímu o vlastenectví hodně a povzbudivě hovořila. Přemýšleli jsme o jejích slovech a začali se ptát dalších žen podnikatelek a manažerek, jak ony vlastenectví vidí, má-li smysl o něm mluvit, co přináší dnešním lidem a zda by se zúčastnily ankety na toto téma. Odpovědi byly jednoznačné a nesmírně inspirativní. Posuďte sami. Z nich, jak je u nás zvykem v případě anket, vybere Halina Trsková jednu a její autorka bude odměněna drobným dárkem.

Informace najdete na www.madambusiness.cz na přelomu ledna a února 2018.

Pavel Kačer

A 21. století začínají ovládat podnikatelky...

Počet podnikatelek se v tuzemsku za posledních pět let zvýšil na 50 000. Zlomovým rokem byl podle posledních údajů rok 2012, kdy se vůbec poprvé registrovalo na živnostenských odborech více žen než mužů. Počet žen/podnikatelek oproti mužům/podnikatelům za rok 2017 vzrostl ve všech regionech. Tradičně nejvíce žen podniká v Praze, v těsném závěsu za ní následují moravské regiony. Tento sílící trend zaregistrovala také coworkingová centra.

Důvod, proč ženy odcházejí na volnou nohu, je spojen především s mateřskou a rodičovskou dovolenou. Možnost pracovat a zároveň si uspořádat svůj vlastní pracovní čas je pro 77 % žen hlavní motivací k zahájení podnikání. Až 66 % žen chce být nezávislými na rozhodování ostatních a 62 % žen chce naplno využít své schopnosti, které jim velké korporace s převážně mužským kolektivem nenabízejí. Silnou skupinou začínají být také ženy nad 50 let, které se často pro začátek podnikání rozhodnou po ztrátě zaměstnání a díky nezajímavým nabídkám na trhu práce. Dvě třetiny žen pak provozují volnou živnost (u mužů je to přibližně polovina) a 15 % žen se realizuje v řemeslné výrobě (u mužů jde o jednu třetinu). Trend žen podnikatelek se promítl i do výzkumu The Global Coworking Survey (2017), podle kterého se od roku 2012 zvýšil počet žen pracujících v coworkingovém centru o 11 %. V roce 2016 využilo členství do jednoho roku 23 % žen, loni to bylo již 30 %. Podle výzkumu Aspen Institute zaměřeného na start-upy v ČR



koláž Pixabay

necelých 19 % dotazovaných start-upů uvedlo, že mezi jejich zakladateli byla alespoň jedna žena. Pouze 15 % žen se rozhodlo samostatně rozjet vlastní projekt. Významným impulzem, proč se ženy cítí lépe jako podnikatelky, je také fakt, že jich je ve vedoucích pozicích málo. Šance prosadit se ve více méně mužském kolektivu je tak stále nízká.

V rámci pracovních prostorů určených především ženám je populární Pracovna Ženy s.r.o. Ta je nejen v Praze, ale i v dalších osmi městech po celé České republice. Větší schopnost kooperace žen mezi sebou dává také možnost vzniku čistě dámských pracovních skupin, kde se ženy navzájem motivují v profesním růstu. Jednou z nich jsou také Holky z Marketingu, které pořádaly pro své členky v říjnu 2017 cyklus přednášek v pražském coworkingovém centru IN-SPIRO. Tato skupina freelancerek,

která se sdružuje kolem Pavlína Louženské, zatím funguje především v uzavřené skupině na facebooku. Její význam je však již nyní nezpochybnitelný, protože podporuje, sdružuje a rozvíjí ženy v oboru, který je zajímavý.

„Startup coworkingového centra IN-SPIRO vznikl na podporu dalších začínajících start-upů, freelancerů a podnikatelů. Právě proto jsme se také spojili se skupinou Holky z Marketingu, kde můžeme pomáhat posilovat ženský element v těchto všech rovinách. V posledních měsících z této spolupráce vzešlo mnoho praktických workshopů a seminářů, které pomohly Holčkám budovat kariéru, ale také posílit sebevědomí v oblasti businessu. A to je i náš dlouhodobý cíl – pomáhat formovat současnou českou společnost a hledat jiné inspirativní cesty, nežli klasický zaměstnanecký poměr,“ řekla Lucie Kalusek Manager IN-SPIRO. (tz)

Koho a co mám ráda

Skutečně čerstvý sýr z Vysočiny



foto Kateřina Šimková

Odborníci na výživu radí, abychom si našli své lokální dodavatele a byli jim věrní. Touto radou jsem se vždy řídila při výběru ovoce a zeleniny. Avšak u mléčných výrobků se mi stále nedařilo najít ideální průsečík kvality, čerstvosti, ceny a chuti. Až do doby, než jsem v prosinci loňského roku navštívila LUKA a.s., kde z vlastní mléčné produkce vyrábí vynikající potraviny. Jogurty chutnají bezkonkurenčně. Čerstvý sýr, Lahodný sýr, tvaroh i kysané mléčné výrobky si z malebných Vysokých Studnic nedaleko Jihlavy vozím pravidelně. Patří k těm nejlepším, co jsem dosud měla možnost ochutnat. Celá rodina si brzy tamní mléčné výrobky zamilovala. Staly se tak pravidelnou součástí našeho stolování. Vážím si toho, že jsou skutečně čerstvé, mléko se nevozí přes celou republiku, neskladuje se dlouho, ale jde přímo do výroby. V prodejně přímo v areálu podniku stejně jako v té v Lukách jsou vždy milí a snaží se zákazníkům maximálně vyhovět. A to je možná další z důvodů, proč se sem ráda vracím.

Kateřina Šimková

Dvacet sladkých let v Café Charlotte

Rádi si zpestříte zážitky i svůdným mlsáním? Patří to k životu i potěšení z něj. Návštěvníci Café Charlotte to vědí už rovně dvacetiletí. Loni v říjnu totiž uplynulo přesně dvacet let od chvíle, kdy se z původní myšlenky na vlastní cukrárnu stala skutečnost. Rodinná cukrárna Café Charlotte se nachází přímo v srdci Šumavy, v pohraničním městečku Železná Ruda. Její majitelé, manželé Eva a Jaroslav Nechvátalovi, ji vybudovali bez předchozích zkušeností v oboru, a přesto si velmi rychle vydobyli přední místo mezi nejlepšími cukrárnami v celé České republice.

Pravidelně získávají nejrůznější ocenění a certifikáty: Café Charlotte vlastní prestižní certifikát Nejlepší cukrárna roku od Asociace cukrářů ČR a Ministerstva pro místní rozvoj ČR za rok 2004, 2005 a 2009, v roce 2008 byla v anketě redaktorů zařazena mezi Top 10 cukráren v ČR, v roce 2010 bylo oceněno několik výrobků certifikátem Originální produkt Šumavy a od roku 2012 pravidelně každý rok získávají dorty ocenění v soutěžích Dobrý tuzemský potravinářský výrobek Česká

chuťovka a Dětská chuťovka. V roce 2015 a 2017 získali v uvedené soutěži za své dorty Cenu novinářů. Všechny mety jsou důkazem, že majitelé si od samého počátku zakládají na kvalitě, veškerý sortiment nabízených dortů a zmrzlin je vyráběn podle vlastních receptur a z prvotřídních surovin. Podařilo se jim vytvořit útulné prostředí, v němž vládne domácí atmosféra a přátelský přístup k zákazníkům.

Na konceptu rodinné cukrárny se podíleli rovnou měrou oba manželé Nechvátalovi, její rodiče. Otevření takového podniku bylo tehdy velkým krokem do neznáma. Počáteční investice finančních prostředků sice nebyla zanedbatelná, avšak záhy se ukázalo, že vytvoření takto originálního projektu bude mít úspěch. A to i přesto, že železnorudský region nebyl před dvaceti lety ani zdaleka tak vyhledávanou turistickou oblastí, jak je známe dnes. Od samého počátku se Nechvátalovi starají o chod svojí firmy sami, před několika lety jsem se přidala i já. Celý pracovní tým tvoří na dvacet

stálých zaměstnanců, mezi něž patří specialisté v oboru cukrářství, servírky, baristky i brigádnice ze středních a vysokých škol. Co většinu hostů a zákazníků činí věrnými a nadšenými? Důraz na kvalitu výrobků i služeb. Receptury dortů, zákusků a cukroví vycházejí ze staročeských i zahraničních předloh, které si v cukrárně upravujeme podle vlastní fantazie. Všechny nabízené produkty ale samozřejmě také podléhají

A co dělá náš úspěch úspěchem? Ani na okamžik jsme nepolevili v nastavených standardech poskytovaných služeb. Od majitelů přes cukráře až po servírky, všichni se věnují příchodům s největší péčí. Zároveň se neustále zdokonalují v oboru, účastní se nejrůznějších seminářů a školení a nabyté znalosti se snaží uplatňovat efektivně a v souladu s firemní strategií. Spokojení zákazníci jsou ti, kteří ve výsledku určují, jak originální podnik se podařil vytvořit.

Nedílnou součástí vedení firmy je také marketing, reklama a vztahy s veřejností. Důležitá forma prezentace cukrárny probíhá na již zmíněných soutěžích, kde se Café Charlotte pravidelně umísťuje na předních příčkách. Protože nejdůležitějším kritériem, které musí každý přihlášený výrobek splňovat, jsou nejen jeho vynikající chuťové parametry a vysoká kvalita, ale také celkový vzhled výrobku, jsou ocenění především uznáním a motivací.

Reklama a vztahy s veřejností jsou oblastí řízení firmy, která nejvýrazněji podléhá dynamickému vývoji dnešní doby. Zatímco v minulosti byly reklamní nástroje poměrně omezené, v současné době má Café Charlotte aktivní webové stránky (www.cafe-charlotte.cz), svůj účet na facebooku (www.facebook.com/CafeCharlotteZeleznaRuda) a instagramu (@cafe_charlotte_zeleznaruda), které jsou využívány jak k reklamě, tak rovněž k online objednávkám a komunikaci se zákazníky. Právě díky sociálním sítím se daří Café Charlotte propagovat

zejména u návštěvníků mladší generace, ať je to prostřednictvím fotografií, příběhů, či sdílení informací ze železnorudské oblasti. Díky svojí poloze uprostřed Šumavy a na hranicích s Německem je Železná Ruda právem považována za centrum turistického ruchu. Cukrárna Café Charlotte má ideální polohu, odkud lze vyrazet na výlety nebo kde si odpočinout po náročném dni stráveném venku. Srdečně zveme k posezení všechny, kteří u nás ještě nebyli.

Ing. Monika Nechvátalová, MBA,
členka týmu Café Charlotte



poptávce a módním trendům, které se nevyhýbají ani potravinářskému průmyslu. Obzvláště v posledních letech se poměrně rychle zvyšuje povědomí lidí o složení výrobků, více dbají na použití zdravějších variant některých ingrediencí nebo na úplnou absenci lepku, laktózy, cukru. V nabídce Café Charlotte je vždy možné nalézt bezlepkové zákusky, popřípadě lze objednat dort, v němž je bílý cukr nahrazen třtinovým, medem nebo jiným přírodním sladidlem a bílá pšeničná mouka zdravějšími bezlepkovými alternativami.

Předvánoční prodej zlata a stříbra vzrostl meziročně o třetinu

Předvánoční tržby z prodeje zlata a stříbra na českém trhu meziročně vzrostly zhruba o třetinu. Kromě zlata lidé objevují i stříbrné slitky. Trojnásobně narostly prodeje platiny, jejíž cena je nyní příznivá, uvedl Vladimír Brůna, předseda představenstva Golden Gate CZ, lídra trhu v investicích do drahých kovů.

Oproti běžným měsícům v roce 2017 byl zájem o nákup zlata a stříbra před Vánoci více než dvojnásobný. Do 22. prosince se prodalo o 23 kg zlata více než v listopadu. Na vyšších prodejích se podepisuje také pokles ceny na začátku prosince až k 1240 dolarům za unci. Pro korunového investora do zlata byly ceny příznivé i díky posilující koruně a oslabujícímu dolaru.

Prosincové tržby Golden Gate CZ do třetího adventního víkendu vzrostly meziročně o 35 %, oproti roku 2015 se dostaly na téměř dvojnásobnou úroveň. Růst byl tažen především prodejem zlata a stříbra ve spořicíh programech, u kterých tržby vzrostly o 36 % oproti roku 2016. Firma do 22. prosince

2017 prodala 15 kg platiny za více než 11 milionů korun, meziročně trojnásobně víc.

„Nejoblíbenějším vánočním dárkem je zlatý slitek Valcambi podobající se tabulce čokolády, který se skládá z jednogramových certifikovaných slitků, jež lze odlamovat. Slitky kupují nejčastěji prarodiče pro svá vnoučata, je to osobnější dárek než peníze v obálce,“ řekl Vladimír Brůna.

Golden Gate CZ prodává zlato i za bitcoiny. Zatím takto nakoupilo několik investorů, kteří vybírají zisky z kryptoměn a reinvestují

je do aktiv, jako jsou drahé kovy, kde je větší stabilita ceny a budoucí perspektiva růstu.

Drahé kovy podle průzkumu agentury NMS za poslední rok považuje za výhodnou investici 15 % Čechů. Fyzicky je vlastní 5 % lidí. Ještě před dvěma lety to však podle statistik Golden Gate CZ byla pouze 2 až 3 %. Téměř třetina lidí se podle průzkumu obává poklesu hodnoty peněz. Naopak 43 % lidí se o své úspory zatím nebojí. Obavy častěji uvádějí lidé, kteří si spoří, a ti, kteří si spoří vyšší částky. Čtvrtina lidí žádné obavy nemá a nemyslí si, že by tato situace mohla nastat.

O společnosti Golden Gate CZ a.s.

Společnost Golden Gate CZ a.s. byla založena s cílem učinit investici do fyzického zlata a stříbra dostupnou široké veřejnosti. V současné době je Golden Gate CZ a.s. lídrem na trhu spoření do fyzického zlata a stříbra v ČR. Svým klientům nabízí širokou škálu spořicíh programů již od 500 Kč měsíčně, včetně spoření na důchod, spoření pro děti a spoření k zajištění hypotečního úvěru. K říjnu 2017 přesáhla celková výše cílových částek spoření uzavřených klienty společnosti částku 9,6 miliardy Kč. (tz)



Fejeton

Kudy ven ze slepé uličky

Populární herec Jaroslav Dušek tvrdí, že není žádný důvod, abychom byli nemocní. Naše tělo i mysl jsou naprogramovány tak, aby dokonale fungovaly. Pokud dojde k nějaké „poruše“, způsobilí jsme si ji sami. Místo, abychom v takovém případě jednoduše probudili jejich spící inteligenci, tedy obrátili se k vnitřnímu zdroji, vydáme se k lékaři. A ten nám předepíše nějaký lék, pro nějž si dojdeme do lékárny. A pak se pustíme, v případě nasazení antibiotik, do zabíjení všeho živého, podobně jako bychom šli na komára s minometem.

Není náhodou, že moderní medicína pracuje s naším strachem. Vyléká nás, a my pak poslušně posloucháme rady „odborníků“. Sází se nejen na úzkost, která provází moderního člověka dnes a denně, spoléhá se také na naši snahu vyhýbat se bolesti a nadbíhat nejrůznějším slasťem. V reklamě se rodiče dozvídají, jaké úžasné léky proti bolesti mají dopřát už svým nejmenším ratolestem. Senioři by se zřejmě ani nehnu-li z lůžka, kdyby pro ně neexistovaly masti plné utišujících a napravujících látek vyrobených v chemických laboratořích. A pracující by sotva splnili náročné profesionální úkoly, kdyby pra-

videlně nezaháněli migrénu po jídání hrstí prášků.

Nikdy jsme nesezobali tolik pilulek proti bolavým údům, svalům a vnitřním orgánům, nikdy jsme nepotřebovali k prostému žití tolik antidepresiv jako v současnosti. Stali jsme se na nich tak závislí jako na vodě a potravě. A protože každá závislost se časem prohlubuje, můžeme spolehlivě odhadnout, že tento rok budeme konzumovat prášků ještě více než loni.

Podobně se to má se spotřebou alkoholu a drog. Obojí svědčí o tom, že před něčím utíkáme do světa, kde můžeme na chvíli uniknout bolesti, stresu a obavám, trochu v klidu vydechnout a ucítit i letmý dotek blaženosti. Pochopitelně za vysokou cenu, že to nebude trvat dlouho a pak přijde vystřízlivění. Pokud si nedáme další, vyšší dávku rozraddňujících nebo uklidňujících prostředků, dostaví se absták, blbá nálada, otevřená náruč deprese.

Problém není v hektické moderní době, nedostatku čehokoliv nebo v životním prostředí, problém máme my. Usmysleli jsme si, že si zařídíme ideální život. V neustálé radosti, bez fyzické bolesti a duševního utrpení. A začali jsme bojovat se smutkem, vyhýbat se jakýmkoli těžkostem a strádání, vyhledávat jen pohodlí a rozkoš. Naše obydlí, automobily i dovolené jsou stále luxusnější, jídelníček rafinovanější, kratochvíle dražší. Když máme pocit, že se blíží

to, co by náš šťastný život mohlo ohrozit, prostě nasadíme ještě více léků proti bolesti, antidepresiv a nevázané zábavy. V domnění, že teď už to opravdu bude fungovat.

Bohužel se však ukazuje, že se někde vyskytla chyba. Čím víc se snažíme vydobýt si právo na štěstí, tím víc nespokojenosti, a někdy i neštěstí se nám vrací. Zapomínáme totiž, že v našem světě dualit nemůže být potěšení bez zármutku právě tak jako den bez noci, léto bez zimy nebo svaly bez posilování. Jak se říká, není růže bez trní, kapra noha nebrní.

Žádná choroba není špatná nebo dobrá. Je taková, jak ji přijímáme. Může nás v mnohém poučit, naučit trpělivosti a pokoře, přivést i k příjemné katarzi. Uzdravený člověk se na všechno dívá jinými očima, líbí se mu vše, i to, co mu dřív nestálo za povšimnutí.

Duchovní lidé cítí, že současnost je otevřena změnám. Na konci slepé uličky se každému nabízí možnost obrátit se správným směrem. Spočívá v hlubší moudrosti, která se ukrývá například v pohádkách, ve zvycích našich předků, v přírodě všude kolem nás. Nemusíte hned věřit na zázraky. Stačí jen se na chvíli zastavit, vydechnout z plných plic a pocítit hluboký klid. Dřív nebo později se ozve vaše vnitřní moudrost, již jste dovolili, aby se probudila a dala o sobě vědět. Vyslyšte ji. Udělali jste první dobrý krok.

Pavel Kačer

Hořčice a kečupy koření naše zážitky



Ing. Edita Charvátová, MBA

Vnímáme to jako samozřejmost. Při stolování nechybí hořčice, kečup. Staly se našimi společníky, často však netušíme, kdo a kde je vyrábí a jakou značku reprezentují. Společnost KAND s.r.o. z Dobrušky se stará o to, aby nám chutnaly a příjemně zpestřovaly náš talíř. Co všechno je v sortimentu této firmy a jak myslí na své zákazníky, o tom jsem hovořila s ředitelkou jmenované společnosti Ing. Editou Charvátovou, MBA:

Grilovací sezonu vystřídaly přípravy na Vánoce. A mnozí milovníci masa již nyní přemýšlejí, jak si zpestří jarní večerní chvíle u ohně... Váš sortiment je však pro všechny na roční období. Jaký díl produkce představují kečupy a hořčice?

Společnost KAND s.r.o. je tradičním výrobcem pochutin v České republice. Působí ve dvou provozech, v Chlumci nad Cidlinou od roku 1946 a v Dobrušce od roku 1950. Zabývá se také obchodní činností. Zákazníkem poptávané výrobky, receptury pochutin, které nelze u nás z technologického hlediska vyrobit, dovážíme od našich sesterských společností spol. Devey Senf und Feinkost GmbH. A co se týká výroby, v roce 2017 představoval podíl produkce hořčice 75 %.

Jeden z kečupů jste začali dochucovat přírodními sladidly, máte i curry kečup. Jak nastavovaly na oběžnou dráhu gurmánů?

Naše výrobky jsou dodávány na celý trh v ČR a do zahraničí. Aktivně se účastníme veletrhů, prodejních akcí a různých soutěží oblasti potravin. Setkáváme se tak napřímo s našimi koncovými zákazníky, reagujeme na jejich přání a požadavky, které aplikujeme do našeho vývoje. Stejně tak tomu bylo s výrobky Kečup KAND s přírodními sladidly nebo Kečup

KAND Delikates curry 520 g, oba získaly ocenění Česká chuťovka 2017.

Jdete cestou zdravého stravování, v nabídce najdeme ovocné sirupy bez cukru. Nebo báječnou šípkovou marmeládu či bylinkový ocet. Kde si takové dobroty můžeme koupit?

Sirupy Mautner Markhof 0 % bez přidaného cukru jsou výrobkem naší sesterské společnosti z Rakouska. Díky svému vysokému ovocnému podílu vynikají svou nezaměnitelnou chutí, jsou lehké a se sníženým obsahem

kalorií. Ideální jsou i pro přípravu míchaných nebo teplých nápojů. Stejně tak 7-bylinný ocet KAND pochází z vídeňské výroby. Jde o vinný ocet s přídavkem sedmi vybraných bylin. Hodí se převážně na listové nebo okurkové saláty, kterým tak dodává pro něj charakteristickou kořeněnou chuť. Jednoduše přidáme olej a salátová zálivka je hotová!

Hojně také vyvážíte. Po čem je v zahraničí největší poptávka?

Ano, naše výrobky vyvážíme do mnoha zemí (do Lotyšska, Litvy, Polska nebo na Slovensko). Pro pochutiny je ale typické, že se země od země liší svou chutí. Receptury tedy upravujeme dle legislativy, zvyklostí a požadavku konkrétního zákazníka. Co možná málokdo ví, momentálně nejvyšší podíl vývozu představuje klasická česká křemžská hořčice.

V říjnu jste získali již zmíněné ocenění v soutěži Česká chuťovka. Povzbudilo vás to?

Velmi nás toto získané ocenění potěšilo. Pravidelně se s našimi výrobky účastníme této soutěže již od roku 2012. Jde o vyjádření důvěry v to, co děláme, ocenění odborné komise a aktivity se konají pod záštitou senátu parlamentu ČR a ministra zemědělství ČR. Každý úspěch je však výsledkem práce celého týmu, je to takové zrcadlo toho, že má naše práce smysl. Také je inspirací k tomu, aby náš výrobek nechyběl v žádné domácnosti.

To však není jediná meta, které jste dosáhli...

Společnost KAND také uspěla v dTestu kečupů v ČR, je oceněna jako Potravinář Královéhradeckého kraje v kategorii Ovoce, zelenina a výrobky z nich; dále jsme držiteli značky kvality Klasa; Zlatého klasu z výstavy Země žitelka aj. Nejdůležitější je pro nás spokojený zákazník a zaměstnanec. Pyšníme se certifikátem Humane Exploiter.

otázky připravila Eva Brixl ■■■





Mgr. Jarmila Podhorná

Pro pohodu zažívání a zdravá střeva

PENÍZOVKA SAMETONOHÁ čistí pokožku, má antibakteriální účinky, aktivizuje obranný systém proti nežádoucím procesům v organismu.

ŘIMBABA stimuluje žaludeční aktivitu.

BORŮVKA ČERNÁ působí v organismu dezinfekčně.

DUB blahodárně působí na zdravou činnost tlustého střeva, pomáhá při průjemch, harmonizuje činnost žláz s vnitřní sekrecí.

OLŠE posiluje obranný systém organismu.

FIT KOLON má blahodárny vliv na trávicí soustavu. Posiluje obranné reakce, potlačuje rozvoj škodlivých mikrobů, napomáhá obnově normální činnosti trávicího traktu.

HELMIFIT k pročištění střevního traktu a pro jeho zbavení parazitů.

ENTEROSGEL je přípravek nové generace, jehož křemičitoorganická struktura je přizpůsobena ke vstřebávání toxických látek v zaživacím traktu organismu.

ZELENÝ JÍL důkladně pročišťuje střeva a trávicí trakt, detoxikuje.

AMARIT Forte je unikátní komplexní přípravek pro usnadnění trávení a péči o trávicí soustavu.

Mgr. Jarmila Podhorná - NADĚJE

objednávky na tel./fax: 582 391 207 GSM: 737 525 301

poradna: 582 391 254 798 46 Brodek u Konice 3

objednavky@nadeje-byliny.eu

www.nadeje-byliny.eu



Doplněk stravy