

Madam® BUSINESS

PROSPERITA

březen 2018

Petra
Pospíšilová

**Administrativy
spojené s daněmi
je opravdu hodně**
rozhovor na stranách 10–11

Smuteční vrby

Eva Brixí

Smuteční vrby
Veselé baletky pražských parků a nábřeží
Vstupují do vášní mužů
Jak dopis hledající adresáta
Jak nepoznaný chtíč
Který chvátá
Ke kořenům hloub
K pravdám blíže
A kousek dál pokořený psík
Neznámý společník
Rány z rvačky líže

Vědí pak ty vrby zpovědnice
Když chvějí se nad řekou
Co chtějí ženy
A co by rády dostávaly více
Když nikomu nic neřeknou

Smuteční vrby jak plačící něha
Jež sama k sobě lehá
Ty víly spravedlivých strážkyň spánku
Když láska má už
Na kahánku
V zrcadle příběhů
Ševlí cosi na břehu

Jen já vím
O čem to všechno je
Kde utopila se
Má předposlední naděje

Velikonoce s Mlékárnou Valašské Meziříčí

Velikonoce patří k svátkům, jež mají nejdelší přípravné období vrcholící ve Svatém neboli Velkém týdnu. Začíná Květnou nedělí, což je poslední den čtyřicetidenního půstu, graduje svatým třídním, tedy Zeleným čtvrtkem, Velkým pátkem a Bílou sobotou a končí před slavností Vzkříšení. Období Velikonoc je spojeno s pečením tradičních pochoutek. Mezi ně patří bezesporu mazanec. Mlékárna Valašské Meziříčí připravila recepty s využitím Kysané smetany z Valašska, Kefírového mléka nízkotučného a Bílého jogurtu z Valašska, které jsou k pečení velikonočních pokrmů vhodné, neboť jim dodávají jemnost a lehkost.

www.mlekarna-valmez.cz



Naději by měl mít každý



Mgr. Jarmila Podhorná

Bylinných kúr Mgr. Jarmily Podhorné, majitelky firmy Naděje z Brodku u Konice, jsem vyzkoušela nespočet. Ta první byla na potlačení příznaků boreliózy. Další na snížení cholesterolu v krvi, jiná na hubnutí, proti zvýšenému tlaku i na zklidnění organismu. Budu pokračovat. Využiji sestavu na imunitu, zopakuji něco na štíhlou linii i regulaci tlaku, přidám na regeneraci kloubů. Ráda bych vyzkoušela mnohé, ba skoro vše, protože zjišťuji, že většina se hodí přesně k tomu, co dnešní člověk potřebuje. Jarmile Podhorné věřím, její znalosti jsou unikátní. Její know-how je nenapodobitelné stejně jako píle, zájem o nové poznatky a chuť podávat nám ostatním pomocnou ruku. Příběhy jejích příznivců jsou neuvěřitelné a v praxi zrcadlí to, co častokrát vede skoro až k zázraku. Jednou z možností, jež máme na výběr, je, jak jinak, naděje.

Těch, kteří se v dnešní superrychlé době chtějí zastavit a vzít zdravý rozum do hrsti, přibývá. Roste s tím i počet lidí, kteří se vrací k mocné síle bylinek. Co byste jim vzkázala?

Čím dál tím více přibývá těch, kteří si uvědomují nutnost vzít své zdraví do vlastních rukou a využívat prevenci civilizačních onemocnění. Lidé vědí, že odedávna byly k udržení zdraví využívány přírodní prostředky a že právě ony nemají vedlejší negativní působení na lidský organismus.

Vaše firma pomohla vyladit kondici nespočtu zájemců. Co oceňují nejvíce?

Myšlenkou vzniku naší firmy bylo vytvořit přírodní prostředky, které mohou pomoci udržet dobrý zdravotní stav a jsou hlavně pre-

venčí – právě to oceňují naši příznivci nejvíce. Naše firma jako první v republice začala vyrábět gemmoterapeutika – výtažky ze zárodečných částí rostlin, které nejen léčí, ale také dodávají do organismu látky potřebné pro správný chod – vitaminy, nerostné soli a též rostlinné hormony.

Když si tak listuji sortimentem produktů, zejména tinktur, mám pocit, že bych se měla stát celoživotním odběratelem a užívat téměř všechny vaše kúry – na účinnější spalování tělesných tuků, na srovnání vyššího tlaku, na lepší spaní, na zklidnění nervů, na imunitu, na pročištění organismu. Ale ne nadarmo se říká, že všechno s mírou – jak se rozhodnout optimálně?

Při pomoci organismu je třeba se zaměřit na hlavní svoje zdravotní problémy, ty řešit, dále

potom na regeneraci hlavních tělesných orgánů a ústrojí – jater, ledvin, cévního aparátu a postupně organismus očišťovat. Což znamená též určitým způsobem omlazovat.

Majitelé firem, manažeři – všichni tyto exponovaní lidé pracují více než na 100 %, neumí či odmítají odpočívat, propadají vášni businessu. Ne vždy to jejich organismus zvládne a přicházejí nemoci. Co doporučit jako prevenci z vaší nabídky v takovém případě?

Podnikatelé a manažeři, prostě lidé, kteří musí podávat velký výkon, by si měli uvědomit, že je potřeba též organismus regenerovat. Existuje celá řada prostředků a alternativní medicíny, které mohou pomoci – masáže, reflexní terapie, akupunktura a celá řada dalších, a samozřejmě bylinná léčba. Využitím toho všeho mohou organismus očišťovat, regenerovat, řešit své zdravotní problémy, zvyšovat imunitu.

Ke zvýšení imunity slouží celá řada bylinných prostředků – eleuterokok, maralí kořen, echinacea, a hlavně pak gemmoterapeutika, která imunitu nejvíce podporují, působí protialergicky a protitokově. Patří sem černý rybíz, lesní bez hroznatý, ořešák královský, vilkakora, graviola, kalisie a další. Většina problémů z přepracování působí negativně na nervový systém, který je nutno posílit. K tomu nám poslouží vynikající bylinné prostředky jako lípa, bakopa, šišák, třezalka a kozlík. Pro podnikatele, manažery a duševně pracujícího člověka je důležité si uvědomit význam pohybu pro organismus. Pohyb zajišťuje prokysličení organismu, které je důležité pro udržení jeho zdravotního stavu, hlavně správně fungujícího nervového systému. Známe je přísloví jistě osobnosti: „Chceš-li se přesvědčit, zda ti ne-



ubývá duševních schopností, sáhni si na svalstvo nohou.“

A jaké novinky jste uvedli na trh v poslední době?

Při vývoji nových bylinných prostředků jsme se zaměřili právě na tyto aktuální problémy dneška – imunita, nervový systém, gynekologické záležitosti. V poslední době byly vytvořeny speciální tinktury – vilkakora-graviola, kalisie-eleuterokok, na očistu od těžkých kovů Aluven, na posílení mozkové činnosti Klidex. Jelikož se ukazuje, že celá řada těžkých onemocnění má možnou příčinu parazitární, byla proto vytvořena směs Parazin. Velký zájem je také o nový prostředek ke zlepšení kožních problémů – Ekzelup.

Čeká vás velká investice. Oč půjde?

Poslední roky se připravujeme na vybudování menšího regeneračního centra, které bude sloužit ke zlepšení zdravotního stavu lidem žijícím v okolí, ať již regenerací pohybového aparátu, cévního systému, ale také pomocí detoxikačních přístrojů. Minulý rok jsme připravili stavební místo zbouřením staré usedlosti a v letošním roce by měl být objekt postaven.

Vaše originální pupenová zahrada doslova i obrazně nese své ovoce. Přibýly v ní nové keře či stromy? Jak v ní vlastně celý proces probíhá? Kolikrát ročně a z jakých částí rostlin se pupeny sklízí? A co s plody, které se přece jen urodí?

Naše pupenová zahrada je takovým světovým unikátem. Jednak slouží a bude sloužit k poznávání stromů, ať již studentům, nebo veřejnosti, ale je hlavní zásobárnou pupenového materiálu. Zahrada se rozprostírá na dvou hektarech, je oplocena a jednotlivé druhy jsou označeny. Díky naší zahradě můžeme brzy z jara uhlídat aktivní pupeny, které se právě nalévají. Plody se zatím vyskytují u černého rybízu a aronie, na mladých porostech zatím moc plodů není.

Významná je vaše spolupráce s lékaři. Mohou doporučovat pacientům jako podpůrnou léčbu právě vaše přípravky?

Spolupracuji s celou řadou lékařů, se kterými si vyměňuji poznatky o účincích léčivých bylin. Pro lékaře, lékárníky, prodejce léčivých bylin a veřejnost pořádám čtyřikrát do roka dvoudenní semináře, kde jsou seznámeni se základními poznatky o účincích léčivých rostlin. K samostudiu a k prohloubení těchto vědomostí bylo natočeno DVD Když bylinky léčí, to využívá nyní kolem tisícovky zájemců. K prohloubení poznatků o tvorbě sestav (bylinných kúr) na určité zdravotní problémy a na konkrétního jedince bude uspořádán další seminář a je natočeno další DVD s názvem Když sestavujeme kúry.



Populární bylinkou se stal rýmovník. Také ho pěstujete? A má opravdu tak výtečné účinky, jaké mu jsou připisované?

Rýmovník ve velkém nepěstujeme. Rostlinku lze ale mít doma a udělat asi z pěti lístků čaj nebo rovnou rýmovníkový sirup. Ten je výborný jako prevence v chřipkovém období, uvolňuje nosní dutiny. Příprava je jednoduchá. Asi 30 listů rýmovníku dáme do misky a zalijeme vroucí vodou. Pak přidáme citronová kolečka bez kůry a necháme louhovat 24 hodin. Poté

scedíme. Do tekutiny postupně nasypeme cukr a zahříváme, až se cukr rozpustí a roztok zhoustne a zezlátne. Uchováváme v uzavíratelných lahvičkách. Pojídáme po lžičkách nebo přidáváme do čaje.

Nejen v lednu si dáváme nejružnější předsevzetí. Podnětem ke změně životního stylu se někdy stává právě březen. Očista organismu, detoxikace, první jarní kopřivy, pampelišky, česnáček, sedmikráska. Jak nastartovat správně, abychom to v touze po změně nepřehnali?

Jaro je ve znamení očist po zimním období, které je provázeno větším zatížením trávicího ústrojí a člověk má také méně pohybu. Naši předkové to řešili pústy. Dnešní člověk se k očistám vrací právě v bylinné podobě. Jsou různé druhy očist. Známa je česneková očista, jejíž postup byl nalezen v Tibetkých starých listech. Každý z nás může brzy z jara využít k očistě běžných léčivých rostlin s čistícími účinky a zároveň dodávajících do organismu potřebné látky k obnově po zimě. Využívá se čtyř bylin – kopřiva, řebříček, pampeliška a jeřáb. V poměru 3:3:1:1. Mladé rostlinky se opláchnou a rozmixují mixérem s vodou a nechají půl hodiny stát. Scedí se umělohmotným cedítkem a třikrát za den 0,5 dcl nám může zajistit očistu. Tato očista byla zkoušena v Kalifornii na 1000 nemocných lidech, kdy během měsíce užívání se jejich zdravotní stav razantně zlepšil. Ale jsou i další léčivé rostliny u nás rostoucí, jejichž účinky můžeme k očistě využít. Nejznámější je česnek medvědí.

Pomohla jste mnoha lidem, ostatně ne nadarmo se vaše firma jmenuje Naděje. Oč se opírá vaše životní filozofie?

Název Naděje vychází z toho, že naději by měl mít každý a my se snažíme lidem ji dávat. Mým životním krédem je, že největším bohatstvím jsou lidé kolem mne, a všim, co dělám, jim chci pomoci.

ptala se Eva Brix





Všichni máme své příběhy

Nejsem milovník příběhů za každou cenu, ani propagátor trendu, který z nich činí marketingovou strategii. Nejsem nostalgik, který vzpomíná na dobré i horší časy, jako by neměl dost příležitostí modelovat dny budoucí.

Když si tak občas v okamžicích nicnedělání ale přece jen připomenu, z čeho se skládá můj život, musím přiznat, že právě z těch příběhů. Co je však poznáním nejcennějším? Nejsem sama! Každý z nás je chodící knihou, dráhou nitek, jež splétají klubko života. Ve spěchu všedního dne si to neuvědomujeme, necítíme výjimečnost mnohých chvil. Ale vezme: co člověk, to drama, co člověk, to prkna, která znamenají svět.

Eva Brixi, šéfredaktorka



Tip Grady

Slovní sebeobrana a asertivita pro ženy Staudinger Nicole



S touto knížkou se naučíte sebevědomě reagovat na různé jízlivé poznámky, pošouchnutí nebo slovní útoky v práci, rodině nebo kdekoli na veřejnosti. Zbavíte se perfekcionismu, budete umět účinně využívat řeč těla, poznáte více samy sebe, své přednosti a slabší stránky, na kterých je třeba zapracovat. Nenechte se už nikdy zaskočit a nedržte se stranou. Trefně reagovat může být i zábava!

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



www.manner.cz



www.cesky.porcelan.cz



www.ovus.cz

partneři:



www.yourchance.cz



nadeje-byliny.eu



www.pardubickypernik.cz



www.incacollagen.cz



www.tsoft.cz



www.formeclinic.cz



www.svatebni-dorty.cz



www.design4net.cz



www.zpmvcr.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 12, březen 2018

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

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

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 označené 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?

Mgr. Andrea Patočková

GfK Praha

Marketing Communication Manager
CZ&SK | Marketing&Communications

Zdravý životní styl mě provází celý život. Pro rok 2018 jsem si dala předsevzetí více času věnovat své rodině, přátelům a také sama sobě.



Myslíte si, že dokáže podnikat žena v jakémkoli oboru?

Michal Hanáček

Pilulka Distribuce s.r.o.

výkonný ředitel

Jsem o tom doslova přesvědčen. Nedělal bych genderové rozdíly na vyšších pozicích ve společnostech, anebo případně v podnikání. Znáám spoustu šikovných slečen a žen, které mají velmi úspěšnou profesní kariéru dokonce i v na první pohled pánských oborech, jako například IT, logistika a další. Stejně tak vím, že muži dokáží být úspěšní v oborech jako móda, kosmetika a podobně. Osobně fandím každému, kdo prokazuje alespoň trochu proaktivity ve svém životě a je jedno, zdali je to žena, či muž.



Informace do kabelky

Láska v době smartphonů

Doba chytrých mobilních telefonů pořádně zamíchala karty v partnerských vztazích. Změnil se způsob, jakým flirtujeme, jak se seznamujeme a jak později udržujeme sexuální napětí v dlouhodobém vztahu. Zdá se, že klasickým zamilovaným dopisům už navždy odzvonilo. Podle průzkumu, který si zadal výrobce smartphonů Huawei, si už klasickou poštu prakticky nepíšeme, nicméně i tak postupujeme poměrně konzervativně – vyměňujeme si čísla. To je nejčastějším prvním krokem po seznámení ve všech zemích střední a východní Evropy, v České republice tak činí 59 % lidí. Druhou nejčastější možností je „přidání si“ atraktivního muže nebo ženy na sociálních sítích, což využívá 45 % Čechů. Další setkání si v rychlém sledu domluví zhruba každý pátý a e-mail v prvním kroku pošle méně než osmina lidí v tuzemsku. Pouze 3 % Evropanů a 1 % Čechů v prvním kroku používá klasický dopis. Appky na randění někdy využila více než třetina Čechů a téměř třetina Evropanů. Partnera si tímto způsobem nebo přes internet našlo 23 % Čechů. Pokud jste svého současného partnera poznali na party nebo v baru, jste v roce 2018 spíše raritou. Nejklasnější základ pro dlouhotrvající vztah však vytváří rodina nebo kamarádi. Největší šanci na úspěch máte, pokud vás s potenciálním přítelem nebo přítelkyní seznámí někdo z vašich blízkých. Na takovémto základě, stojí minimálně v Evropě, třetina vztahů.

Posílání vlastních dráždivých fotografií přiznává každý desátý Čech a takzvaný „sexting“, kdy si skrze smartphone vyměňují lechtivé vzáky, provozuje 24 % Čechů a 18 % Evropanů, přičemž nejvíce lidí si ho dopřává v Dánsku (34 %). Technologie se neustále vyvíjí a ovlivňují naše životy, seznamovací mobilní aplikace začínají mít čím dál větší podíl na navazování našich nových vztahů. V současné době můžeme jen polemizovat, zda láska stále prochází žaludkem, nebo již spíše smartphonem.

(tz)

Co jsme ochotni obětovat za smartphone?

Společnost Huawei, třetí největší výrobce smartphonů na světě, si v rámci valentýnské kampaně #stalespolu nechala zpracovat rozsáhlý průzkum zaměřený na užívání smartphonů, jejich roli v našem životě a v osobních vztazích. Co všechno bychom byli ochotni obětovat, abychom mohli používat svůj smartphone? Společenský život? Televizi? Sladkosti? Alkohol? Sex?



V současné době jsme stále více odkázáni na svůj chytrý mobilní telefon, který je pro velkou část z nás „prodlouženou rukou“ a takřka nenahraditelným pomocníkem. V souvislosti s tím jsme ve prospěch svého smartphonu ochotni obětovat čím dál více. Čeho všeho jsme ochotni se vzdát, abychom si mohli ponechat svůj smartphone? Průzkum, který si nechala zpracovat společnost Huawei, na řadu otázek odpověděl.

Ze zkoumaných věcí by se nejvíce Čechů, konkrétně 70 %, na jeden měsíc vzdalo pro svůj smartphone sladkostí. V rámci průměru všech dvanácti sledovaných zemí by sladké oželelo 68 % uživatelů. Alkohol by na půl roku omezilo 69 % Čechů, a dokonce 76 % všech dotazovaných uživatelů z regionu. Za celý region se jedná o položku, kterou by za smartphone obětovalo největší procento dotazovaných. Se sledováním televize by ve prospěch svého smartphonu přestalo 64 % Čechů a až 71 % Evropanů.

Nejméně Čechů by podle průzkumu obětovalo společenský život (setkávání se s přáteli), když za svůj smartphone by své přátele vymě-

nil jen každý pátý (20 %), co se regionálního průměru týče, jde o 26 %. Dále by se Češi ve prospěch smartphonu neradi vzdali sexu, který by šest měsíců oželelo jen 24 % z nich, stejně je na tom evropský průměr. Počítače by se vzdalo 43 % Čechů a 53 % Evropanů. Šest měsíců bez randění a rok bez dovolené by za smartphone vyměnilo 44 % Čechů (40 %, respektive 36 % Evropanů). Vůbec nejméně lidí, kteří mají děti do 12 let, bylo ochotno se vzdát hraní s nimi, a to 3 % Čechů a 10 % Evropanů.

„Mobilní telefon se stal velmi důležitým komunikačním kanálem pro udržování vztahů s přáteli a v rodině a také pro navazování nových vztahů,“ komentoval pro Huawei výsledky výzkumu Petr Lupač, sociolog z Filozofické fakulty Univerzity Karlovy. Tato zakořeněnost má samozřejmě svou odvrácenou stránku – třetina respondentů si myslí, že jsou na svém telefonu závislí a zhruba polovina respondentů tvrdí, že tráví na telefonu příliš mnoho času a snaží se s tím něco dělat. V tomto ohledu přináší výzkum dvě dobré zprávy. Tou první je, že v ČR podle tohoto

výzkumu nejsou chytré telefony natolik zakořeněny v každodenním životě jako v celku sledovaných zemí (méně Čechů čte v posteli, je pro ně méně důležitý pro koordinaci rodinného života, méně Čechů tvrdí, že smartphone hraje v jejich životě významnou roli a více Čechů si také dovede představit svůj život bez mobilního telefonu).

Někdo tvrdí, že smartphony zabíjejí romantiku ještě rychleji, než je stihneme vytáhnout z kapsy. Ale výzkum odhaluje také pozitivní vliv chytrých telefonů – umožňují nám snadný, důvěrný kontakt s partnerem prostřednictvím hlasových hovorů a textovek. Průzkum společnosti Huawei mimo jiné potvrzuje, že smartphony jsou vhodným nástrojem pro udržení vztahů s našimi blízkými, přičemž ve skutečnosti jsme spojeni s lidmi, nikoliv s přístroji.

Průzkum zpracovaný pro Huawei společností Ipsos probíhal mezi respondenty v 12 destinacích střední a východní Evropy, kromě České republiky v Dánsku, Rakousku, Polsku, Maďarsku, Slovensku, Chorvatsku, Srbsku, Rumunsku, Bulharsku, Řecku, Turecku. (tz)

INZERCE

Propagujte svou společnost s A-B Help a buďte vidět.



Pomáháme Dětem



Pomáháme Seniorům



Pomáháme Hendikepovaným

tel.: +420 222 312 059

e-mail: info@abhelp.cz

web: www.abhelp.cz

Hračky: k tradičním hodnotám v názorech a chování

Navléknout na ruku maňáska a před spaním na dobrou noc zahrát dětem kratičké divadlo. O tom, jaký byl den, co pěkného se Karlíkovi a Lence podařilo, proč je ve školce paní učitelka pochválila... Proč ne? Bývaly doby, kdy jsem takových pohádek na přání hrávala nepočítaně. Každý den jinou, veselou, smutnější, trošku poučnou, někdy maličko uplakanou. Ti, jimž byly určeny, nábožně naslouchali, stávali se hlavními hrdiny, aniž to tušili. Byly to krásné chvíle, jež daly mým potomkům přece jen kousek jistoty do života, pojem o tom, co je dobré a co ne, co správné a co odsouzené... Řada maňásků pocházela z výroby Moravské ústředny Brno, družstva umělecké výroby. Řadu let ho vede Jana Malá. Z našich stránek ji určitě znáte. Tentokrát jsem se zeptala:



Jana Malá

Kolik let již vedete družstvo? A nač v této roli nejvíce vzpomínáte?

V Moravské ústředně Brno pracuji od roku 1979, ve funkci předsdkyně družstva jsem nepřetržitě od roku 1990. Tak jak to v podnikání i životě bývá, jsou časy, kdy se daří, a s tím spojené příjemné vzpomínky. Naopak přicházejí i těžká období, která je třeba nejen překonat, ale vyvést firmu s co nejmenšími dopady do další etapy. Bude se

možná zdát zvláštní, ale častěji si vzpomenu na ty složitější chvíle a situace, kdy šlo dokonce o to, jestli firmu zachováme, nebo ne. A tehdy nastupuje vždy jen to pozitivní – a z toho nezapomenutelný zážitek. Projevená důvěra nejen mých nejbližších spolupracovníků, ale všech ve firmě. Vždy se podařilo všechny smelit, získat pro předkládanou vizi, a tím vše rychle překonat. Pochopitelně je třeba i opora v rodině, kterou jsem měla.

Loni jste v prestižní soutěži Manažer roku získala významné ocenění, zdaleka však není jediné. Vy osobně i Moravská ústředna Brno figurujete mezi těmi nejlepšími v ČR vlastně stále. Co k tomu přispělo?

Zřejmě kontinuální dobré výsledky družstva i přes problémy, které musíme řešit tak jako všechny malé a střední podniky, v našem případě v oboru, který je pomalu alespoň v ČR tzv. „na vymření“. Celou dobu, co pracuji v družstvu, jsme se nedostali do ztráty!

Bezesporu k tomu přispělo i skvělé manažerské řízení. A vědomí odpovědnosti před zákazníky, zaměstnanci a nakonec i dětmi, které vaše hračky milují. Jaké zásady a metody se vám osvědčily?

Máte plnou pravdu. Odpovědnost vůči zákazníkům v tuzemsku, ale i zahraničí, musí být samozřejmostí. A o tom, zda je to stále pravda, se přesvědčuji při jednáních s našimi důležitými obchodními partnery zejména na mezinárodním veletrhu hraček v Norimberku. Dále je to vědomí odpovědnosti za firmu. Jsem sama hrdá na historii a dobré jméno naší firmy, a to celou dobu všem připomínám, aby i oni to takhle cítili. Důležitou mojí zásadou je splnění toho, co slíbím. To se mi vrací v důvěře a přístupech na-



ších zaměstnanců. V neposlední řadě považují za velmi podstatný stálý kontakt s pracovníky firmy na všech stupních, podávat jim pravidelné informace o vývoji firmy a záměrech vedení a v čem očekáváme jejich podporu. Vztahy udržujeme i s našimi penzisty na všech provozovnách, vídáme se s nimi nejméně jednou za rok. Výsledkem je například jejich pomoc v minulém roce, kdy pro nás pracovalo více než 40 seniorek.

Máte nejen skvělé obchodní výsledky, ale s vašimi hračkami si hraje skoro celý svět. Jaký to je pocit?

Pro udržení dobré ekonomiky je třeba stále myslet na budoucnost, co připravit a nabídnout, abychom podporovali lidové uměleckou tvořivost a zároveň to bylo atraktivní nejen pro naše ověřené obchodní partnery, ale hlavně pro konečného zákazníka. Když tohle vše funguje, můžeme mít jen pocity spokojenosti.

Získat zakázky dnes není vůbec jednoduché, trh je přesycen, koupit si člověk může cokoli. Čím dokážete odběratele přesvědčit a získat na svou stranu?

Ano, podnikáme v sortimentu, kde je ohromná konkurence zejména dovozového zboží, které je zajímavé hlavně z pohledu pořizovacích cen. Ve své nabídce upřednostňujeme to, co považujeme za povinnost vůči historii naší firmy. Udržení kvalitní ruční výroby, z certifikovaných materiálů, výrobky s evropským designem.



Moudří vědí, že neúspěch je dalším krokem kupředu, příležitostí, která otvírá nové obzory. Vybavíte si nějaký průšvih, který vás posunul dopředu?

Je to ale již hodně dávno. Bylo to krátce po transformaci družstva, kdy se pracovnice podejního oddělení rozhodla založit vlastní firmu a ke svému záměru získala i pracovnice našeho vývojového oddělení. Chtěla samozřejmě navázat na zahraniční obchodní kontakty, které znala. Výpovědi z pracovního poměru podaly všechny ženy v době, kdy jsem byla na služební cestě v zahraničí, a v období, kdy jsme měli intenzivně připravovat kolekci na příští rok. Po mém návratu do firmy tento stav hodnotila část tehdejšího vedení za konec našeho podnikání

v oboru hraček. Během tří měsíců jsme ale vše vyřešili, úspěšně se prezentovali na světovém hračkářském veletrhu. V důsledku nekalosoutěžního jednání nové firmy jsem absolvovala i soudní přelíčení v Haagu, které jsme vyhráli, a myslím, že pomohlo i k pomalému zániku oné firmy. Jak jsem již nejednou uvedla, pro mě jsou výzvou každodenní problémy. Vždy jde o to, jakým způsobem je budeme řešit.

Ve vašem sortimentu jsou stále maňásci, ale také mechanické hračky i pohádkové postavičky elektronicke, mluvící. Kupovali je babičky a dědečkové loni vnučatům i pod stromeček?

Loňský předvánoční trh se nikterak nevymykal létům předešlým. Babičky a dědečkové zřejmě nakupovali, a my si pouze přejeme, aby naše výrobky přinesly radost a potěšení především dětem.

A vaše nejčerstvější novinka?

V sortimentu hraček jsou to například Maxi plyšáci, ve vybavení pro děti jsou to polštáře s luminiscenčním nebo třpytivým tiskem, v sortimentu suvenýrů Krakonoš, v cestovních pomůckách relaxační polštáře...

Jste velkým exportérem. Oč je v zahraničí z vaší produkce největší zájem a proč?

Z dosahovaného objemu exportu tvoří 50 % maňásky a kornoutové hračky. Další polovina jsou licenční výrobky, které jsou známy zejména v okolních zemích již z dřívější doby. Zvyšuje se i objem zakázkové výroby.

Dovolím si odhadnout vaše největší

přání – aby se dostaly pěkné hračky ke všem dětem na celé zeměkouli. Proč je hračka tak důležitá v našem životě?

To by bylo krásné, ale přehnané přání. Jedno z našich používaných hesel je „Kdo si hraje – nezlobí!“ Myslím, že je to jedna dobrá rada pro rodiče! I přesto, že v dnešní době v duchu tohoto hesla nakupují spíše mobily, počítače apod., stále jsou však i rodiče, prarodiče, školy a školky, kde jsou děti vedeny k tradičním hodnotám v názorech a chování. Zde jsou naše příležitosti. Snažíme se proto, aby naše výrobky působily příjemně a staly se pohlázením pro dítě, které je dostane a bude si moci s ním hrát. Právě s cílem trochu i děti odpoutat od jednoduché a pohodlné konzumace zábavy přes televizi či internet přicházíme v naší nabídce s produkty, které mohou rozvíjet jejich tvořivé myšlení a schopnosti či jednoduchou zručnost, jež se u dětí vytrácí. Zvláště v posledním roce pozorujeme změny v zájmech zákazníků, kteří více oceňují naši zajímavou inovaci, evropský design a vysokou kvalitu. Zdůrazňují podmínku výroby v EU, ne v Asii. V duchu těchto aspektů nám roste i zakázková výroba.

otázky připravila Eva Brixí

GERnétic mi dal prostor využít vlastní kreativitu

V samotném centru Liberce byste objevili místo, jež představuje pro mnohé ženy a také muže kouzelný koutek, kde si mohou vychutnat chvilky věnované jen sobě. Klienti se sem chodí oddávat profesionální kosmetické péči Bohdany Havrdové, majitelky Partnerského salonu GERnétic. Jak vnímá současný stav kvality kosmetické péče a co považuje za klíčový aspekt férových vztahů k zákazníkům, prozradila v rozhovoru.



Bohdana Havrdová

Vzpomínáte si na své první setkání s kosmetikou GERnétic? Dalo vám novou životní motivaci?

Poprvé jsem se se značkou GERnétic setkala z pozice klientky. Absolvovala jsem kosmetické ošetření u dámy, která se po revoluci do republiky vrátila ze Švýcarska a otevřela si vlastní salon. Moje zkušenost byla velmi příjemná. GERnétic mě oslovil.

Po mateřské dovolené jsem chtěla dělat to, co mi přinese prostor být kreativní. Uvědomila jsem si, že mne to již od dětství táhlo právě k poskytování služeb, jež by dělaly životy lidí krásnější a harmoničtější. A tak jsem se začala vzdělávat. Velkou inspirací pro mne byla sestřenice, která emigrovala do Kanady, a tam se kosmetice věnovala profesionálně. Vlastním salonem jsem si splnila sen, o němž jsem ani netušila, že by byl uskutečnitelný.

Kde nacházíte pro svou profesi inspiraci?

Nejvíce mne baví odhalovat to pěkné a podnětné v drobnostech všedního života. Do vlastní praxe přenáším to, jak kosmetickou profesi chápu. Jsem otevřená novinkám i změnám. Snažím se vždy hledat způsoby, jak kosmetické služby pozvednout, jak kultivovat jejich standardy. Byla bych nesmírně ráda, pokud by se staly nadšení, zájem o klienta a jeho potřeby, pozornost, laskavé chování, respekt, profesionalita a empatie neodmyslitelnou součástí filozofie pro všechny, kdo ve službách pracují.

Inspiruje mne denně také filozofie GERnétic, kterou ztělesňovala osobnost Dr. Alberta Laporta, zakladatele značky. Když jsme se osob-

ně setkali, doslova zářil. Bylo vidět, že GERnétic, zdraví a krása pro něj nejsou prací, nýbrž vášní. Miloval ženy, a to se projevovalo ve všem, co dělal. Prál jim jen to nejlepší.

Co je podle vás pro podnikání nejdůležitější? Na jaké hodnoty by se v něm nemělo zapomínat?

Tou největší hodnotou, ať už v našem oboru, nebo kdekoli jinde, jsou lidské vztahy a vzájemný respekt. Jsou každodenní součástí naší praxe. Vždy se snažím dosáhnout stavu, který by se dal popsat jako win-win situace, z níž si odnáší prospěch a zážitek jak klient, tak já jako poskytovatel služby. Pracuji tak, abych měla pocit, že jsem svému výkonu dala maximum a cítila se spokojeně. Je to vzájemná výměna založená na rovnováze, která je důležitá, pokud stejně jako já ctíte zásadu chovat se k ostatním lidem tak, jak si sami přejete, aby se oni chovali k vám. Proto si také myslím, že je zcela fér dobře odvedenou práci, poskytnuté služby i kvalitní produkty, jež GERnétic vyrábí, náležitě ocenit. Jsem ráda, že mezi mé klienty patří takoví lidé, jimž to připadá přirozené.

Důležitý je však v podnikání i jiný aspekt. Svoboda. A s ní souvisí také zodpovědnost. Jsem ráda, že se mi podařilo postavit se na vlastní nohy. Díky tomu jsem paní svého času a mám volnost v tom, jak budu tvořit a využívat svou kreativitu. Mohu se učit a růst. Rozvíjet se. Nejsem svázaná jinými pravidly než těmi, které pro mne ze zákona vyplývají. Ale tím se netrápím. K podnikání to zkrátka patří. Raději se soustředím na to, čím mne má profese naplňuje a motivuje.

Jaké nové informace a poznatky v oblasti zdravého životního stylu vám spolupráce se značkou GERnétic přinesla?

S GERnétic jsem mnohem intenzivněji začala vnímat kvalitu nejen kosmetické péče, ale i života jako takového. Naučila jsem se soustředit na základní a velmi zásadní hodnotu. Kvalita

vyžaduje holistický přístup. Je o souvislostech. A mění se. Každý ji může chápat trochu jinak. Kolik lidí je, tolik druhů kvality existuje. A jsme opět u respektu

a svobody. Takže pocit, že žiji smysluplný a kvalitní život, závisí na mé spokojenosti. Je o práci na sobě. Vnější okolnosti se někdy mě-

Tou největší hodnotou, ať už v našem oboru, nebo kdekoli jinde, jsou lidské vztahy a vzájemný respekt.



ní jen těžko, takže pramenem úspěchu je reflexivita, schopnost nadhledu a náhledu, z nichž mohu vycházet, když měním sebe sama.

Zkusila byste charakterizovat, co je nejtěžší ve snaze naučit se pravidelně dbát o svůj půvab?

Někteří lidé mají pocit, že bez nich se svět neobejde, ať už je to podnikání, manažerský post, či rodina. Na bedrech nosí přílišnou zodpovědnost a tíhu života. Mnozí se domnívají, že někoho okrádají, vezmou-li si čas jen pro sebe a nechají se například hýčkat v kosmetickém salonu. To je bohužel představa, kterou nám společnost vnucuje. Vytváří na lidi obrovský a zcela zbytečný tlak. Místo, aby-

chom si uměli říct dost, uměli se dostat do stavu hlubokého vnitřního klidu, necháváme se snadno vykojet obyčejnými všedními věcmi. Denně vídám, že klienti přicházejí do salonu s pocitem, že by si lásku měli zasloužit. Tím se ale neskutečně obírají o plnost života. Z mého pohledu by jim nejvíce prospěly a mohly je posunout ke zdravějšímu životnímu stylu i vnímání sebe sama, ochota a síla udělat změnu. Uvědomit si, že na světě nejsme jen pro starosti a peníze.

A máte nějaké řešení právě pro ty, kteří nemají času nazbyt?

Ano, určitě. Velice ráda spojuji tělové a pletové ošetření do jediné návštěvy salonu. Tělová

ošetření vyžadují čas a trvají přibližně dvě hodiny. Nicméně v těchto dvou hodinách je prostor také pro to, abychom se zaměřili nejen na tělo, ale i na obličej, krk a dekolt. Ušetří to nejméně hodinu času, kterou by zde klient, ať už žena, nebo muž, strávili, pokud by absolvovali obě procedury odděleně. Také jsem si všimla, že klientky a klienti dobře vnímají, pokud jim v tomto čase nechám maximální prostor pro to, aby se mohli oddat relaxaci, nemuseli nic řešit, jen byli sami se sebou. Je to o respektu. Když však vidím, že mají chuť povídat si, tak si povídáme. Někdo zas vyžaduje naprostý klid, aby se cítil dobře, a z těchto chvil načerpal maximální požitek. Pak nehovořím.

ptala se Kateřina Šimková

Perníkové podnikání kreslí Velikonoce

Perníkové podnikání z Pardubic – to je firma JaJa Pardubice s.r.o., která se zapsala do srdcí mnohých zákazníků. Zakladatelka Jarmila Janurová začala v roce 1990 s malým kuchyňským robotem a domácí troubou, jak uvádí na svých webových stránkách.



Oporou je manžel, syn i snacha, a také obě vnoučata. Tým se postupně rozrostl skoro na 30 lidí, kteří se starají o to, aby i před Velikonocemi chutnaly sladké kraslice, zdobené veselí ušáci, beránci a vše, co k vítání ja-

ra patří. Vlastní technologie výroby těsta, jedinečné nápady, jak z něj vytvořit malé umělecké dílko, které, žel, jednou, ať chceme, nebo ne, skončí v našich útrokách. Sortiment je přebohatý, obsahuje přes 2000 druhů výrobků a 70 druhů proslulých perníkových dezertů.

Velkými odběrateli jsou domácí firmy, ale ochutnávají také hojně v Rakousku, odborníci při příležitosti jednání Evropské unie nebo v Texasu. Ještě od Vánoc mám na stole bílé zdobený kostelík a každý den se kočím krásou, kterou v JaJa Pardubice vytvořili. Iluze dávných časů, zimy, pokory, pár rovných a klikatých čar z bílkového sněhu. A hodně citu, který se promítá nejen do tvarů a barviček, ale hlavně do chuti a požitku z ní.

Za pár dnů kostelík vystřídají rozdovádění zajáci, kraslice plné pestrých ornamentů, jiný styl a jiné posláním. Na svátky jara z perníku nikdy nepominám.

Eva Brix

INZERCE

KORUNNÍ CUKR

Výborná věc pro pečení a zdobení.

WIENER ZUCKER

PUDERZUCKER Extrafein

400g

NACH WIENER ART

Pudrový cukr je jemně mletý a následně speciálně proséváný druh cukru, který se díky své jemné struktuře výborně hodí na fondán, polevy nebo máslové krémy.

Více na www.korunnicukr.cz

Žena, která se neztratí

Administrativy spojené s daněmi je opravdu hodně



Ing. Petra Pospíšilová

25
1993–2018



Nevím, jestli stále ještě platí, že březen za kamna vlezem. Doba je modernější, spíše v tomto měsíci myslíme na daňová přiznání. Významný administrativní proces, na jehož výsledná čísla netrpělivě čekáme, i když předběžné výsledky zpravidla známe. V souvislosti se závěrečnými čísly,

jež charakterizují naše podnikání, si klademe i nespočet otázek. Některé z nich jsem adresovala Ing. Petře Pospíšilové, prezidentce Komory daňových poradců ČR:

Březen je pro mnohé podnikatele pořádným stresem. Vrcholí přípravy na podání daňového přiznání, počítá se, hodnotí a všichni čekají, jak jejich výsledky nakonec dopadnou. Proč je v tom tolik adrenalinu?

Myslím, že to možná nebude tak hrozné, jak tvrdíte... Určitě v tom velkou roli hrají peníze, zejména u menších podniků, které se z pocho-pitelných důvodů zaměřují zejména na svůj obor a administrativní a jiné povinnosti nechávají trochu stranou a řeší je na poslední chvíli. Pro většinu podniků však roční podání daňového přiznání není překvapením, tak i toho stresu je tam asi méně. Jakmile ale přejdeme k fyzickým osobám, tak určitě v tom nějaký adrenalin bude, protože daně představují poměrně významný náklad, a kdo si neodkládal prostředky průběžně nebo neplatil zálohy, bude si možná muset připravit nemalou hromádku, se kterou se mu možná bude těžko loučit, hlavně když započítáme i částku na sociální a zdravotní pojištění... Navíc sankce, když to netrefíte, nejsou úplně zanedbatel-

né, a daňové předpisy jsou složité, takže situace může být opravdu stresující. Neodpustím si poznámku, pokud by lidé využili pro zpracování přiznání daňových poradců, určitě by jim ubylo starostí se studiem zákonů, formulářů a s komunikací s úřady, a tím pádem i stresu, o kterém se zmiňujete.

A proč lidé u nás platí daně tak neradi? Protože je s tímto úkonem hodně administrativy, nebo protože se s těžkým srdcem loučí s prostředky, jež firma vydělala?

Administrativy spojené s daněmi je opravdu hodně, a pořád nám narůstá. Nemyslím si ale, že by byla hlavním důvodem pro relativně negativní přístup k plnění daňových povinností

u nás. Tady nás podle mého názoru trochu dohání skutečnost, že si občané málo uvědomují benefity, které díky placení daní získává každý z nás. Jsme trochu národem „remcalů“, takže vždy se velmi rychle vyrojí názory ve smyslu „než bych to nechal politikům, kteří to rozházejí, tak radši udělám něco jiného...“, což se na platební morálce negativně podepisuje. Myslím, že tady stát, v konkrétním případě daňová správa, trochu zaspal v komunikaci vůči občanům, která by je vychovala k vědomí o tom, k čemu všemu se vybrané daně používají. Není to opravdu jen k budování úřednického aparátu, který „nedělá nic jiného, než že znepřijemňuje lidem život“. Žijeme v bezpečné zemi s dobrým vzdělávacím systémem, s dobrou zdravotní i sociální péčí, s rozumnou dopravní infrastrukturou, a to jsou všechno oblasti, které jsou z daní financované. Každý z nás benefituje z každé koruny zaplacených daní bez ohledu na to, jestli je to chudák, nebo boháč, dělník, nebo ředitel zeměkoule, dítě, či dospělý... Platit daně znamená podílet se na funkčnosti chodu celé země. Můžete pochopitelně namítat, že každá z těchto oblastí má daleko k dokonalosti fungování, že stát zdaleka neohospodář s prostředky efektivně, leckdy prostředky skoro promrhá... To může být pravda, je to ale pořád nejlepší možné uspořádání přes všechny jeho nedostatky. Toto by měl umět vysvětlit stát svým občanům, každý politik svým voličům, každý rodič svému dítěti. Pokud se toto naučíme, má šanci se změnit i přístup k placení daní.

Mnozí z nás, ať již majitelé firem, nebo živnostníci, si s daňovým přiznáním užili i komplikace. Často proto, že spoléhali sami na sebe a nesvěřili tak důležité úkony do rukou odborníků. Co radí Komora daňových poradců ČR? Víím, že ani v případě OSVČ nedoporučujete nechat vše jen na účetním.

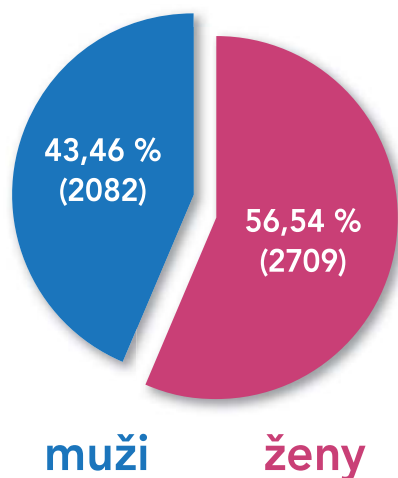
Daňový poradce je rovněž vázán povinností mlčenlivosti vůči třetím osobám, včetně správců daně, ale i orgánům činným v trestním řízení, musí hájit oprávněné zájmy klienta. I díky tomu může být vztah s daňovým poradcem postaven na skutečné důvěře. Účetní přitom takové postavení nemají.

Často proto, že spoléhali sami na sebe a nesvěřili tak důležité úkony do rukou odborníků. Co radí Komora daňových poradců ČR? Víím, že ani v případě OSVČ nedoporučujete nechat vše jen na účetním.

Obrátit se na odborníka v daném oboru je vždy velmi dobrým řešením. Můžu si postavit dům sama, případně mi může pomoci Pepa odvedle, ale přece jenom prav-

děpodobnost, že to nakonec dobře dopadne a dům mi nespadne na hlavu, se výrazně zvýší, když toto – se svým vzděláním a praxí – přenechám stavební firmě. Totéž platí o daních:

Poměr DP mužů a žen k 31. 12. 2017



daňový poradce je odborník, který se orientuje v daňových předpisech, sleduje trendy a interpretace daňových předpisů, a může dobře poradit, jak v konkrétním případě postupovat. Navíc je pojištěn pro případ, že by nesprávným nebo neodborným způsobem klientovi při přípravě daňového priznání způsobil škodu. Takové pojištění účetní nemá právě proto, že není daňovým poradcem. Daňový poradce je rovněž vázán povinností mlčenlivosti vůči třetím osobám, včetně správců daně, ale i orgánům činným v trestním řízení, musí hájit oprávněné zájmy klienta. I díky tomu může být vztah s daňovým poradcem postaven na skutečné důvěře. Účetní přitom takové postavení nemají.

Častý je názor, že daňová legislativa je v České republice zbytečně složitá a stále se mění. Jak to tedy vlastně je?

Daňová legislativa je složitá, a stále se mění, to je určitě pravda. Nicméně to není záležitost pouze České republiky, na komplexnost daňových pravidel a jejich časté změny narazíte prakticky všude. Výběr daní znamená často významný zásah do majetkových poměrů toho, kdo má daně platit. Je to proto všude velmi zajímavé politické téma: komu připustit nějakou daňovou výhodu, protože si ji „zaslouží“, komu naopak zase „přitopit“, ať už důvodem je skutečnost, že se nechová žádoucím způsobem, nebo je v dané oblasti možnost pro stát snadněji získat daňové příjmy... Pro všechny politiky jsou tak daně „oblíbenou hračkou“, kterou můžou použít pro oslovení svých voličů, ať už ve smyslu „vám hodným já pomůžu“, nebo „nebojte se, s těmi padouchy já zatočím“. Proto vnášejí do daní mnoho různých pravidel, odchylek a výjimek, které celý systém činí komplikovaným. Historicky se říkalo, že se daňoví poradci a advokáti významně zasazovali o nastavení komplikovaného daňového systému, protože to pro ně bylo výhodné – zajistili si tím práci. Já osobně se domnívám, že

v České republice se toto minimálně v posledních 15 letech neděje – daňoví poradci to nemusejí dělat, politici si vystačí sami... Jednoduchý daňový systém je krásná idea, etalon, ke kterému bychom se měli pokoušet daňovou politikou směřovat, ale nedělejme si iluze o tom, že toho dosáhneme. Neslyšela jsem o žádné zemi na světě, že by o ní někdo řekl: „sem se podívejte, takto má vypadat jednoduchý, srozumitelný a spravedlivý daňový systém, kde daňoví poradci nejsou potřeba“. Taková země neexistuje, ani takový daňový systém neexistuje.

Jaké množství předpisů se v poslední době podařilo Komoře připomínkovat a upravit podle vašeho doporučení? Máte z toho radost?

V uplynulém období se nám podařilo do novel daňových zákonů prosadit i některé koncepční připomínky. Jako příklad mohu uvést rozšíření možnosti

odepisovat technické zhodnocení i jinými osobami než pouze nájemci či možnost odepisovat nehmotný majetek i delší dobu, než stanoví zákon. Ano, z těchto, byť malých, úspěchů mám radost. Na druhou stranu bohužel platí, že procento připomínek, které jsou ze strany Ministerstva financí akceptovány, je nižší, než bych považovala za přínosné pro obě strany.

Kolik máte členů a co musí nový příchozí splňovat? Kdo se vůbec u nás může stát daňovým poradcem?

Komora vede veřejně dostupný seznam poradců, ve kterém má aktuálně 4780 poradců a 1021 společností. Daňovým poradcem se může stát kterýkoliv absolvent nejméně bakalářského vysokoškolského studia, splňující i další podmínky dané zákonem o daňovém poradenství, který složil kvalifikační zkoušku. Daňové poradenství může vykonávat ode dne

zápisu do seznamu daňových poradců, a celou dobu musí být pojištěn. Pouze hluboká znalost českého daňového práva a schopnost používat teorii v praxi zaručí úspěch u zkoušky, a také budoucí spokojenost klientů, kteří se na poradce budou obracet.

Je v oboru více mužů, nebo žen?

Podíl daňových poradkyň na celé skupině poradců se postupně zvyšuje, což je možná spojeno i s větším zájmem žen o podnikání. Zatímco ještě před deseti lety byl poměr obou pohlaví v profesi celkem vyrovnaný, dnes působí v oboru již téměř 57 % žen. Poměr daňových poradců k 31. 12. 2017 činil 2709 žen a 2082 mužů. Tedy 56,54 % žen a 43,46 % mužů.

Jste prezidentkou Komory. Jaké povinnosti z toho pro vás plynou? A jsou více o reprezentaci, nebo o práci?

Jako prezidentka jedním z Komoru navenek, reprezentuji ji na různých jednáních, a snažím se tak plnit hlavní poslání Komory, tj. chránit a prosazovat oprávněné zájmy daňových poradců. Komora je ale hlavně sdružením odborníků v oblasti daní, bereme proto také jako jednu ze svých povinností to,

že se máme vyjadřovat k nastavování daňových pravidel a k vytváření daňové politiky, kde usilujeme o to, aby pravidla byla srozumitelná, jednoznačná a realizovatelná. Možná to vypadá, že to není nic složitějšího, ale je to opravdu hodně agendy, takže jsem moc ráda, že na to nejsem sama, a můžu se opřít jak o své kolegy daňové poradce v Prezidiu Komory, tak o pracovníky kanceláře, bez kterých by to nemohlo nikdy fungovat. Často tak prezentuji práci, kterou odvedli, a snažím se to dělat co nejlépe, aby nepřišla nazmar. Je to určitě více o práci, která je v naprosté většině kolektivním dílem.

otázky připravila Eva Brixí ■■■

Vzájemně si představujeme svůj business

Před pár desítkami let se říkalo, že ten, jehož firma přežila prvních pět let, si už povede jen a jen dobře. Dnes slaví mnohé z tehdy vzniklých už 27, 25, 20 i 15 roků úspěšného podnikání. A také profesní spolky, do nichž vstoupily a které utvářejí dodnes. Patnáctka je letos i šťastným číslem Středočeské asociace manažerek a podnikatelek, již vede Ing. Helena Cetlová. Jí patříly moje otázky (protože však odpovědi bylo více než otázek, i to se někdy stává, rozdělili jsme rozhovor na dvě části, pokračování si přečtete v dubnovém vydání a na www.madambusiness.cz):

Asociace letos oslaví významné jubileum. Proč před 15 lety vlastně vznikla?

Myšlenka založit STAMP, Středočeskou asociaci manažerek a podnikatelek, napadla skupinu několika žen z Prahy a Středočeského kraje již v roce 2001, které se zúčastnily II. Konference „Žena tvůrčí osobnost třetího tisíciletí“ v Brně. Organizovala ji Moravská asociace podnikatelek a manažerek, která už tehdy byla aktivní a rozvíjela své projekty pro ženy v businessu v rámci Moravy. A tyhle ženy viděly, jak by takové společenství pro ně samotné mohlo být rovněž užitečné. To byl impulz k tomu, proč založit skupinu aktivních osobností, které to svoje podnikání chtějí dělat dobře, a díky té asociaci budou mít možnost si vyměňovat zkušenosti, pomáhat si a posouvat se dál. Chvilí to trvalo, ale STAMP byla nakonec v roce 2002 zaregistrována a v roce 2003 začala fungovat.

Od jiných dámských uskupení se odlišujete tím, že se „příliš nescházíte“ na společensky laděných dýcháncích, ale spíše se setkáváte v pracovních projektech. Proč zrovna tato strategie? Na jakých principech tedy asociace funguje?

Opravdu, dámské dýchánky nejsou naší cestou. Jen jednou za rok, když máme výroční shromáždění členek, tak po oficiálním programu spojeném se schvalováním plánu činnosti a rozpočtu, si užijeme dobrou večeři, tombolu,



Ing. Helena Cetlová

občas pozveme i nějakého muže, aby nám něco chytrého řekl... Je několik stále dobře fungujících ženských organizací, které nás na své akce zvou, takže těch různých módních přehlídek, kloboukových party, předváděček kosmetiky, se, když na to přijde, účastníme také, a s úctou k jejich pořadatelům, ale samy je neorganizujeme a není to, jak jsem řekla, naše cesta.

Od začátku našeho fungování, tedy dlouhodobě, 15 let, se snažíme pomáhat samy sobě, ale i být otevřené vně a pomáhat jiným, zejména začínajícím podnikatelkám. Organizujeme na svá pravidelná setkání různá vystoupení k aktuálním tématům, ať v těch tvrdých dovednostech, které se týkají podnikání, tak v soft skills k našemu osobnímu růstu. Právě teď jedna z našich členek pro nás připravila „ochutnávku“ svého kurzu, jak jít za svým cílem. Na příštím setkání se něco dozvíme od jiné naší členky o problematice GDPR. Snažíme se ze svých řad realizovat jakýsi mentoring a vzájemně si poradit, jak ve financích, obchodě, i jak dělat marketing nebo online komunikaci. Dokonce i mými klientkami bylo několik našich členek, a já naopak do nynější doby možná patřím k dobrým klientkám několika z nich. Jedna z našich členek mi řadu let dělá účetnictví, k další chodím na ma-

sáž, u jiné kupuji kosmetiku a stará se mi o pleť, a u další pořizují skvělé kožené pásky zhotovené na míru a prádlo pro své syny. Vzájemně si představujeme svůj business – od zákazkového šití košil, na míru vyráběných luxusních kožených opasek přes kosmetiku, fyzioterapeutické služby až po lekce osobního rozvoje.

Brzy po založení asociace v roce 2004 jsme díky částečné finanční podpoře ministerstva průmyslu a obchodu začaly celkem ve 13 městech Středočeského kraje realizovat tři na sebe navazující roční projekty pro začínající podnikatelky s výstižnými názvy Jak na to? Jak dál? A co vědět víc? Mělo to obrovský úspěch, měly jsme plné sály. Pamatuji se, když jsem objednávala sál v jednom nejmenovaném městě, tak mne řada místních varovala, že tam u nich nikdo nikam nechodí... A my přesto měly narváno, a nosily jsme židle od vedle z hospody, protože už nebylo kam si sednout. Tehdy se nám povedlo sestavit soubor přednášek na taková témata, o kterých by každá podnikatelka, která chce být úspěšná, měla něco vědět. A přednášely jsme samy, a snažily se říkat nejen nějakou teorii, ale hlavně konkrétní užitečné příklady. Tehdy to bylo dohromady asi 600 žen, které na ty naše přednášky, každá několikrát, přišly.

Které z těchto projektů byly a jsou pro členky asociace hodně poučné a co vám naznačily?

K těm již zmíněným projektům určitě patřily ještě čtyři další zajímavé, kde jsme jako asoci-

Pamatuji se, když jsem objednávala sál v jednom nejmenovaném městě, tak mne řada místních varovala, že tam u nich nikdo nikam nechodí... A my přesto měly narváno, a nosily jsme židle od vedle z hospody, protože už nebylo kam si sednout.

tkání různá vystoupení k aktuálním tématům, ať v těch tvrdých dovednostech, které se týkají podnikání, tak v soft skills k našemu osobnímu růstu. Právě teď jedna z našich členek pro nás připravila „ochutnávku“ svého kurzu, jak jít za svým cílem. Na příštím setkání se něco dozvíme od jiné naší členky o problematice GDPR. Snažíme se ze svých řad realizovat jakýsi mentoring a vzájemně si poradit, jak ve financích, obchodě, i jak dělat marketing nebo online komunikaci. Dokonce i mými klientkami bylo několik našich členek, a já naopak do nynější doby možná patřím k dobrým klientkám několika z nich. Jedna z našich členek mi řadu let dělá účetnictví, k další chodím na ma-

ace byly partnerem, ne nositelem projektu, a byly zaměřeny na maminky na mateřské dovolené. Většina jejich účastnic byly ženy, kterým došlo, že skloubit mateřskou roli a kariéru ve velké korporátní firmě asi nebude lehké, a rozhodly se začít podnikat a snažit se to nějak zvládat – děti, svůj čas a vydělávání peněz. Pokud máme zpětnou vazbu, tak některé se do toho pustily s takovou vervou, že korporátní business je dnes proti tomu, co svému podnikání dávají, slabý čaj.

Ne všechny iniciativy naší asociace byly zacíleny jen na ženy. Poměrně rozsáhlá byla naše aktivita v projektu Třetí kariéra zaměřeného na ženy i muže 50+ realizovaného Českými drahami. Naši roli ve většině těchto projektů bylo poskytnout lektory pro problematiku financí, bankovnínictví, marketingu, komunikačních dovedností a účetnictví. Těch projektů bylo za celou tu dobu na toto téma několik a vlastně jsme byly vždy samy osloveny jejich hlavními realizátory. Dodnes jsem s některými absolventkami v osobním kontaktu, některé jsou dokonce našimi členkami.

Vím, že jeden z projektů, na němž se podílíte, se pro vás stal hodně emotivní...

Ano, a určitě stojí za zmínku. Je to projekt Restart organizovaný neziskovou organizací Volonté Czech, o.p.s., zaměřený na osoby ve výkonu trestu. Když jsme v tom začínali, uvědomila jsem si závažnost problematiky viny a trestu, a s tím souvisejících dalších složitostí, jako je zadluženost a obtížnost návratu k řádnému občanskému životu po propuštění. Teď už skoro pět let je to jedna z mých hlavních činností, kterým se intenzivně věnuji v několika dalších projektech realizovaných celkem v sedmi věznicích, jak „mužských“, tak pro ženy. Především tam finanční gramotnost zaměřenou na prevenci vzniku a možná východiska ze zadluženosti, a také s konkrétními vězni řeším jejich finanční situaci. Pomáhám jim i po propuštění. Díky těmto projektům mají po návratu do běžného života zajištěnou práci a ubytování a mohou své dluhy začít splácet a té dluhové zátěže se zbavit. Ve věznici v Kynšperku nad Ohří jsem dokonce v rámci dalšího projektu přednášela vězněným Vietnamcům.

A dospěla jsem k závěru, že mě osobně tahle problematika naplňuje asi nejvíce z toho všeho, co jsem v životě dělala. I když ne ve všech případech se povede začlenit daného člověka do běžného života. Ale mám radost z každého, kdo už nerecidivuje, pracuje a začne žít „normálně“ jako ostatní. Těší mne, když se mi ti propuštění ozývají na sociálních sítích. A na Vánoce a Nový rok mi posílají esemesky.

Pomáhat druhým svými znalostmi a zkušenostmi je jedním z cílů asociace. Jaký závěr z toho patnáctiletého období jste udělaly?

Musím říci, že jsme si to mnohokrát vzájemně potvrdily, že je to zkrátka ta „naše cesta“ – pomáhat si navzájem a předávat své znalosti a zkušenosti sobě navzájem i jiným. Růst naší odbornosti i své vlastní osobnosti považujeme ve STAMP za velkou hodnotu, kterou si navzájem můžeme jedna druhé nezištně poskytovat a díky tomu se stávat úspěšnějšími podnikatelkami i zralejšími lidskými bytostmi. Touhle cestou jdeme a chceme jít i do budoucna. Určitě neodmítneme žádnou ženu, když se na nás obrátí, nebude-li vědět, jak začít podnikat, jak dál po založení firmy, a co vědět víc, aby na ten trh podnikání nejen úspěšně vstoupila, ale dlouhodobě si dobře vedla.

Genderové otázky jsou stále živou záležitostí. Seberealizace žen na trhu

práce dosáhla sice již značného společenského uznání, ale... Měly by ženy ještě více hledat své uplatnění v businessu, politice, měly by se více zasadit o své místo na slunci? Nebo to nelze paušalizovat a je na každé, jakou si zvolí životní dráhu za podmínek, které jsou diskutabilní?

Máte pravdu, že genderové otázky jsou stále živou záležitostí a určitě ještě dlouho budou. Já mám za sebou víc než deset let v korporátním businessu a dalších téměř deset v IT. Prosadit se v mužském světě pro mne byla velká výzva a stejně tak pro mnoho dalších je a bude. Ženy za splnění těchto snů bohužel musí zaplatit poměrně vysokou cenu. Když mají rodinu a děti, tak tou cenou bývá manželství, ale také vina, kterou většinou dlouhodobě pocítu-

jí, že díky profesní kariéře nejsou dobrými matkami a že své děti šidí, když ne o hmotné věci, tak o společně strávený čas.

To byl můj případ. Dnes, když se dívám na své dva syny, jak samostatně, odpovědně a s úspěchem žijí svůj dospělý život, tak si až teď po těch letech říkám, že tu vinu můžu hodit za hlavu a jak je dobře, že díky té mé profesi jsem je naučila žít beze mne, samostatně, bez „mama servisu“. A že jsem tu rodičovskou roli, tedy naučit své děti žít samostatný odpovědný život, naplnila možná víc než matky, které nechávají své děti ani vynést koš s odpadky.

A když ženy tu rodinu nemají, a dělají kariéru, tak to bude právě ta cena, že tu vlastní rodinu už nikdy mít nebudou.

Uplatnění žen v businessu je také další velké téma související nakonec i s tím vzděláním a vzdělaností, s výchovou v rodině ve vztahu k dětem a nastavením celé společnosti. To, jak my ženy vychováváme své potomky, v tomto případě syny, má vliv na to, jak oni budou podporovat své partnerky a manželky v jejich kariéře. To by si každá matka, která si pro svého synáčka otevřela „mamahotel“, měla včas uvědomit. V takovém případě svou budoucí partnerku bude takový muž vnímat jako servis-manku vlastní osoby a v podpoře samostatného uplatnění své ženy moc aktivní nebude. Korporátní business je pořád i u nás doménou mužů, ale osvědčené firmy a osvědčení manažeři v nich našťástí již vědí, že ženy v managementech jsou pro jejich firmy konkurenční výhodou.

Co by vám měl přinést letošní rok?

Věřím, že letošní rok mi přinese to, co si přeji vždy, a to je zdraví. Je to podmínka všeho ostatního, co dělám, čím se živím i čím se bavím. Řadu let si to moc dobře uvědomuji, že zdraví je dar, nejdůležitější ze všeho, rozhodně důležitější než „všechno zlato světa“... A pak je to také čas, toho mám opravdu hodně málo, na přátele, na rodinu, a také na sebe. Když budu mít zdraví a trochu víc toho času, tak to bude určitě úžasný rok.

ptala se Eva Brixí ■■■



Vajíčka, podnikatelky a manažerky v kuchyni



Také občas poznáte, že všeho moc škodí a že je potřeba hlavu naladit na úplně jinou činnost,

než je vedení porady, příprava obchodního jednání, zahraniční cesta za klientem nebo kontrola implementace té či oné směrnice do praxe? Potřebujete si odpočinout nad něčím úplně jiným než jsou každodenní povinnosti, manažerský a podnikatelský kolotoč vašeho já? Tak tedy, příležitost přichází: Velikonoce!



Když vezmu do ruky vajíčko, je to zvláštní pocit. V dlani mi sedí tak akorát, skořápka jako by přilnula k pokožce. Bývá mi sametově příjemně. Je to přelétavý okamžik klidu, který se blíží ideálu pohody. Mikro chvilka jistoty, cosi známého, zásadního a potřebného. Obyčejné vajíčko. A kolik užítu dokáže nabídnout. Než se vajíčko dostane na náš stůl, není to v dnešním sofistikovaném světě tak přímočaré, jak jsme bývali zvyklí dříve, povětšinou z domova na vsi. Slepice snesla, vejce se posbírala a druhý den byla k snídani. Chov nosnic ve velkém, velkovýroba vajec, tlak na hygienu, zdravotní nezávadnost, kontroly, celý proces řízený počítačem od dávkování krmiva až po třídění a následné zpracování pro účely gastro. Jen náznak toho, co se nachází v genech logistiky přírodního produktu, který se dnes módně nazývá super potravinou. I tak ale cesta od slepice do prodejny netrvá věčnost – ostatně termín čerstvých vajec je jednoznačný. Jednou z firem na českém trhu, která si získala srdce zákazníků, je ta, která se jmenuje OVUS – podnik živočišné výroby, spol. s r.o., Slaný.

Patří k nejvýznamnějším producentům vajec v České republice a k jednomu z jejich největších zpracovatelů a dodavatelů pro gastro provozy. Vajíčka z OVUSu si můžete koupit například v Kauflandu, Albertu, COOP prodejnách, ale také přímo na farmách poblíž Slaného, v Těhuli nebo Smečně. Zejména před Velikonocemi je zájemců pozeňnaně. Zájem stoupá o značková Indiánská vejce, ta s nazelenalou a namodralou či temně hnědě zbarvenou skořápkou, jsou nebarvená, slepice je snáší právě v tomto provedení, a gurmáni vědí, co je to za lahůdku. K dostání jsou i vajíčka s jasně bílou skořápkou nebo třeba ta, jež mají jméno Moravia a jež se hodí zejména na pečení díky výtečné šlehatelným bílkům.

Znám mnoho žen, které svou kariéru zasvětily businessu, ať již jako podnikatelky, či v roli manažerek velkých i menších firem, času nemají nazbyt, odpočinek je pro ně slovo, které příliš neznají. Některé z nich však ctí velké svátky jara, ty velikonoční, a užívají si je hlavně v kuchyni. Přehodí myšlenky a pár dnů žijí

přípravami na Velikonoční pondělí, chystají koledu, výzdobu domu či bytu, chalupy. Užívají si to se vším všudy, pečou beránky a zajíce, velikonoční mazance, nádivku s kopřivami a spousty dalších dobrot.

Připravují se na vítání jara, pozorují kreslířské kousky slunečních paprsků, uzdravují oči v první zeleni a těší se, až odloží kabáty a ruce napráhnou dubnu vstříc.

Bez vajíček se jejich Velikonoce neobejdou. Ty tam jsou doby, kdy se vejce dostávala na prahy kvůli cholesterolu, kdy výživoví poradci i lékaři hrozili milovníkům vajec, co je čeká, pokud snědí více než dvě týdně. Dnes už víme, že jsou vejce harmonickou potravinou, která našemu organismu dodává základní stavební látky, energii, dobrou náladu i radost z toho, že jsme si pochutnali.

Až tentokrát odložíte starosti s chodem firmy a dáte se do příprav velikonoční tabule, třeba si koupíte právě ta vajíčka OVUS. Jejich poslání je prosté: přinést potěšení na váš stůl i do vaší mysli.

Eva Brixi



Každému sluší něco jiného

Zubní lékař, ač se to na první pohled možná nemusí jevit jasně, má neskutečné znalosti anatomie lidské tváře. Na to vsadili i na ortodontické klinice Svět rovnátek. Mimo rovnátek se snaží lidem dopomoci k pěstěnému vzhledu i dalšími službami. Na starost je má MDDr. Kateřina Petrů, která nám o obličejové estetické medicíně prozradila v rozhovoru více.

Co vás jako zubní lékařku vedlo k obličejové estetické medicíně?

Vždy mne přitahoval svět krásy. Nejspíš také proto, že pocházím z umělecké rodiny. Již během studií jsem se soustředila na možnosti, jimiž lze vylepšit estetiku obličeje. Jsou pro mne nádhernou příležitostí tvořit harmonii a svým způsobem otevírat lidem nové horizonty vnímání sebe sama. Zubní lékaři mají tu výhodu, že se obličejí věnují v rámci studijního plánu ze všech lékařských oborů nejdetailněji. A to je z mého pohledu zcela ideální předpoklad pro vykonávání esteticky korektivních zásahů, jež mají za cíl podtrhnout půvab anebo předejít nežádoucím změnám, které jsou přirozeně spojené s procesem stárnutí. Tyto dvě oblasti jsem propojila a díky příležitosti, která se mi naskytla ve Světě rovnátek, je mohu sdílet s našimi pacienty a klienty.

Proč se ve Světě rovnátek, který je primárně klinikou ortodontickou, věnujete právě obličejové estetice v tak širokém rozpětí?

Daniele Mastracci, ředitel kliniky Svět rovnátek, je kosmopolitní člověk s citem pro to, co lidé budou potřebovat. V zahraničí se setkal s obrovským zájmem veřejnosti o rozličné estetické úpravy vzhledu. Je vizionář a věci vidí v širších souvislostech. Léčba rovnátek, která je v dospělosti nejčastěji vyhledávána jako způsob, jak vylepšit svůj vzhled, se s obličejovou estetikou ideálně snoubí. Naši specializací je navíc tzv. Facial Driven Orthodontics, která se snaží pracovat nejen na krásném úsměvu, ale také celkové harmonii obličeje. Ve chvíli, kdy pacienti investují do korekce chrupu rovnátek, obvykle nad svým vzhledem celkově více přemýšlejí. Mnozí z nich posléze vyhledávají specialisty, kteří by se o jejich půvab postarali i z dalších stránek. A tak se začala rozvíjet naše spolupráce, která je v České republice, dalo by se tvrdit, unikátní. Klientů přibývá a Češi o sebe začínají dbát stále více, z čehož mám obrovskou radost.



MDDr. Kateřina Petrů

Pro koho jsou vaše estetické služby určeny? Existuje zde nějaké omezení?

Naše estetické služby jsou určené pro nejširší veřejnost. Tyto zákroky nemají téměř žádná omezení. Mohou je podstoupit lidé od 18 či 20 let. A nemusí se toho bát ani v sedmdesáti. Doporučila bych využívat estetickou obličejovou medicínu z preventivního hlediska. Čím dříve klient či klientka začnou, tím lépe. Dá se tak předejít například předčasnému vzniku mimických vrásek. Máme díky technologiím, nejmodernějším materiálům i postupům takřka neomezené možnosti, jak zvětšit rty, vyhladit kruhy pod očima, vyplnit a zjemnit vrásky, umíme navrátit tváři mladistvost, vypnout kontury, zkorrigovat proporční asymetrie (např. brady), a dokonce si dokážeme poradit s nežádoucím podbradkem. Na rozdíl od plastické chirurgie naše služby poněkud méně zatěžují organizmus. Žádné operace, žádná narkóza. Klient přijde, stráví u nás několik chvil a odchází. V některých případech se nemusí vůbec omezovat, v jiných musí dodržet určitá režimová opatření – například dva týdny nosit kompresní masku.

Na co vše by měli klienti dbát, aby si půvab udrželi po zákroku ve Světě rovnátek co nejdéle?

Například výplně kyselinou hyaluronovou vydrží v závislosti na metabolismu klientky či klienta přibližně rok. Poté by se aplikace měla opakovat. Trvalost zákroku je velmi individuální. Velkou roli většinou hraje životospráva. Dostatek spánku, vyvážený jídelníček, pobyt na čerstvém vzduchu, sport, co nejmenší stresové zátěže – to vše se projevuje na lidském vzhledu. Stejně tak bych doporučila pečovat o sebe kvalitními kosmetickými přípravky. Komplexní přístup vždy zaručí ty nejlepší výsledky.

Jaké jsou současné trendy v estetické obličejové medicíně?

Rozhodně jde o používání technologií, které nějakým způsobem umocňují přirozené regenerační procesy, resp. využíváme technologií preventivních. Například mezonitě se aplikují do podkoží a vytváří speciální síť, která iniciuje produkci kolagenových vláken. Nitě samy se plně vstřebají, kolagenová síť však přibližně rok přetrvá a je oporou pro vypnuté kontury tváře nebo ty partie, které je třeba zpevnit. Dále hojně využíváme kyselinu hyaluronovou, kterou obsahuje každá buňka našeho těla a je přirozeně metabolizována. Jde-li o to, co se lidem líbí, s jakými přáními nás vyhledávají, často jde o omlazení vzhledu, potlačení známek únavy nebo zkorrigování asymetrie tváře. Důvody jsou různé. Někdy si naši klienti přejí upravit svou vizáž podle vzoru celebrit, inspirují se na sociálních sítích, bloggerkami, světovými i ruskými topmodelkami, které mají výrazné lícni kosti, úzké nosíky, velké oči, obličej tvaru srdíčka či obráceného trojúhelníku, jemnou pokožku, minimum vrásek, krásné plné rty. Rozhodně by ale lékař nikdy neměl slepě podlehnout trendu, aniž by zohledňoval jednotlivce, jeho unikátní proporce. Každému totiž sluší něco trochu jiného. Estetické zásahy vyžadují cit a umělecké oko. Dle mého názoru je totiž každý lékař zabývající se buď estetikou obličeje, anebo celého těla svým způsobem umělec. Raději začít pomalu, nechat si poradit a posléze pokračovat dál k vysněnému vzhledu. Pokud svou práci lékař odvede skutečně dobře, okolí nepozná, že se kráse jakkoli pomohlo. Klientky a klienti však rozdíl vždy vnímají a mne těší, že se o své dojmy a pocity se mnou dělí. Neumíte si představit, jakou změnu během zákroků na lidech vidím, a to i na jejich psychice. Cítí se mnohem sebevědoměji, spokojenější sami se sebou. A to je dobrý předpoklad pro úspěch v čemkoli.

ptala se Kateřina Šimková

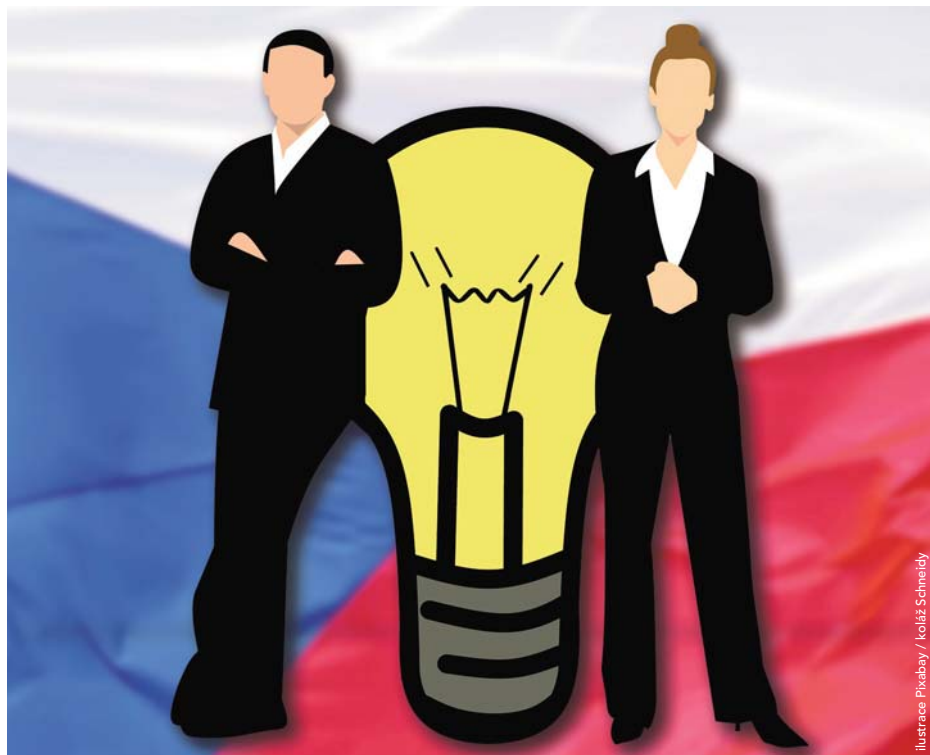


Při esteticky korektivním zákroku

České rodinné firmy jsou ve skvělé kondici

V roce stoletého výročí vzniku Československa panuje mezi majiteli českých rodinných firem dobrá nálada. Celých 86 % z nich vidí budoucnost optimisticky, 83 % jich za poslední rok zvýšilo obrát. Pro dvě ze tří rodinných firem ale zůstává problémem nedostatek zaměstnanců. Zajímavostí je, že britští rodinní podnikatelé si integrovanější EU přejí více než ti čeští. Vyplyvá to ze závěrů Evropského barometru rodinných firem KPMG a asociace European Family Businesses.

České rodinné firmy jsou ve všech ohledech v lepší kondici než loni. Dvěma třetinám rostl obrát dokonce výrazně, a to o 6–25 %. Důvodem byla nejčastěji větší poptávka (51 %) a optimalizace produktů (37 %). Vyšší tržby plánují firmy investovat zpět do základní činnosti a do nábory a školení zaměstnanců. Polovina společností (51 %) posílila aktivity v zahraničí. Rostoucím celoevropským problémem je pro rodinné firmy nedostatek zaměstnanců. Stěžuje si na něj 43 % evropských společností, v tuzemsku je to dokonce 66 %. Rodinné podniky přitom mají statisticky vysokou retenci zaměstnanců a ve špatných dobách méně propouštějí. „Nedostatek pracovníků je problém pro všechny. Rodinné firmy se ale při nábory absolventů nyní dostávají oproti běžným firmám do výhody. Mohou se totiž opřít o otevřenou firemní kulturu a pevné hodnoty. To jsou věci, po kterých generace Y volá,“ komentoval Milan Bláha, partner odpovědný za



ilustrace Pixabay / kolář Schneidly

služby pro rodinné firmy, KPMG Česká republika. Pořadí priorit českých a evropských majitelů rodinných firem se neliší. Nejdůležitější je pro ně příprava následníka na převzetí firmy (v Česku velmi důležité pro 69 %), dále komunikace mezi generacemi (63 %). „V tomto kontextu je zajímavé, že informování členů rodiny o firemních záležitostech považuje za velmi důležité jen pětina respondentů. Majitelé rodinných firem si totiž uvědomují, že v mezigenerační komunikaci je potřeba zohlednit i témata, která se netýkají jen podnikání,“ při-

pomněl Milan Bláha. Za třetí důležitou oblast považují čeští majitelé rodinných firem rovnováhu mezi zájmy rodiny a businessu (57 %). Evropské rodinné firmy jsou silně proevropské. Přes polovinu evropských respondentů si přeje provázanější Evropu a necelá třetina by zachovala stávající úroveň integrace. Čeští zástupci rodinných firem jsou méně eurofilní. Pro zesílení integrace je čtvrtina z nich, 40 % by zachovalo aktuální stav, třetina je pro volnější vazby mezi státy EU. Prohloubit propojenost EU si po brexitu paradoxně přejí britští majitelé více než ti čeští. (tz)



Koho a co mám ráda

Doteky růže z dílny MAAT



foto Kateřina Šimková

Málokterou ženu baví odličovat se po náročném pracovním dni. Je to nezábavná, nutná rutina, toužíme-li si uchovat pleť zdravou a pěknou. Já se však naučila těšit se na tento rituál, který zabere pět minut. Prvním krokem k tomu, abych si odličování oblíbila, bylo uvědomit si, že to je mých sladkých pět minut, kdy se věnuji jen sobě. Mám klid. Dalším neméně významným podnětem se stal přípravek, s nímž odličuji make-up, do něhož se zapsal celý uplynulý den. Mezi takové, kterých si vážím a s nimiž dopřávám pleti hýčkání ráda, je mycí emulze s arganovým olejem a sytou vůní růžových okvětních plátků z dílny české kosmetické značky MAAT, za níž stojí Aromaterapie, s.r.o., laskavé Petry Švábíkové. Při používání mycí emulze mne těší, že je skutečně jemná jako dotek růžových květů. Všimli jste si někdy, jak jsou růžové plátky hebké? Ale zároveň je složení s hodnotnými oleji, včetně arganového, neuvěřitelně účinné. Poradí si i s profesionálním make-upem. V koupelně si denně s láskou užívám svůj provoněný pětiminutový rituál. Tady a teď.

Kateřina Šimková

Zájem o stravenky v malých firmách stoupá

Zájem malých firem o zajištění pravidelného stravování pro zaměstnance v posledních letech výrazně roste. Více než čtvrtina malých podniků (26 %) do 50 pracovníků totiž pořídila stravenky v posledních třech letech. V případě velkých firem se stovkami či tisíci pracovníků pak přibýlo 12 % nových odběratelů stravenek. Vyplyvá z průzkumu PPM Factum pro společnost Edenred, která je největším světovým poskytovatelem benefitů.

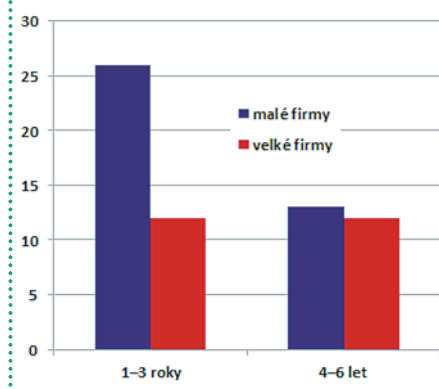
V malých firmách do padesáti zaměstnanců nyní celkem dostává stravenky sedm z deseti zaměstnanců (69 %), zatímco ve velkých firmách se stovkami pracovníků je to plných 95 %. Tento, na první pohled, výrazný rozdíl byl ale ještě před několika lety podstatně větší. „Malých firem se stravenkami přibývá výrazně rychleji, a to zejména v posledních měsících. Tím hlavním důvodem je situace na pracovním trhu. Malé podniky nabízejí stravenky zaměstnancům proto, aby byly konkuren-

schopné s většími firmami a institucemi, které mají propracovanou politiku firemních benefitů. I malí zaměstnavatelé si navíc začínají uvědomovat, že zajištění kvalitního stravování má také vliv na pracovní výkony jejich zaměstnanců,“ uvedl Martin Bulíř, generální ředitel Edenredu. V letošním roce chce stravenky podle průzkumu zavést dalších asi 7 % malých firem, které je dosud nemají. Oproti tomu o další zaměstnanecké benefity zatím

menší podniky v porovnání s velkými takový zájem nejeví. Například příspěvek na kulturu nyní poskytuje čtvrtina malých firem v porovnání s 46 % velkých. Zavést je nyní plánuje jen necelá 2 % z nich. Podobná je situace i u příspěvku na sport, který nyní zaměstnancům dává 23 % malých společností v porovnání s 47 % velkých.

Jaký je důvod? Malé firmy se obávají, že s rozšířením benefitů jim přibude administrativa. Tato obava ale nemusí být opodstatněná. Propracovaná moderní řešení benefitů totiž administrativní náročnost snižují na minimum. „Společnost Edenred přináší malým firmám maximálně jednoduché koncepty, aby benefity zaměstnancům pořídily. Firmám, které zavedou naše elektronické řešení v podobě stravenkové platební karty Ticket Restaurant® či Edenred Benefits pro volnočasové benefity tak díky online objednávání a dobíjení karet odpadá jakákoli administrativa s rozdělováním poukázek. Držitelé karet získávají možnost platit přesnou částku odpovídající výši útraty a díky mobilní aplikaci mají stále přehled o výši zůstatku či čerpání prostředků na kartách. Další výhodou je široká akceptační síť, která čítá na 57 000 partnerských provozoven,“ řekl Martin Bulíř. (tz)

Počet malých firem pořizujících zaměstnancům stravenky roste



INZERCE

Majolka®

Veselé Velikonoce

BONECO®



WWW.BONECO.CZ
WWW.FACEBOOK.COM/BONECO.CZ

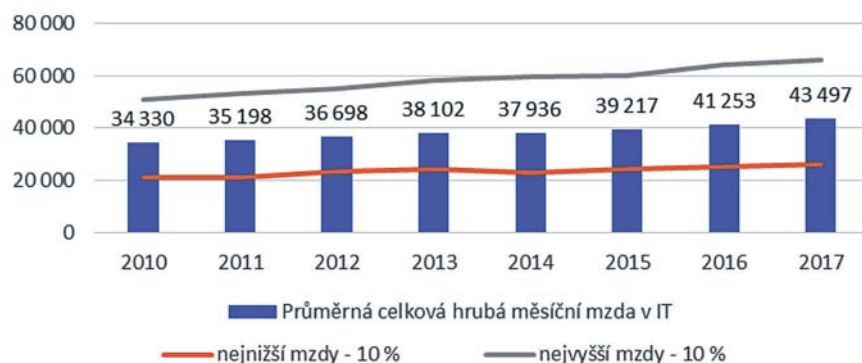
Nadprůměrné platy v IT? Zdaleka ne všude

Nedostatek lidí v IT oborech se projevuje již několik let, s digitalizací téměř všech oblastí podnikání i života se jen prohlubuje. Studium IT oborů je v současné době téměř zárukou toho, že absolventi mají postaráno o platově zajímavé nabídky práce. Ale berou opravdu všichni ajťáci velké peníze?

Podle dat portálu Platy.cz byla v roce 2017 průměrná celková hrubá měsíční mzda v IT necelých 43 500 Kč. V IT platí, že výrazně rozdíly jsou nejen mezi jednotlivými pozicemi, ale i konkrétními nabídkami a projekty. Například u pozice IT architekt, která vykazuje největší průměrné ohodnocení 78 442 Kč, uvádí 10 % lidí příjem pod 48 000 Kč. Na pozicích jako webmaster nebo správce počítačové sítě je průměrná hrubá ohodnocení kolem 30 000 Kč, ale čtvrtina lidí bere méně než 25 000 Kč měsíčně. Růst mezd se v loňském roce nevyhnul ani tomuto oboru, i když je nutné poznamenat, že zde s malým zakolísáním roste ohodnocení stále (v grafu nárůst od roku 2010).

Podle údajů portálu Profesia.cz bylo v IT nejvíce pracovních příležitostí pro IT konzultanty, analytiku nebo projektové manažery a o tuto pozici byl také největší zájem. Z pohledu regionů vede v počtu nabídek Jihomoravský kraj, následovaný Prahou a s velkým odstupem Středočeským kra-

Vývoj průměrných celkových hrubých měsíčních mezd v IT



jem. Nejvíce zájemců o práci na IT pozicích bylo z Moravskoslezského kraje a z Prahy.

V oboru informačních technologií vznikla v současných podmínkách trhu práce situace, kdy jenom dobré peníze k získání kvalitního zaměstnance nedostačují. „Získat kvalitní IT odborníky je stále složitější. Chtějí být dobře zaplacení, ale jen vysoké ohodnocení již dnes nestačí. Často je pro ně rozhodující možnost podílet se na vzniku něčeho zajímavého, inovativního, či realizace projektu, se kterým se ztotožní, a je tak trochu i jejich,“ říká Lukáš Vrše-

ký, CEO e-commerce společnosti ondo.cz.

Z pohledu personalistů má obsazování IT pozic řadu specifik: IT specialisti jsou zajímaví tím, že i když mají stabilní zaměstnání a aktivně si práci nehledají, převážná většina z nich se stále zajímá o nové pracovní příležitosti a sleduje, jaké možnosti pracovní trh aktuálně nabízí. To potvrdila i globální studie Stackoverflow, která mapuje jejich kariérní chování. Z ní například vyplývá, že i když jen 13 % vývojářů si aktivně hledá práci, 75 % z nich má zájem o sledování pracovních nabídek. (tz)



Fejeton

Viroza je příležitost

Letošní zimy už vidíme jen ocas. Jistě s potěšením, vždyť nám dala co proto. Ne, že by nás potýrala krutými mrazy, závěje sněhu a uhelnými prázdninami jako za starých časů, ale přesto se nám dostala pod kůži. Přišla totiž s obzvláště nepříjemnými souputníky – nemocemi.

Možná řeknete, že k prosinci, lednu a únoru prostě anginy, chřipky, virozy patří, a jistě budete mít kus pravdy. Jenže tentokrát nás napadaly bacily, které se vyznačovaly mimořádně tuhým kořínkem, a neušetřily nikoho.

Ulehl jsem i já, byť jsem předtím tři zimní sezony nenastýdl, nesedl z motocyklu a ani mě nebolelo v krku, o rýmě nemluvě. Kurýrovali se všichni v naší rodině, od nejmenšího vnoučka po babičku, která se už řadu let vyhýbá lidem, aby ji nenakazili. Onemocnění spolupracovníci v kanceláři, známí mých kolegů a jejich rodinní příslušníci. Aby toho nebylo málo, rozemohl se i premiér v demisi, přestože by člověk předpokládal, že ho ochrání exkluzivní lékařská péče, již má každá vláda, ať už s důvěrou, či bez ní, k dispozici. Na webech pochybného zaměření se dokonce konspirovalo, že do postele musel jeden z nejmocnějších mužů planety, gosudar Putin, a nechytit diplomatičtí nemoc, nýbrž skutečnou. Když to pak sledujete, jak lidé v 21. století, obklopeni high-tech medicínou a robotickými

technologemi, nedokáží odolat útokům tak malých nepřátel, které bez speciálních přístrojů ani neuvidíte, musíte se nad tím hluboce zamyslet. Někdo jen mávne rukou, jiný hledá alternativní možnosti léčby a prevenci, mnohý zpanikaří. Pamětníci zašátrají ve vzpomínkách a vytáhnou ptačí nebo prasečí epidemie, a ti, kteří naslouchali prarodičům, i španělskou chřipku.

Ale něco se skutečně děje. Pomiňme přesvědčení konspirátorů, že do vzduchu byly z laboratoří vypuštěny uměle zmutované viry a bakterie, aby se pokusily upravit počty přemnoženého lidstva. Vylučme, že jsme byli poctěni návštěvou z vesmíru, tentokrát ufony mikroskopické velikosti. Nevšímejme si řeči ignorantů, kteří jsou pevně přesvědčeni, že jsme si své zdravotní problémy jen namlouvali a ve skutečnosti nám vlastně nebylo nic.

Připustíme, že špetka pravdy se může ukrývat ve všech třech uvedených možnostech. I přesto bych doporučil na věc se podívat blíže a z jinší perspektivy. Protože nic se neděje, jak se krásně říká, pro srandu králíkům, ale protože se tak dít mělo. Z vyšších pohnutek!

Napadají mě přinejmenším dvě podstatné okolnosti, které by měl, dnes už jistě uzdravený, pacient podrobit zkoumání. Tu první bych nazval stavem přírody. Jak známo, nenachází se právě v nejlepší kondici. Harmonie přírodních sil je vyosena, vazby mezi jednotlivými organizmy a celkem narušeny, nebo i zpřetrhány. To, a nemůžeme ještě vědět co, umožnilo rozmnožení a růst velmi agresivních forem patogenů. Mohu

si to představit jako kobylky, kterých jsou mračka, když naleznou vhodné prostředí k vývinu a žádného přirozeného nepřítele. A podle zákona, že kvantita přerůstá v kvalitu, pak proti nám stojí početné silné a mimořádně účinnými prostředky vybavený protivník, aby zabil náš imunitní systém a dobyl ho ztečí.

Co se pak nestane. Proti frontálnímu útoku bacilů stojí moderní člověk. Muž, žena či dítě, případně osoba genderově nevyhraněná, lidé, jimž se nedostává toho, co nejvíc potřebují – přirozeného prostředí. Žijeme nevhodně z hlediska našeho zdraví, společenských vztahů a duchovního vývoje. Jsme oslabeni civilizačními faktory, přetíženi nesmyslnými povinnostmi, existenčně neukotvení ve všemohoucí. S obranou „na draka“. Vidím však i světlo na konci tunelu. Když se neustále zabýváme činnostmi, myšlenkami a postoji, jež nás odzbrojují, potřebujeme najít správnou rovnováhu. Nemoc může poskytnout tu neocenitelnou příležitost, že vypadneme na pár dní z běžného životního cyklu a začneme se věnovat sami sobě. Ležíme, potíme se, pocítíme bolest. Ale přijdou i nápady. Většina z nich může být naprosto mimo mísu, ale tu a tam se zatřpytí perla.

Není vinou prodělané choroby, že vám jen přivrátila nepříjemnosti. Je na každém, jestli mu několikadenní indispozice pomohla otevřít zadní vrátka a on nahlédl nebo i vstoupil do 13. komnaty. A vrátil se pak zpět nejen zdravý, ale i více poučený. Viroza je příležitost!

Pavel Kačer

Čeští singles bourají stereotypy

Téměř pětina Čechů nežije v jedné domácnosti ani s rodiči, ani s partnerem. Tradiční představa o takzvaných singles, tedy mladých lidech, kteří odmítají závazky a užívají si života, ale neplatí. Mezi lidmi ve věku od 25 do 34 let je totiž nejméně singles ze všech věkových kategorií, ukázal rozsáhlý průzkum Poštovní spořitelny.

„Máme často tendenci vnímat singles jako lidi, kteří jsou mladí a rozhodli se odložit založení rodiny na později. Čísla z našeho průzkumu nám ale odhalila zajímavý fakt. Ve věkové kategorii mezi 25 a 34 lety je singles nejméně. A zatímco u nejmladších dospělých a seniorů můžeme větší počet jednočlenných domácností chápat jako něco přirozeného, také nás překvapilo, že svůj domov s nikým nesdílí více než čtvrtina Čechů ve středním a pokročilém věku,“ uvedl Přemysl Hanzelka, ředitel Poš-



tovní spořitelny. Ve věku od 35 do 44 let je singles 25 % Čechů, ve věku od 45 do 54 let je jich dokonce 28 %.

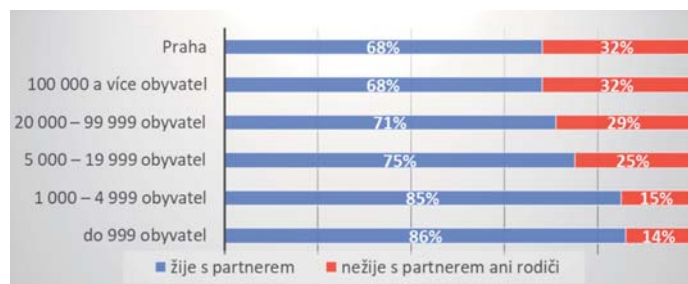
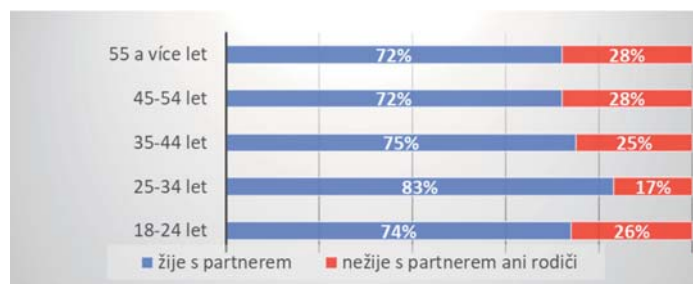
Čím větší město, tím více singles

Výrazně více singles žije ve velkých městech. V sídlech nad 100 000 obyvatel nežije ani s partnerem, ani s rodiči celá třetina obyvatel. Podíl lidí, kteří žijí sami, klesá s velikostí jejich bydliště, v nejmenších obcích žije bez partnera jen 14 % lidí.

Struktura lidí, kteří žijí sami, se ve městech a na venkově výrazně liší. Zatímco v obcích do 5000 obyvatel je polovině lidí, kteří žijí sami, více než 55 let, ve městech s více než 100 000 obyvatel je to pouze 32 %. Významnější podíl singles ve větších městech tedy představují lidé z mladších věkových skupin.

Obtížné hledání partnera

Podle odborníků není rozhodnutí žít sám vždy dobrovolné. „Valná většina lidí, kteří žijí sami, říká, že sami žít nechtějí. Jen je zkrátka těžké najít vhodného partnera, který by měl stejné priority, hodnoty a cíle. Nároky na partnera, sebe sama i životní styl jsou tak vysoké a pevně stanovené, že není snadné najít vhodný protějšek. Většina singles pak zastává teorii, že raději budou žít sami, než aby posouvali limity nebo žili s někým, kdo není podle jejich představ,“ vysvětlila psycholožka Kristýna Zavadilová. „Dnešní doba nabízí lidem možnosti, o kterých se jejich předkům ani nezdálo, lidé mají vysoká očekávání a nechtějí dělat kompromisy.“ (tz)



Až 70 % zaměstnanců nepodává nejlepší pracovní výkon, více než polovina lidí v práci lenoší

Podle aktuálního průzkumu společnosti Gallup až 70 % zaměstnanců v práci nedosahuje svého nejlepšího výkonu. Více než polovina pracovníků pak během pracovní doby zahálí a lenoší. Hlavním důvodem je podle odborníků špatný výběr manažerů do vedoucích pozic. Ti jsou totiž v 82 % případů vybíráni chybně – na základě předchozích zkušeností, a nikoliv talentu.

Podle výzkumu společnosti Gallup, která v posledních dvaceti letech měřila výkonnost 27 milionů zaměstnanců ve zhruba 2,5 milionu pracovních skupin, více než dvě třetiny zaměstnanců v práci nevyužívají naplno svůj potenciál, 52 % zaměstnanců pak během pracovní doby zahálí a lenoší. Odborníci problém spatřují v nalezení a umístění schopných manažerů do vedení. Ze studie vyplývá, že společnosti si nevybírají kandidáty se správným manažerským talentem až v 82 % případů. Většina firem tak dosazuje pracovníky na manažerské pozice, protože si je zaslouží, spíše než by měli talent. „Zkušenosti a dovednosti jsou obecně velmi důležité, nicméně talent je

vrozená vlastnost. Pokud nemáme pro výkon manažerské pozice správný talent, pak nezáleží na množství praktických zkušeností či dovedností,“ uvedla personalistka Gabriela Koděnková ze společnosti Talentica.cz specializující se na nábor technicky zaměřených pracovníků. Přestože je stěžejní, aby byli do manažerských pozic napříč celou organizací umístěni správní lidé, manažerů, kteří mají skutečný talent na vedení, je málo. Výzkum potvrdil, že pouze jeden z deseti manažerů má potřebné předpoklady pro zlepšení výkonu pracovních skupin, a tím i celé organizace. Talent výjimečných manažerů spočívá v tom, že umí namotivovat každého za-



městnance zvlášť, aby podnikl individuální kroky ke zlepšení svého výkonu, stejně jako umí navodit u všech zaměstnanců pocit soukromosti a sdílení firemního poslání, hodnot a vize. „Dobří manažeré jsou také asertivní, jsou schopni překonávat nepřízeň a odpor. Vytvářejí vztahy na bázi důvěry, otevřeného dialogu a plné transparentnosti. Rozhodují se navíc na základě produktivity, ne politiky,“ dodala Gabriela Koděnková. Správné manažerské vedení zvyšuje podle odborníků angažovanost zaměstnanců, což vede i k vyšší produktivitě a zisku dané společnosti. V případě, že jsou do vedoucích pozic na všech úrovních organizace dosazeni správní manažeré, zdvojnásobí se výkon a míra zapojení zaměstnanců, zvýší se i samotný zisk v průměru o 147 %. (tz)

Jak úspěšně zvládnout GDPR?

GDPR neboli Obecné nařízení na ochranu osobních údajů v posledních několika měsících hýbe celou Evropskou unií. A není divu. Změny, které se s tímto nařízením pojí, totiž zasáhnou nejen velké společnosti, ale i menší a střední podnikatele, a samozřejmě i jednotlivce. V čem vlastně GDPR spočívá a jak je úspěšně implementovat do podnikání, aniž bychom z nedbalosti šli vstříc několikamilionové pokutě?

Předně přibude poměrně velká administrativní zátěž pro správce i zpracovatele osobních údajů, kteří budou muset nově prokazatelně doložit platnost a dodržování všech pravidel. Potřeba bude dokumentovat i to, že jsou zpracovávána pouze ta data, která jsou ke konkrétnímu účelu nezbytná. Nově také vejde v platnost oznamovací povinnost v případě narušení bezpečnosti osobních údajů do 72 hodin od okamžiku, kdy se incident stal. Někdy bude také nutné informovat osoby, kterých se únik týká. Nových práv se však dočkají i ti, kterým údaje patří. Budou moci například vznést námitku proti zpracování svých údajů, či budou moci mít přístup ke všemu, co je o nich shromažďováno. Naprostou novinkou je



právo na výmaz a jeho rozšíření na právo být zapomenut, díky čemuž může konkrétní osoba požadovat, aby veškeré osobní údaje byly vymazány, neexistuje-li právní důvod pro jejich další zpracování.

Jak tedy ale jako podnikatel nyní postupovat? Nejprve je nutné se s celou problematikou zevrubně seznámit a ujasnit si jednotlivé pojmy. Následně doporučujeme pověřit jednu osobu, která bude za celý proces zodpovídat. Můžete to být vy sami nebo kdokoli jiný, komu můžete svěřit patřičné kompetence. S tím souvisí jmenování jednotlivých zástupců ze všech oddělení, kde přicházejí do styku s osobními údaji. Získáte tak podrobný přehled o rozsahu zpracování osobních údajů a na základě toho bude

možné provést interní audit, kdy zanalyzujete současný stav a následně soulad s GDPR.

Poté už jen zbývá vyhodnotit, co v současné době děláte v rozporu s GDPR a jak je možné souladu dosáhnout. Na implementaci máte ještě dostatek času, nařízení vstoupí v platnost až 25. května. S tím zároveň souvisí i posouzení toho, jak jsou osobní data, která zpracováváte, chráněna. V případě menších a středních podniků není za tímto účelem třeba budovat finančně náročnou IT infrastrukturu. Řešení totiž přinesla společnost IT2u Czech s.r.o., která ve spojení s certifikovaným hardwarovým řešením vyvinula aplikaci eTrezor a která je jedním z fyzických opatření GDPR. Uživateli zajišťuje šifrování datových souborů obsahujících osobní údaje, využití chráněného uložení hesel a certifikátů k přístupovým oprávněním k osobním údajům, možnost konkrétního řízení přístupu k informacím nebo jednoduchý monitoring manipulace s daty. Aplikace se skládá z pěti modulů, mezi kterými lze snadno přepínat a mít vše pod kontrolou. eTrezor také nabízí uživatelsky přívětivé prostředí, sdílení šifrovaných dokumentů, serverovou verzi pro vzdálenou správu a mobilního klienta pro iOS a Android. Aplikaci pořídíte na stránkách www.etrezor.online již od 150 Kč měsíčně. (tz)

INZERCE



Připravte si Velikonoce pěkně barevné s vajíčky OVUS!