

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

květen 2019

Ženské sebevědomí

Eva Brixí

Svěží vánek našeptává
Tajné rýmovačky o tom
Co mi život právě dává
To nebude pak
Či potom
Čtu si mezi ozvěnami
O tichu
Které k mání není
O tvých nevěrách
A také o poznání jiném nežli z ráje
I v pekle rajska hudba při guláši zraje
Čtu si na tvém čele
O smyslech rozhoupaných
V půli slova
Když žena prosí znova
Jsem prostořeká řeka
Plná pstruhů
Jsem recept svého druhu
Jsem štír
Kreslím ti milostné scény
Na papír
Jsem v osmičce jednička
A pár let k tomu
Jsem žhavá lednička
V poblázněném shonu
Jsem nikde nic
Přesto mám co říct

Simona
Kijonková

Baví mě každé ráno vstávat
s hlavou plnou myšlenek a vizí

rozhovor na stranách 10–12

INZERCE

První kávovar Tchibo Esperto Caffé vaši chuť nezklame

Voňavou kávu z čerstvě namletých zrn si můžete připravit pomocí chytrého a tichého kávovaru, který myslí na váš komfort i detaily. Je praktický, intuitivně se obsluhuje, snadno udržuje a čistí. Zvolte espresso, caffè crema nebo americano. Kávovar nabízí programovatelnou velikost nápoje 25 až 250 mililitrů a také zvýšení dávkování kávy na šálek až o dva gramy.

www.tchibo.cz



Zakládáte firmu nebo živnost?



Sny o podnikání bývají neuvěřitelně rozmanité. Někdy se v hlavě člověku zrodí nápad, ani neví, jak k němu přišel. Jindy je to vyústění bezesných nocí i obav v to, co najednou začne dávat smysl. Občas začínají ženy podnikat i na truc, aby nejen sobě dokázaly, že jim to půjde a že si mohou řídit život více po svém. Nejeden z nich také odchází z korporací, kde bývají přehlceny povinnostmi a seberealizují se jinak, než by si přály. Zjistí, že by se rády věnovaly úplně jinému oboru, než jakým se dosud živí.

Podněty ke vstupu do podnikání bývají také zcela prozaické jako třeba rozvod a nutnost postavit se na vlastní nohy těsně po absolvování vysoké školy či skončení mateřské dovolené. Jindy je to touha otevřít si v centru města kavárničku s neobvyklým sortimentem koláčů a závinů, kde se rádi zastaví vrstevníci na odpovědní posezení, krátkou obchodní schůzku nebo jen tak. Některé ženy se v podnikání doslova najdou a okolí žasne, jaké úžasné věci dokážou vymyslet. Fantazie žen a invence, která nemá konce, to jsou jednoznačné charakteristiky, které zasluhují obdiv. Ženy majitelky také vědí, že se mohou na sebe plně spolehnout. K jejich pocitu jistoty však přispívá i dobré pojištění. Podle čeho volit, o tom již Ing. Josef Moravec, ředi-



Ing. Josef Moravec

tel odboru tvorby pojistných produktů v Hasičské vzájemné pojišťovně, a.s.

Smutným faktem je, že se venkov vylidňuje, i menší města mají problém udržet obyvatele. Přesto ne každý touží žít v anonymitě velkoměsta. Otázkou je, jak se seberealizovat, jak se uživit. Třeba pro ženy na mateřské dovolené nebo těsně po ní to bývá problém. Mnohé přemýšlejí o podnikání. Ale i na jeho začátku hraje roli rozvaha a dobré pojištění. Nač tedy nezapomenout?

To záleží na tom, o jakou oblast podnikání jde. Jsou činnosti, jejichž provozování nepotřebuje výrazné investice a nákladné výrobní prostředky. Tam je třeba se zamyslet především nad pojištěním odpovědnosti. I pouze s instalátorskou brašnou lze při nečekané shodě náhod způsobit statisícové, tedy pro začínajícího podnikatele, likvidační škody. V případě, že si však zařizujete provozovnu i ve vlastním domě typu kadeřnictví, pedikúra a podobně, určitě se vyplatí zvážit i pojištění majetku. Ale přece jenom hlavní důraz bych kladl na pojištění odpovědnosti za škodu.

Mnohá společnost vznikala před 30 lety v garáži, ani dnes tomu není jinak. Firmy i firmičky se rodí v obýváku, na zahradě, v počítači. I v tomto případě je však dobré myslet na zadní kolečka. Jak je tomu u pojištění?

Přesně pro takovéto podnikatelky a podnikatele je učeno naše pojištění FORTEL. Jak už

bylo mnohokrát prezentováno, jde o pojištění, které plně pokrývá pojistnou potřebu drobných a začínajících podnikatelů jak v oblasti majetku, tak i v oblasti odpovědnosti za škodu. Začínající podnikatel se může na toto pojištění plně spolehnout právě v začátcích svých aktivit, když si ani sám nedokáže jasně formulovat rychlost vývoje své nové cesty.

FORTEL je název produktu, kterým jste před dvěma roky obohatili své portfolio. Jakým způsobem tedy pomůže v začátcích podnikání?

S nadhledem je možné tvrdit, že předvídavě myslí za toho daného jednotlivce. Chrání před následky různých vlivů, jež k rizikům podnikání patří. Nicméně pojištění FORTEL nemusí být konečná v pojistné potřebě klienta. Mnohým skutečně plně, po celou dobu podnikání, plní potřebnou ochranu, a pokud z něj svými aktivitami podnikatel „vyroste“, má naše pojišťovna řadu dalších vhodných produktů, které klientovi může nabídnout.

Maminka, která je delší dobu s dětmi doma, se rozhodne, že začne šít oblečení pro volný čas určené předškolákům. Zdánlivě bezproblémová činnost, šicí stroj má, látky uskladní v ložnici, zboží prodá přes internet. O pojištění vůbec nepřemýšlí. Vy úskalí vidíte na první pohled...

V takovém případě bych o pojištění také nepřemýšlel. Pokud je dobře pojištěn dům a do-



foto Shutterstock

mácnost, a individuálně si paní pojišťuje případné dražší balíčky, zasílané poštou, těžko se u takového druhu podnikání hledá pojistná potřeba. Jistě by existovala řada různých pojištění, která by šla na takovéto podnikání aplikovat, ale i pojišťovák musí mít svědomí. Ale možná bych jeden druh pojištění přece jen doporučil, a to úrazové pojištění dětí. Mamin-ka v zápalu práce nemusí mít děti vždy pod kontrolou. A jak víte, vše souvisí se vším.

Jiný příklad skýtá cukrárna, kde se již pracuje s technikou, ať již chladničkami, stroji na přípravu kávy, myčkou na nádobí, klimatizací, mixérem, zmrzlinovým strojkem. Jaké pojištění byste doporučil zde? A proti čemu majitelku ochrání?

Takováto provozovna může již být na hranici kapacity FORTELU. Může jít o velmi nákladné vybavení, možná má majitelka už i zaměstnance. Především v oblasti pojištění odpovědnosti je třeba zvážit pojistné částky. Přece jenom pracuje s potravinami, které necharakterizuje dlouhá trvanlivost, a v případech nakažení salmonelou se často dočítáme ve zprávách, co vše se může stát. Obdobné provozovny s krajovými specialitami mají mnohdy odběratele, kteří na dodávky zboží spoléhají a mají je smluvně ošetřené. I takové skutečnosti je třeba brát v úvahu. Takže v každém případě se musí posoudit rizika podnikání individuálně, a tedy sestavit také individuální pojistný plán.



Trendem v podnikání je vynalézat mobilní aplikace. Uspadňují lidem život, zejména mladší generace se již bez nich neobejde. Může se také autor takové aplikace pojistit? Proti čemu vlastně? Může mít pojištěn drahý mobil, počítač, tiskárnu u sebe doma, má-li podnikání na adrese svého bydliště? Může si nechat pojistit vlastní produkt, který prodává? Tedy mobilní aplikaci?

Ano je to tak. Pojistit si může vše, co zmiňuje, a pokud podniká vážně, tak to pojištěné

dříve nebo později mít bude. I když, pokud podniká v místě bydliště, řada rizik by byla pokryta pojištěním domácnosti. Takový podnikatel nesmí opět zapomenout na pojištění odpovědnosti.

S tím produktem je to složitější. Ano lze pojistit vše, a je to jen otázka ceny, jak tvrdí někteří kolegové. Já spíše vidím problém ve stanovení pojistné částky, na kterou takový případ pojistit.

ptala se Eva Brixí ■■■

Ve výhradním vlastnictví žen je v ČR 15 % společností

Podnikání v České republice je stále především mužskou záležitostí. Pouze 15 % společností vlastní výhradně ženy, dalších 17 % vlastní ženy spolu s muži. Celkem tak mají majetkový podíl v necelé třetině firem. Podíl společností vlastněných výhradně ženami přitom roste spolu s tím, jak se snižuje doba jejich fungování na trhu. U firem, které na trhu působí déle než 20 let, tvoří ryze ženské společnosti pouhou desetinou, u firem do pěti let stáří mají dvojnásobný podíl. Vyplývá to z analýzy, kterou provedla společnost CRIF na základě dat aplikace Cribis zveřejněných na portálu www.informaceofirmach.cz.

„Důvodů, proč v posledních deseti letech roste počet společností ve výhradním vlastnictví žen, může být několik. Jsou emancipovanější a snaží se být soběstačnějšími. Roste také počet zejména mladších mužů, kteří přebírají starosti o děti nebo sdílejí péči o rodinu. Důležitou roli hraje také rostoucí individualizace, která se v posledních letech v podnikání projevuje. Ženy se tak častěji pouští do podnikání samy, a naopak méně často volí spoluvlastnictví. Společnosti s jedním vlastníkem jsou přitom zranitelnější a v případě problémů zani-

kaží častěji než společnosti s více vlastníky,“ řekla Věra Kameníčková, analytička společnosti CRIF – Czech Credit Bureau.

Zatímco společnosti, které jsou na trhu maximálně pět let, patří v 19 % ženám, v 70 % mužům a v 11 % jde o smíšené vlastnictví, u společností starších než 20 let patří ženám pouze 10 %, mužům 69 % a 20 % připadá na smíšené vlastnictví.

Ženy podnikají buď spolu s muži, nebo samy. Společností, které vlastní dvě nebo více žen, je



minimum. Téměř 90 % společností ve vlastnictví žen patří pouze jedné ženě. V případě společností vlastněných muži je to 72 %. Na společnosti vlastněné třemi a více ženami připadá v rámci společností ve vlastnictví žen pouhé 1 %. V případě společností ve vlastnictví mužů je to 8 %.

Ženy vlastní společnosti spíše menší, a to jak z hlediska obrátu, tak i počtu zaměstnanců. Společnosti ve smíšeném vlastnictví nebo ve vlastnictví mužů dosahují častěji vyššího obrátu a mají vyšší počet zaměstnanců. Roční obrát přesahující deset milionů korun za rok vykazuje 6 % společností vlastněných ženami a shodně 13 % společností ve vlastnictví mužů a ve smíšeném vlastnictví. Deset a více zaměstnanců mají pouze 4 % společností ve vlastnictví žen, 8 % společností vlastněných muži a 9 % společností ve smíšeném vlastnictví. Typicky ženskou doménou podnikání je oblast zdravotní a sociální péče. Je to jediné odvětví, ve kterém podniká více společností ve vlastnictví žen než ve vlastnictví mužů. Výrazně ženským odvětvím je také vzdělávání, ve kterém jsou společnosti vlastněné ženami zastoupeny 40 %. Naopak pouze desetinový podíl mají tyto společnosti ve stavebnictví nebo v informačních a komunikačních činnostech. (tz)



Na stopě začínajících podnikatelek

Vše už bylo vynalezeno, vše je možné si koupit. Nabídka převyšuje poptávku. Přesto existují na trhu mezery a lidé hledají novinky, které jim usnadní život. A rodí se nové firmy, v praxi se zhmotňují další neuvěřitelné nápady. Také mnoho žen chce jít svojí vlastní cestou, podnikat, řídit si čas dle pravidel businessu. Je s podivem, kolik se toho i přes zmíněný přetlak trhu dá ještě vymyslet a v jakých rovinách lze pokoušet štěstí. Dokonce bez investic, s nadšením, jen s vizí a vůlí. Invence žen je totiž výbušný motor a na rozdíl od té mužské míří k praktickým potřebám lidstva. Obdivuji každou, která se rozhodla.

Eva Brixí, šéfredaktorka



Tip Grady

Jak k nám tělo promlouvá – Nemoc jako vzkaz duše

Šárka Vávrová



Jak ovlivňuje stav duše naše tělo? Co nám tělo říká prostřednictvím bolesti hlavy nebo zad, infekcemi a dalšími potížemi? Proč se cítíte nemocní, i když lékařské vyšetření žádnou nemoc neodhalilo? Proč se vám stále vracejí zdravotní problémy, i když žijete zdravě? Objevte tajemství psychosomatiky!

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, květen 2019
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

PhDr. Eva Brixí-Šimková, e-mail: brixii@prosperrita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

Martin Šimek, e-mail: martin@prosperrita.cz, mobil: 606 615 609

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

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz



Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

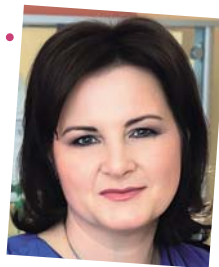
www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Z www.madambusiness.cz doporučujeme sledovat kosmetickou poradnu GERnétic nazvanou Průvodce zdravým půvabem.

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.



Čemu byste se letos chtěla naučit?

Andrea Trčková
Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
výkonná ředitelka

Chtěla bych se naučit více odpočívat. Jde to dost těžko, protože jsem zvyklá jet na plný výkon, a to jak v práci, tak v domácnosti. Snažím se však porozumět signálům, které mi moje tělo vysílá, a zvolnit. To je můj takový osobní cíl, více myslet na sebe. Jsem komunikativní člověk, a i díky své práci se setkávám se spoustou inspirativních lidí, takže se vlastně učím novým věcem každý den. I moje dospívající rato-lesti mě informují o mnoha zajímavých záležitostech. Báví mě si oprašovat znalosti z historie, zeměpisu či přírodovědy. I já se snažím předat své zkušenosti a znalosti ostatním, a tak jsem ráda, že jsem mohla sepsat publikaci Manuál komunikace pro kosmetičky. A protože ráda vařím, nebojím se zkoušet nové suroviny, koření či bylinky. I v kuchyni se mám stále čemu učit.



Jak vnímáte genderové otázky? Má smysl se jimi zabývat?

Ing. Vít Pěkný
Sales Manager – osobní vozy
ve společnosti Fiat Chrysler
Automobiles CZ/SK

Genderovou záležitost vnímám trochu bipolárně. Samozřejmě, že ctím právo žen vydělávat na srovnatelné pozici srovnatelně s mužem a mít stejná práva. K tomu jsem ale přesvědčen, že matka příroda dala ženám do vínku trochu jinou stavbu těla určenou i pro jiné úlohy. Čili v životě vnímám i spoustu oblastí, kde je pozice ženy nebo muže neměnná, neochvějná, a hlavně nezaměnitelná. To je dnes možná posuzováno jako genderový stereotyp, ale já osobně, a doufám, že i velká většina naší rozumné společnosti, to vidí jako zcela přirozené.



Informace do kabelky

Ciao Spritz je nový drink

Novinka, která by neměla zůstat utajena těm, kteří milují kvalitní nápoje. Originální, osvěžující a lahodný drink Ciao Spritz je vyroben podle původní receptury z hroznů odrůdy Glera doplněné přírodními bylinnými aromaty. Díky složení z nejkvalitnějších přísad tento stoprocentně italský aperitiv rozvine ihned po otevření dokonalou a plnou hořkosladkou chuť, kterou můžete umocnit několika kostkami ledu, plátkem pomeranče nebo olivou. Drink Ciao Spritz je namíchaný z nejvybranějších ingrediencí v ideálním poměru přímo v lahvi tak, že jej stačí pouze vychladit, otevřít a podávat. Nemusíte nic přidávat, a přesto si užijete požitek z chuťově vynikajícího koktejlu. Jeho oranžová barva s odlesky slunečních paprsků v kombinaci s elegantní chutí hořkosladkých tónů a tropickým ovocným aroma přispěje k příjemné atmosféře nejen slunečných dnů. Historie Spritzu se začala psát v 19. století během období habsburské nadvlády v Benátkách. Tehdejší zvykem bylo dát si před jídlem skleničku prosecca s likérem bitter. Vo-jákům a diplomatům habsburské říše vadil vysoký obsah alkoholu v místních vínech, a proto se dožadovali jeho ředění. Při zvolání „spritzen“ hostinský jejich víno naředit vodou nebo likérem bitter. Ve dvacátém století se rozšířilo používání sodové vody, což dalo vzniknout receptu na koktejl Spritz. Voda s bublinkami přidala do té doby neperlivému nápoji tu správnou jiskru. Více na ciasospritz.com. (tz)

Třetina absolventů jsou ženy



foto Kateřina Šimková

Tématem číslo jedna je v posledních týdnech kůrovcová kalamita, která svírá Českou republiku. Tímto problémem se zabývají odborníci napříč Českem. Kde se vlastně berou? Letos je tomu přesně sto let, kdy začaly první přednášky na lesnickém oboru v té době České techniky v Praze. O sto let později absolventi oborů Fakulty lesnické a dřevařské České zemědělské univerzity Praha potvrzují nejen důležitost lesnických a dřevařských věd v měnícím se světě, ale zároveň dokazují jejich dobré uplatnění na trhu práce.

Zaměstnanost láme rekordy a kvalitních zaměstnanců je nedostatek. Podle zkušeností FLD ČZU Praha je velká poptávka po absolventech už v průběhu studia, kdy projevují firmy a instituce o studenty zájem. Ať už jde o odborníky na ochranu a pěstování lesních ekosystémů, nebo ve dřevozpracujícím a nábytkářském průmyslu. Právě vědci a odborníci, kteří vystudovali podobné obory, řeší kůrovcovou krizi, problémy se suchem a další

otázky spojené s klimatickými změnami na naší planetě. Absolventi programů lesnictví a dřevařství se také zabývají ekologií lesů, zpracováním dřeva a biomateriálů, lesním hospodářstvím nebo lesnickými stavbami a technologiemi.

Méně známým oborem fakulty je bakalářský studijní program Konzervace přírodnin a taxidermie, který lze v České republice vystudovat pouze na pražské lesnické fakultě. Program reaguje na situaci, kdy množství starých sbírek zaniká jenom proto, že neexistují kvalifikovaní lidé, kteří by se o toto kulturní dědictví národa starali. Absolventi tohoto programu se mohou stát kurátory sbírek v muzeích, správci sbírek, pracovníky specializovaných laboratoří, profesionálními organizátory výstav nebo profesionálními preparátory. Fakulta má pro tento obor v současnosti vynikající technické zázemí – například dva elektronové mikroskopy, na kterých se studenti budou učit zhotovovat dokumentaci. V letošním roce tímto programem prochází 24 studentů.

Těm, kteří se rozhodnou pro některý z akreditovaných programů, nesmí chybět zápal pro přírodu. „U nás studenti získají komplexní vzdělání v oblasti péče o les a racionální hospodaření s jeho zdroji, včetně následného využití dřeva jako obnovitelného zdroje cenného přírodního materiálu. Během studia mají přístup k nejmodernějším technologiím, využívají kvalitně vybavené laboratoře a mají příle-

žitost setkávat se s nejlepšími odborníky z celého světa,“ řekl profesor Marek Turčáni, děkan Fakulty lesnické a dřevařské ČZU Praha. Fakulta také letos otevře nové hi-tech výukové centrum, které bude kvalitou zázemí a technologického vybavení jediné ve střední Evropě. Studovat lesnictví nebo dřevařství se může někteřým zdát méně atraktivní, ale je to obor, který neustále hýbe lidským životem. „Lesy jsou všude kolem nás a dávají nám cennou obnovitelnou surovinu – dřevo. To je zdrojem tepla, stavební surovinou či materiálem pro výrobu nábytku, papíru a mnoha dalších věcí. Kromě toho nám lesy můžou významně pomoci při boji s klimatickou změnou. Les také představuje místo pro aktivní odpočinek. A aby mohl plnit všechny zmíněné funkce, je potřeba se o něj starat, poznat ho, řádně v něm hospodařit, pečovat o zvěř a umět technicky i personálně zajistit veškeré služby, které veřejnost očekává,“ dodal Marek Turčáni. Absolventi fakulty mohou působit nejen ve státní správě, ale také jako manažeři firem. Mezi „slavné“ absolventy patří nejen ti, kteří dnes na fakultě působí jako vědecktí pracovníci nebo vyučující, ale je mezi nimi například ředitel Městských lesů v Hradci Králové Milan Zerzán, dnes již zesnulý spisovatel Erich Václav nebo Jaroslav Klápště, který nyní šlechtí dřeviny na Novém Zélandu. Absolventkami jsou ale také ženy, kterých je na fakultě každoročně více než jedna třetina. (tz)



Ambrožův pramen pro ty, kteří se v Mariánskách chtějí zamilovat...

Jeden z naplňujících pohledů je pro mne ten na pramen vody. V hloubi studny, ve stráni, v lázních. Dívat se na takový úkaz dává prostor k odpovědím na dříve nepodstatné otázky týkající se dnes špatného hospodaření s vodou obecně, a také: pozorovat pramen života je magické, fascinující, uklidňující i plné inspirace. Připomíná sepětí člověka s přírodou, upozorňuje, jaká mocná čarodějka voda je. Obzvláště pak ta, která nám naznačuje, že je potřeba vnímat sebe sama a usmívat se více, než je naší zbytečnou denní praxí. Voda je nedoceněný zátrak, hbitá kulisa každého dne. Ta minerální, vhodně používaná, dokáže člověku připomenout, že zdraví je hodnota, o níž stojí za to pečovat a radovat se z ní. O pramenech Mariánských Lázní ví doslova celý svět. V okolí města jich vyvěrá více než stovka a v samotném městě rovná čtyřicítka. Mezi hlavní patří Ferdinandův, Křížový, Lesní, Rudolfův a Karolinin pramen. Minerální prameny jsou velké téma i pro MUDr. Pavla Knáru, emeritního primáře hotelu Nové Lázně:

Prameny plné minerálů v optimálním složení, to je skutečné bohatství, jež nelze vyvážit ani penězi, ani zlatem. Jak byste ty, které slouží k nejruznějším procedurám v Mariánských Lázních, charakterizoval vy?

Já bych mariánskolázeňské prameny charakterizoval jako „den a noc“. Až tak se liší svým chemickým složením. Na jedné straně na něco působí příznivě, ale na druhé straně negativně. Proto je pitnou léčbu v Mariánských Lázních nutné vždy zkontrolovat s lékařem.

Příroda je stále mocnější než my. Dává nám zdroj, který vylepšuje naši fyzickou i duševní kondici, navrácí zdraví, pomáhá je udržet. Co oceňují lékaři právě na takových minerálních vodách?

Mě nejvíce u minerální vody zajímá množství kationů, vápníku, hořčíku a sodíku. Platí, že čím více vápníku a hořčíku, tím lépe. U sodíku je to naopak, čím méně sodíku, tím lépe. Vápník je nutný pro kosti a zuby. Hořčík je proti únavě, depresím, je nutný pro práci mozkových, srdečních a svalových buněk, je důležitý pro kosti. Obecně sodík zadržuje vodu v těle, a my v Česku přijímáme v potravě tolik sodíku, že jeho další vyšší přivádění je zcela zbytečné.

Kolik pramenů v Mariánskách využíváte a k čemu všemu se hodí?

V Mariánských Lázních je více než 40 pramenů minerálních vod. Všechny tyto minerální vody obsahují okolo 2,5 g rozpuštěného oxidu



MUDr. Pavel Knára

uhličitýho v litru, a daly by se tudíž používat k vodním uhličitým koupelím. K pitné léčbě se používá především šest pramenů. Léčí se ledviny a močové cesty, dýchací cesty, žlučník, žaludek, játra a slinivka. V loňském roce měly Mariánské Lázně velké výročí. Uplynulo 200 let od prohlášení Mariánských Lázní lázeňským místem. U této příležitosti jsme napsali knihu Minerální vody v Mariánských Lázních. Je to první komplexní informace o našich minerálních vodách po roce 1945.

V čem jsou tedy unikátní? A přemýšlíte o jejich dalším zhodnocení? Třeba ke speciálním inhalacím, masážím, obkladům?

Unikátnost mariánskolázeňských pramenů je právě v jejich různosti. To nemá ve světě obdoby. Např. Lesní pramen používáme k inhalacím, uvolňuje hlen z dýchacích cest. My máme v Mariánských Lázních ale ještě jeden pramen. Pramen Mariin. To ale není pramen minerální vody, ale vývěr přírodního oxidu uhličitýho, tzv. Mariin plyn. Tento Mariin plyn využíváme ve formě suchých uhličitých koupelí, a plynových injekcí. Máme dokonce unikátní Mariino jezírko, kde hosté sedí v Mariině plynu, který dosahuje do výšky zhruba 50 cm. Všechny uhličitě procedury zlepšují prokrvení celého těla, a jsou výborné pro regeneraci. Plynové injekce jsou naše nejznámější procedura proti bolesti.

Lze některý z vašich pramenů doporučit i k aplikování Priessnitzových obkladů? Měly by silnější účinek?

Tak to mne nikdy nenapadlo. Ale proč ne. V lázních Jeseník používají studenou vodu. Naše všechny minerálky jsou studené, tedy 8–10 stupňů teplé, tak by to šlo. Co by dělal uvolněný oxid hlinitý? Vstřebával by s kůží? Asi ano. Budu o tom přemýšlet.



Mnoho lidí si zvyklo „načepovat“ si minerálku do láhve a popíjet doma. V čem chybí a na čem je dobré je upozornit?

Všechny mariánskolázeňské minerální vody obsahují hodně železa. Když je ta minerální voda v zemi, je to železo dvojmocné, ale na vzduchu oxiduje na železo trojmocné, které se již nemůže vstřebávat a začne v lahvi vypadávat jako sediment. Staří balneologové říkají, že se pak i hůře vstřebávají ty důležité minerály, mám na mysli vápník a hořčík. Minerální vodu je třeba pít u pramene, to je neefektivnější. Když už se minerálka vezme do láhve, tak je třeba ji vypít v co nejkratší době.

Vzpomínám si, že jednu dobu býval velmi populární pramen Rudolfův, pili ho zejména lidé s ledvinovými kameny, a tzv. Rudolfka se dala koupit v kdejaké vesničce... Kde se dá nyní sehnat? Jen u vás?

Tak pozor! Rudolfův pramen není příliš vhodný u ledvinových kamenů. Ledvinových kamenů je řada druhů a podle toho je třeba volit pitnou léčbu. Třeba u urátových (z kyseliny močové) kamenů je vhodný Lesní pramen, u oxalátových a smíšených kamenů je vhodný Karolinin pramen, a u fosfátových kamenů pramen Ambrožův. Rudolfův pramen nemá konkurenci při zánětech močových cest, hlavně u zánětu močového měchýře. Rudolfův pramen je díky svému poměru mezi vápníkem a hořčíkem 2 : 1 vhodný při podpůrné léčbě osteoporózy. Díky nízkému obsahu sodíku je ideální pro seniory a i pro ty, kteří budou muset ještě dlouho, dlouho pracovat. Rudolfův pramen je znovu v prodeji v plastových lahvích 0,5 a 1,5 l vody. Slyšel jsem, že se znovu bude stáčet jako dříve do skleněných lahví.

Je rozdíl v přístupu k léčbě a rehabilitaci pomocí minerálních vod mezi ženami a muži? Kdo pramenům více věří?

Řekl bych, že zodpovědněji přistupují k využívání minerálních vod ženy. Zajímavější ale je, že z hlediska národnostního jsou nejzodpo-



vědnější při pití minerálních vod rusky mluvící hosté. Ti mají ale často tendenci vypít minerální vody dvakrát více než předepíše lékař, v domněnku, že budou dvakrát více zdravější. To je pěkná hloupost a mohou si i uškodit.

Většina podnikatelské a manažerské populace trpí vysokým krevním tlakem, nadbytkem cholesterolu, nespavostí, únavou. Jak v tomto případě pomůže „zázračná voda“?

V tomto případě bych „zázračnou minerální vodu“ využil ve formě vodních uhličitých koupelí. Tyto koupele snižují krevní tlak, zlepšují práci srdce, zlepšují prokrvení, působí proti stresu a podporují relaxaci. A jakou vodu pít? Nic nezkazíte, když budete pít Ambrožův pramen. Traďuje se, že tento pramen hojně pil J. W. Goethe. Goethe prožil při svých třech léčebných pobytech v Mariánských Lázních poslední životní lásku s mladičkou Ulrikou. Goethe byl po pití Ambrožova pramene plný síly, a proto se tomu prameni říká pramen Lásky, a kdo se chce v Mariánských Lázních zamilovat, tak jde popít tento pramen. Tady alespoň vidíte, kolik různých problémů je možno v Mariánských Lázních „léčit“.

Myslíte si, že jsou ve vašem regionu další, zatím neobjevené prameny?

Určitě ano, akorát nevíte, jaká minerální voda z toho bude. Můžete narazit na vody silně mineralizované či prostě kyselky, a právě dle tohoto složení je nutno posoudit, k čemu taková nová minerální voda může sloužit.

A co poradit těm, kteří ve vašich lázních zatím nebyli?

Poradil bych jim, aby především absolvovali procedury z přírodních léčivých zdrojů. To jsou v Mariánských Lázních vodní uhličitě koupele, suché uhličitě koupele, tzv. plynové obálky a plynové injekce. Víte, naši předkové nebyli hloupí, a budovali lázně tam, kde právě tyto přírodní léčivé zdroje byly.

ptala se Eva Brixí

Dermacol investuje s nadhledem: do krásy žen



Věra Komárová

Značka Dermacol pokračuje v psaní úctyhodného příběhu. A to nejen odkazem na někdejší zakladatelku Olgu Knoblochovou, ale i díky investorům do novodobé historie této stálice na trhu. Právě před rokem, na jaře 2018, se unikátní továrna v Brně-Lesné, zaměřená na vývoj a výrobu legendární české kosmetiky, vrátila zpět do česko-slovenských rukou. Po odkupu od britských investorů, kteří ji vlastnili od roku 2010, patří výrobní závod opět Vladimíru Komárovi, majiteli společnosti Dermacol. Od chvíle, kdy zde staronový vlastník znovu získal stoprocentní podíl, se výrazně zvýšila výroba. Dermacol plánuje obchodní rozvoj a jen v České republice letos otevírá další čtyři značkové obchody: ve Zlíně, Brně, Pardubicích a v Praze.

Podařilo se to, co se z tradičních tuzemských značek povedlo jen málokomu: zachovat původní kvalitu produktů, díky šikovnému marketingu se s nimi prosadit v zahraničí a vyvinout řadu nových výrobků, oslovujících i právě dorůstající generace: značce rychle stoupá počet uživatelů ve věku 15–25 let, dívek, které žijí online, informace hledají na webu a sledují recenze našich i světově známých youtuberů. O cestě k úspěchu jsme hovořili s Věrou Komárovou, ředitelkou strategie této rodinné firmy:

Nejen čísla jsou ukazatelem vaší dovednosti...

Ovšem mluví jasně. Tržby společnosti Dermacol v roce 2018 dosáhly 715 milionů korun,

což je 13% nárůst ve srovnání s rokem 2017. V Česku činil v roce 2018 obrát téměř 340 milionů korun, na Slovensku přesáhl 112 milionů korun. Zbytek ve výši 263 milionů korun představuje export, který zejména v posledních letech raketově roste. Zisk činil přes 61 milionů korun. Momentálně vyvážíme už do 70 zemí světa. Někdo by mohl namítnout, že zisk jsme měli loni nižší než v roce 2017, ale je potřeba si uvědomit, že se zde promítá trend modernizace a investic, které Dermacol v průběhu loňského roku zahájil.

Rekordní prodej tedy pokračuje?

Ano, dokonce už letos v lednu jsme měli obrovskou radost z toho, kolik příznivců naší

značky nakupovalo. V České republice a na Slovensku se prodaly výrobky celkem za 70 milionů korun. V oblasti dekorativní kosmetiky tak zůstává Dermacol na našem trhu dlouhodobě jedničkou. Každá čtvrtá žena u nás používá make-up a každá pátá se líčí rtěnkou právě této značky.

Ne každý možná ví, že brněnská továrna s vlastní vývojovou laboratoří je dnes základem s vůbec nejširší škálou vyráběných kosmetických produktů u nás. Ekonomický růst společnosti se projevuje i díky investicím do výrobního závodu a zefektivnění distribuce a logistiky. Součástí modernizace je také budování nových skladových hal, které Dermacol pořizuje nedaleko brněnského letiště. Děláme tedy vše pro to, aby zákazníci věděli, že se snažíme být jim stále nablízku, aby nás měli po ruce, kdykoli budou potřebovat.

Co všechno mří z Brna doslova do celého světa?

Ve výrobním závodě na brněnské Lesné se vyrábí zejména péstící kosmetika, tedy krémy a pletové vody, make-upy, peelingy a sprchové gely. Na plně obrátky jede například nový šestitunový automatizovaný kotelní míchání emulzí a tekutin. Investovali jsme i do nákupu nového kalandru, což je soustava válců, která dokonale propojuje ba-



revné pigmenty v make-upech. A v další modernizaci budeme pokračovat. Veteránský stroj Gasti už tu máme jen jako vzpomínku. Plnil tuby legendárním krycím make-upem Dermacol Make-up Cover, který v 60. letech proslavil česko-slovenskou kosmetiku až v Hollywoodu. Historický poloautomat tu už ale máme jenom pro ozdobu. Proslulých krycích make-upů dnes připraví linky až tři miliony kusů ročně a slávu značky nyní šíří po světě i vlivní světoví youtubeři, s nimiž Dermacol úspěšně spolupracuje.

Z moravské metropole zajišťujeme produkci nejen pro Dermacol, ale i pro další kosmetické značky. V roce 2018 sjelo z jeho výrobních linek víc než 35 milionů kusů kosmetiky. Což je skoro o 60 % víc než v roce 2017.

Kam ještě byste rádi zacílili exportní aktivity?

Značka expanduje v posledních letech mimo jiné v USA, Polsku, Saúdské Arábii, Španělsku nebo třeba ve Vietnamu. Loňský rok byl významný tím, že se nám podařilo rozjet prodej ve Španělsku, kde Dermacol najdete už na nejprestižnějších místech. Minulý rok jsme tam vyvezli za téměř 20 milionů korun, a Španělsko se tak zařadilo hned za tak důležité trhy, jako jsou USA a Polsko. Do budoucna chceme proniknout například do Brazílie a Indie, a otevřít další obchody třeba i ve východní Asii. Je ještě hodně velkých destinací, kde může náš prodej sloupat.

Hojně využíváte vlastní receptury. Jakých produktů se týkají?

Vlastní centrum výzkumu a vývoje, které se do Brna přesunulo v roce 2005 z Prahy, je velmi úspěšné. Dnešní tým pod vedením Petry Dočekalové tu jako první u nás vyvinul například bázi pod make-up nebo dlouhotrvající 24H Control make-up ve dvanácti odstínech. Specialisté jsme zejména na krémy. Mícháme do nich třeba mořské řasy dovážené přímo z Bretaně, které využívají i takové značky jako Chanel a Dior – bretaňská řasa je

totiž extrémně účinná. Řada našich hydratačních krémů má také vysoký obsah kyseliny hyaluronové – až 2 %, což je maximální doporučené dávkování. I proto, že máme vlastní výrobu s vývojovou laboratoří, můžeme zůstat cenově dostupní všem ženám. Laboratoř momentálně testuje rozjasňující krém se zlatými třpytkami.

Vaše značkové prodejny neslouží jen k prodeji, co všechno zde zájemci mohou získat?

Říkáme jim „česko-slovenská království krásy“. Zde zákazníkům poskytujeme i další servis v podobě líčení, poradenství či představení nově vyvinutých výrobků. K dispozici tu bývají i vizážisté.

V České republice a na Slovensku má Dermacol celkem osm značkových obchodů, z toho dva v Praze, dva v Ostravě a po jednom v Bratislavě, Prievdizi, Žilíně a Košicích. V České republice letos otevíráme další čtyři.

Dermacol je vaše druhé já. Věnujete této značce většinu svého času...

A nelituji toho. S manželem, finančníkem Vladimírem Komárem, vedeme Dermacol od roku 2003. Dermacol je česko-slovenská značka a jsme na to hrdí. Já jsem Češka, manžel je Slovák. Máme spolu tři dcery a někdy mám dojem, že Dermacol je náš nejstarší syn. Jsme rodinná firma, soukromí a práce se u nás přirozeně prolíná. Příběh značky Dermacol začala psát před mnoha lety Olga Knoblochová, která je stále součástí rodiny našich fanoušků, a máme k ní stále velký obdiv. Jako k osobnosti, která uměla jít za svou vizí, která si přála, aby české ženy dokázaly svou krásu podtrhnout kvalitní péstíci a dekorativní kosmetikou, na níž se mohou spolehnout. Do vývoje produktů zapojujeme také svoje dcery, které se podílely na výrobě speciálních sprchových gelů pro děti či krémů pro teenagerky.

připravila Eva Brixl



Baví mě každé ráno vstávat s hlavou plnou myšlenek a vizí

Nezaměnitelná osobnost, výrazná tvář českého i mezinárodního businessu, žena mnoha aktivit, číňorodá podnikatelka, kterou jsem ještě nikdy neviděla zamračenou, odmítavou, nevlídnou. Vždy si najde čas, aby prohodila pár slov, zamávala na pozdrav, a hlavně se pořád usmívá. To je významný signál i charakteristický rys její povahy, jejího já. Ostatně ne nadarmo odborníci říkají, že řeč těla je prvkem, který člověku slouží, a že jak vyzařujete, tak vám osud vrací. Simona Kijonková, zakladatelka Zásilkovny, jež je dnes součástí skupiny Packeta, vytvořila projekt, který si získal svojí užitečností nejen pozornost, ale i srdce tisíců uživatelů. Výsledky práce Simony Kijonkové zaujaly také porotu prestižní soutěže MANAŽERA ROKU, který vynesl jednoznačný verdikt k ročníku 2018 letos v dubnu na pražském Žofíně a tuto obdivuhodnou hybatelku dějinami businessu ohodnotil jako vítězku kategorie Služby.



Simona Kijonková

Před devíti lety vstoupila Zásilkovna na český logistický trh jako nováček. Dnes je to značka s globálním dosahem. Přesto se často označujete jako holka z obýváku... Co vás vedlo právě tímto směrem businessu? Byla to nespokojenost s určitými službami u nás?

Sen o tom, že budu podnikat, mne provázel od dětství. K logistice vedla cesta přes IT, což bylo mé tehdejší hobby. Po večerech jsem dělala webové stránky a učila se programovat jako samouk. Řekla jsem si, že bych měla zkusit podnikat v něčem, co mě baví. Založila jsem tedy IT firmu. V éře vedení IT firmy jsem byla v každodenním kontaktu s e-shopy. Jeden e-shop jsem si naprogramovala i pro sebe, abych si na vlastní kůži okusila všechny peripetie, kterými prochází začínající e-shopáři. Díky vlastnímu e-shopu i zkušenostem svých ostatních klientů jsem postupně zjistila, že na trhu je v oblasti logistiky velká díra. E-shopům chyběla výdejní místa, jako měla tehdy například Alza, a chyběl jim kvalitní projekt, který by jim přes jedno napojení na systém umožnilo využít desítky dopravců. A tak vznikl průlomový nápad a narodila se Zásilkovna. Dnes patří Zásilkovna mezi nejúspěšnější společnosti v Česku, které poskytují komplexní logistické služby jak pro internetové obchody, tak i pro fyzické osoby. Je to dlouhodobě zisková společnost, která financuje svůj rozvoj výhradně z vlastních zdrojů. Aktuálně má přes 2300 výdejních míst v celé střední a východní Evropě, kde spolupracuje s více než 26 000 e-shopy.

Dnes obsluhujete 15 zemí Evropy, za měsíc byste si rádi podmanili tento kontinent celý. Mapujete ruský trh, kam již zapouští Zásilkovna kořeny, rozhlížíte se v Číně, jednáte aktivně s Indií. To je na maminku tří dětí docela výkon...

Baví mě každé ráno vstávat s hlavou plnou myšlenek a vizí. Baví mě řídit projekty a dávat jim směr. Obvykle dělám dvě věci najednou

Dnes patří Zásilkovna mezi nejúspěšnější společnosti v Česku, které poskytují komplexní logistické služby jak pro internetové obchody, tak i pro fyzické osoby. Je to dlouhodobě zisková společnost, která financuje svůj rozvoj výhradně z vlastních zdrojů.

a do šesti hodin práce se mi musí vejít deset. Jsem dost energická a nikdy jsem neuměla sedět v klidu v koutě. Moje práce mě velmi těší a dává smysl mému životu. I když bych si dnes mohla říct, že současné aktivity mých firem jsou úspěšné, do budoucna dobře nastavené a já osobně bych mohla zvolnit a pasivně si užívat, nic takového neudělám. Jsem číňorodý člověk a to, co dělám, mne opravdu naplňuje.

Ostatně – kolik let je ratolestem a jak si organizujete domácnost? Jste schopna se jim každý den věnovat? Alespoň chvíličku?

Mým dětem je dnes šest, osm a deset let. Ve své současné pozici už naštěstí nemusím být osobně přítomna veškerému operativnímu dění v mých firmách. Úkoly deleguji, účastním se důležitých porad a se svými zaměstnanci diskutuji nad budoucností a cíli našeho businessu. Rozhoduji, které cíle jsou správné a reálné, a pomáhám nacházet způsoby, jak jich co nejlépe dosáhnout. I přes to, že je práce pořád hodně, někdy stačí být doma, mít k dispozici telefon a internet. A právě toho využívám k tomu, abych se svými dětmi trávila co nejvíce času. Za svůj největší životní úspěch nepovažuji ten v podnikání, ale to, že mám tři zdravé a šikovné děti, skvělého manžela a spokojenou rodinu. V dnešní době vysoké rozvodovosti, v době, kdy rodina nabývá různých podob a život v manželství vnímá generace Z jako přezitek, si svého vztahu s manželem, dětmi a širší rodinou velmi vážím a snažím se jak s nejbližší, tak i se širší rodinou, kam spadá rodina mé sestry, švagrové a švagři a rodiče moji a manžela, trávit co nejvíce času. S manželem jsme s dětmi opravdu často, vozíme je na kroužky, máme společné koníčky, rádi a hodně cestujeme. V létě odjíždíme téměř na dva měsíce do zahraničí. Kolegové si již za ta léta zvykli na moji digitální abstinenci v tomto období.

Matky těžko dokážou oddělovat pracovní a osobní záležitosti, zkrátka i při obchodním jednání mají své děti stále v hlavě, jak se říká. Jak je tomu u vás?

V tomto nejsem žádná výjimka. I když jsem na důležité poradě, kde se rozhodují významné věci, v hlavě mi třeba vyskočí otazník, zda si mé dítě nezapomnělo doma výkres, co mělo odnést do školy. Prostě spousta krásných starostí, které jsou svázány s tím, že máte děti. Každá žena by se měla snažit být co nejlepší matkou. Snažím se o to pochopitelně i já, nehledě na to, kolik povinností mi na daný den přichystalo moje podnikání.

Loni vznikl holding Packeta. Co všechno zastřešuje?

Skupinu Packeta, kam spadá také Zásilkovna, tvoří deset firem. V loňském roce měla skupina našich firem obrát 790 milionů korun. V meziročním srovnání šlo o 70% nárůst. Počet přepravených zásilek byl 11 milionů. Aktuálně má 700 zaměstnanců. V letošním roce

očekáváme obrát ve výši 1,3 miliardy korun a 18,5 milionu přepravených zásilek. Skupina bude také pokračovat v upevňování svých pozic na zahraničních trzích a v expanzi do dalších zemí. Nyní působíme celkem v 15 státech, do konce letošního června chceme být ve všech zemích Evropské unie, a navíc na Ukrajině, ve Švýcarsku a Rusku.

V těchto dnech rozbíháte další unikátní službu, doručování zásilek mezi jednotlivci, fyzickými osobami navzájem. Pojmenovali jste ji Mezi námi, a vstoupili tak do nového segmentu. Lidem jste nabídli levnou alternativu k již existujícím možnostem prostřednictvím mobilní aplikace. Konkurence bude možná žárlit...

Ano, její cena začíná již na 65 korunách, patří mezi nejlevnější na trhu. Zákazník vyplní

všechny potřebné údaje pro odeslání zásilky pohodlně kdekoli přes mobilní aplikaci a na podacím místě Zásilkovny sdělí pouze vygenerované heslo k zásilce. Žádné fronty, žádné zbytečně dlouhé formuláře. Ve srovnání s jinými kurýrními službami v ČR dokáže služba Mezi námi odesílat zásilky jak s dobírkou, tak bez dobírky.

První týden fungování služby Mezi námi splnil naše očekávání. Celkem si naši aplikaci, kterou je třeba ke službě využít, stáhlo za toto počáteční období přes 14 000 uživatelů. Za těch málo dní, kdy služba Mezi námi funguje, si zákazníci poslali už tisíce zásilek a jejich počet stále výrazně roste, každý den přibližně o 50 %. S vývojem jsme velmi spokojeni. Odpovídá tomu, jaké plány jsme měli před spuštěním. V tomto roce bychom se chtěli dostat na milion zásilek, což je podle dosavadních čísel velmi reálné.





Byla jste nominována do prestižní soutěže **MANAŽER ROKU 2018**, kde jste získala významné ocenění – stala jste se vítězkou kategorie Služby. Těch vítězství však za sebou máte více. Co pro vás znamenají, k čemu vás motivují?

Samozřejmě taková ocenění potěší. Jsou to signály, že si někdo všiml vaší práce a že snad jdete po správné cestě. Na druhé straně takovéto ocenění nepřeceňuji. Není to něco, za čím bych se hnala a kam bych systematicky směřovala svoji energii. Významným bonusem těchto oce-

Obvykle dělám dvě věci najednou a do šesti hodin práce se mi musí vejít deset.

nění je, že se při jejich předávání mám možnost potkat se spoustou inspirativních lidí, kteří překonali mnoho různých překážek a nakonec uspěli. Ocenění Manažer roku 2018 v kategorii Služby vnímám jako ocenění práce celého týmu, protože kolegové jsou kolikrát ve svých oborech lepší než já a mým úkolem je najít ty nejšikovnější lidi na trhu, obklopit se jimi, dávat jim prostor k realizaci a motivovat je.

Mnozí vás obdivují pro vaši nevyčerpatelnou energii a ptají se, odkud ji berete. Určitě to není jen o tom, že vás baví podnikání a že máte radost z úspěchu na trhu, objevování nových možností...

Již odmala jsem byla hodně energická a hodně toho zvládala. Prožila jsem si velmi těžké dětství a již ve třinácti letech si uvědomila, že se o sebe budu muset postarat sama. Moje energie, tvrdohlavost a tah na branku jsou dílem vrozené vlastnosti, ale podstatné bylo i to, že jsem se rozhodla změnit svoji budoucnost. Baví mne neustále na sobě pracovat a přijímat nové výzvy. To je z mého pohledu dost klíčové. Pokud vás vaše práce a přicházející výzvy takto oslovují a splněné cíle naplňují, nevyčerpá vás to, jako kdybyste dělali něco, k čemu nemáte vztah, co neděláte rádi a nebaví vás to...

Poskytujete komplexní služby pro internetové obchody a prostředí tohoto typu velmi dobře znáte. Dá se odhadnout, co ještě se bude přes internet třeba za deset let prodávat?

Vždy se snažím hledět do budoucna, abych byla včas připravená na nadcházející změny,



které nezvratně přijdou. Business není klidnou stojatou vodou, která by vás nechala dlouho pasivně rozjímat. Z toho důvodu se mé firmy neustále snaží inovovat vše, co je možné. Proto například Zásilkovna začala doručovat zásilky prostřednictvím taxi služby Liftago.

Škála zboží, které se prodává na internetu, se neustále rozšiřuje a ještě dlouhou dobu rozšiřovat bude. Stále je hodně výrobků a služeb, které není nutné prodávat jen v kamenné prodejně. Velký prostor vidím ve službách, proto jsem založila online projekt Robeeto.com, kde si můžete rychle najít výpomoc ve službách nebo sami nějakou nabídnout.

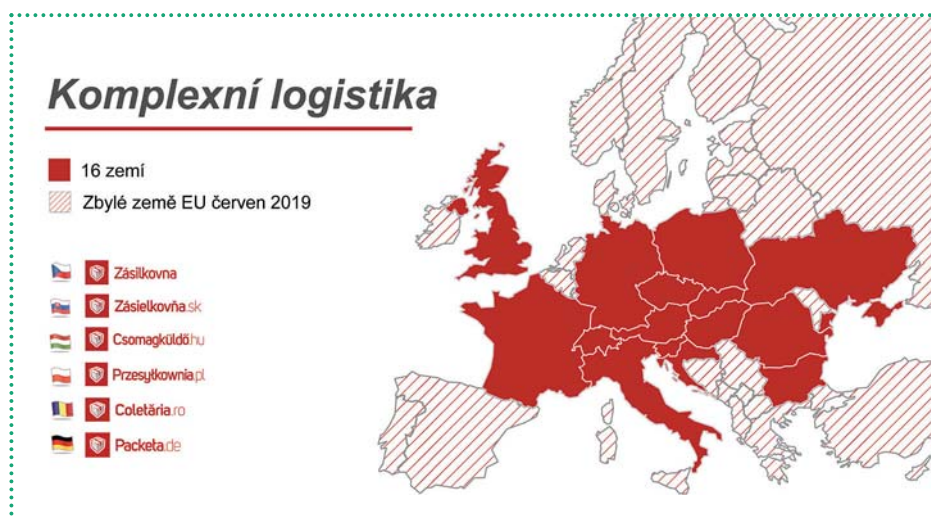
Měla jste také někdy strach z toho, že se vám něco nepovede?

Samozřejmě. Strach dává člověku soudnost, mantinely a vyvíjí tlak na to, aby vaše rozhodnutí byla správná a nevedla k neúspěchům. Obavy spjaté s důležitými rozhodnutími i budoucím vývojem vašeho podnikání k tomu určitě patří. Jde jen o to ten strach, nebo lépe řečeno obavy, správně vybalancovat, aby vám nebránily dávat si odvážné cíle. Obavy vás chrání před neuváženými rozhodnutími vedoucími k neúspěchům, ale neměly by vám bránit dávat si velké cíle.

A naopak – kolik radostí denně prožíváte?

Toho je naštěstí hodně. Člověk by se měl umět radovat z maličkostí, i když si stanovuje velké cíle. Největší radost mi pochopitelně přináší moje rodina, moje děti a můj manžel. Mít tři malé děti, to je nepřetržitý řetězec zajímavých a radostných událostí, protože dětský svět je naprosto jiný než logický svět dospělých. V práci mi dělají radost moji kolegové, když se něco důležitého podaří, dosáhne se nějaké vytyčené mety nebo když statistiky ukazují, že se nám daří stále lépe a že naše předchozí rozhodnutí byla správná.

ptala se Eva Brixí ■■■



Krach nejvíc ohrožuje firmy z okolí Brna a Prahy

Nejvíc rizikových firem z celé České republiky podniká v Jihomoravském kraji a Praze. Tyto společnosti mají nepříznivý skóring, v rámci kterého se dá předpokládat horší platební schopnost, či dokonce krach v následujících dvanácti měsících. Analýzu rozložení rizikovosti a stability firem v jednotlivých krajích v ČR zveřejnila v březnu poradenská společnost Bisnode, která spravuje nejrozsáhlejší firemní databáze v Evropě. V ČR, na základě vlastního modelu, hodnotila přes 327 000 společností.

Analýza tuzemské podnikatelské základny ukázala, že krachem je ohrožena zhruba každá pátá firma se sídlem v Jihomoravském kraji a každá šestá firma s pražskou adresou. V těchto krajích působí největší podíl společností se skóringovým stupněm „rizikový“ (CCC, CC a C) nebo „úpadek“ (D) – v Jihomoravském kraji 19 % a v Praze 17 %. „Největší koncentrace rizikových firem je z Prahy a okolí Brna. To je dáno také tím, že zde podniká nejvíc firem, což podnikatelům zajišťuje větší míru anonymity ve srovnání s méně osídlenými oblastmi. Podíl rizikových firem je v okolí metropolí, ve srovnání se zbytkem ČR, vyšší. Tyto firmy

jsou také častěji nespolehlivými plátcí DPH, častěji mají adresu na virtuálním sídle nebo se vyhýbají plnění informační povinnosti,“ komentovala výsledky analytička Bisnode Petra Štěpánová. Naopak nejstabilnější firmy v České republice, které Bisnode na zá-

kladě přiděleného skóringu hodnotila na stupni AAA, AA nebo A, mají sídlo v Karlovarském, Pardubickém a Královéhradeckém kraji, a dále na Vysočině. V těchto krajích podniká méně než 10 % rizikových firem. (tz)

Rozložení rizikovosti firem v krajích podle skóringového modelu Bisnode

	skóringový stupeň A-AAA	skóringový stupeň B-BBB	skóringový stupeň C-CCC	skóringový stupeň D	počet hodnocených subjektů
Jihočeský kraj	46,45 %	41,30 %	10,86 %	1,39 %	13 022
Jihomoravský kraj	38,88 %	42,12 %	17,38 %	1,62 %	39 433
Karlovarský kraj	50,29 %	41,63 %	6,55 %	1,53 %	6347
Královéhradecký kraj	56,46 %	34,18 %	7,85 %	1,51 %	10 842
Liberecký kraj	47,53 %	41,14 %	9,26 %	2,07 %	8207
Moravskoslezský kraj	46,08 %	42,32 %	10,36 %	1,24 %	24 516
Olomoucký kraj	48,35 %	40,60 %	10,00 %	1,06 %	11 713
Pardubický kraj	58,82 %	32,38 %	7,04 %	1,76 %	9332
Plzeňský kraj	45,65 %	41,17 %	11,87 %	1,31 %	11 880
Praha	36,35 %	46,92 %	15,35 %	1,38 %	133 534
Středočeský kraj	48,10 %	42,43 %	7,78 %	1,69 %	26 354
Ústecký kraj	54,33 %	34,66 %	8,85 %	2,16 %	12 737
Vysočina	52,21 %	37,82 %	8,94 %	1,03 %	7481
Zlínský kraj	47,42 %	38,66 %	12,53 %	1,39 %	11 958
celkem					327 356

Jsou na nenadálé výdaje připraveny hůře než muži

Více než polovina žen nemá žádnou nebo jen velmi malou rezervu pro nenadálé životní situace. Celkově mají Češi na neočekávané výdaje naspořeno méně, než by chtěli.

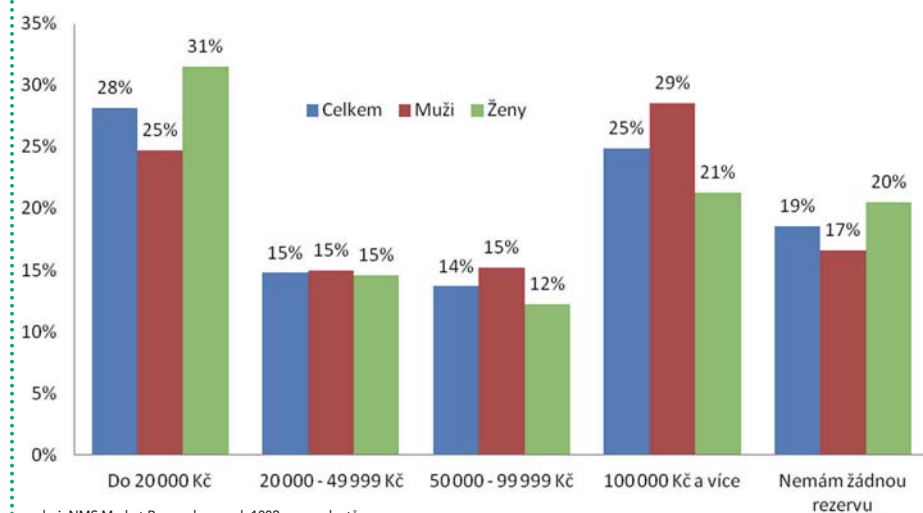
Rozbitá pračka, výpověď z práce či nájmu nebo delší pracovní neschopnost. Podobné neočekávané životní situace v průběhu života

potkají snad každého. A 98 % Čechů je proto přesvědčeno, že právě pro takové situace je nutné vytvořit si finanční rezervu. Avšak horší už je to s naší schopností skutečně si nastřádat. To vyplývá z průzkumu NMS Market Research pro Raiffeisen stavební spořitelnu. Podle dotázaných by rezerva na „horší časy“ měla být v průměru ve výši okolo 80 000 Kč

(medián 50 000 Kč). Realita je však taková, že 19 % lidí nemá na nenadálé výdaje naspořeno vůbec nic a dalších 28 % jen do 20 000 Kč. Z těch, kdo nějakou rezervu mají, si na ni navíc jen polovina dokáže spořit pravidelně, ostatní si ji vytvářejí nárazově.

„Smysluplný finanční polštář by měl dosahovat alespoň výše dvouměsíčního výdělku. Jen tak máte jistotu, že vás nezaskočí třeba menší neplánovaná oprava vašeho bydlení nebo nutnost koupit nový domácí spotřebič. Takovou částku určitě nastrádáte snáze pravidelným odkládáním než jednorázově,“ říká Lenka Molnárová, tisková mluvčí Raiffeisen stavební spořitelny. Průzkum také ukázal, že nižší úspory pro nenadálé situace mají ženy než muži. Zatímco téměř každý třetí muž má rezervu přes 100 000 Kč, u žen je to jen každá pátá. Navíc nadpoloviční většina žen nemá na nenadálé výdaje úspory žádné nebo jen malé, zhruba do 20 000 Kč. „Potvrdilo se, že nejmenší finanční rezervu mají mladí lidé ve věku do 34 let. V tomto životním období dnes lidé mají velké náklady na pořízení bydlení, ať už na koupi, nebo pronájem. Není tedy divu, že na významnější spoření jim už nezbývá nic. Pomoci jim mohou rodiče, pokud jim včas, a to nejlépe už od útlého dětství, začnou spořit, například formou bezpečného stavebního spoření,“ dodala Lenka Molnárová. (tz)

Jaká je vaše aktuální finanční rezerva pro nenadálé situace?



Česká pampelišková kavárna bude zastaveníčkem velkého příběhu



DANDELION
— Jana Kolrusová —

Těžko se mi hledají slova v úžasu nad tím, co všechno člověk nevymyslí. Nemusí to být výrobek, který předčí ledkové žárovky nulovou spotřebou elektřiny a začne ji do sítě naopak dodávat, nemusí to být internetový produkt, který si podmaní upotřebitelností všechny generace. Může to být jednoduchý doplněk našeho jídelníčku,

prosté využití české bylinky, které převrátí svět gastronomie naruby. Velké a přínosné nápady se rodí z myšlenek, které žijí kolem nás i v nás zatím nepovšimnuty. Jde jen o to vidět je v jistém okamžiku a osobitých souvislostech. A to Jana Kolrusová, jejíž business rovná se zpracování Smetanky lékařské, dokázala.



Jana Kolrusová

Pampelišková jarní sezona je tady, spíše již končí, a milovníkům bylinek nabízí velkou inspiraci. V nedávném rozhovoru v Madam Business jste seznámila s tím, co všechno lze z pampelišky vyrobit, jak ji využít. Už můžete prozradit další ze svých vizí?

Pampeliška (smetanka lékařská) jako bylinka má velké možnosti použití. Pro ty, kteří si oblíbili žluto-zlaté květy, sezona končí. Já se zaměřuji na sběr listů a kořene, proto období sběru máme delší, a to od března do října. Přesněji: kořen je vhodné sbírat v březnu, dubnu, srpnu a září. A pro list je období od května do října. Takže „moje“ hlavní sezona sběru je od jara do podzimu. Pampeliška je pro mne hlavní bylin-

kou, kterou jsem se rozhodla znovu vrátit do povědomí široké veřejnosti tak, aby nebyla chápána jako plevel na loukách a zahradách, ale jako „kvetoucí slunce našeho zdraví“, která pomáhá v prevenci, léčí a zároveň bude i chutná třeba pro děti. Dalším mým směrem v letošním roce budou děti a prevence všech věkových skupin. Pokud mou myšlenku podpoří vesmír a hvězdy, přijde na český trh unikátní výrobek, který ve světě ještě není. Jeho příprava je hoto- vá a teď bude probíhat řada testů a zkoušek. Ráda bych ho začala nabízet v druhé polovině roku. A na své si přijdou i gurmáni masových pokrmů, kde chystám jeden výrobek ve spolupráci s regionálním výrobcem ze Západních Čech. Myslím, že je se na co těšit.

Letošním problémem je nadměrné sucho, postihlo i tak odolnou rostlinku, jako je smetanka lékařská. Určitě vás to trápí. Co s tím? Kde hledat pomoc?

Bohužel sucho není mým dobrým kamarádem. Když jsem před pár týdny začala se sběrem bylin v oblasti Kunětické hory, ukápla mi i slza smutku. Letošní sucho se podepíše na množství pampelišky, které předpokládáme zpracovat. Kořeny, které jsem v loňském roce na jaře sbírala, byly o polovinu větší a silnější než letos. Ale nezoufám, protože sběr teprve začíná a příroda je mocná čarodějka. Sucho je alarmujícím signálem pro lidstvo, aby si začalo přírodu hýčkat a pomáhat jí, prostě žít s ní v souladu. V loňském roce jsem připravila 40 kg pampeliškového čaje a upražíla jsem 180 kg pampeliškové kávy. V letošním roce za první čtvrtletí máme vyrobeno jako za celý loňský rok. Proto musím hledat nové zdroje pampelišky. Spolupracuji i s výkupnami bylin, které mi garantují jejich kvalitu v lékárenské podobě. Sběračů bylin stále ubývá, a tak hledám nové a nové možnosti, jak získat další pampelišky.

Váš business však, jak jste naznačila, sucho neutlumilo... Naopak například ve spolupráci se značkou Andělské pralinky jste vyvinula náplň do bílých čokoládových bonbonů z macerátu sušeného pampeliškového kořene, dala jste podnět k výrobě pampeliškové zmrzliny, a chystáte řadu dalších receptur...

Letošní rok jsem se rozhodla spolupracovat s regionálními výrobci z celé ČR a společnými silami vytvořit jedinečné výrobky. V lednu tohoto roku jsme společně s Martinou Brandovou vytvořily pralinky z francouzské čokolády, které jsou plněny macerátem z praženého kořene pampelišky, bez konzervantů a umělých barviv. Taková podoba zdravého mlsání. Je zajímavé, že milovníky kvalitní čokolády jsou nejen ženy, ale také muži, kteří velmi hezky hodnotí naše pralinky. Asi to bude tím, že náplň je s bílým rumem! Zmrzlina s praženým kořenem pampelišky slavila svoji premiéru v pořadu ČT Dobré ráno, kde ji představila moje kamarádka Monika Pavlisová z Kunětické zmrzky. Její chuť je opravdu vyvážená a velmi lahodná. Přirovnala bych ji k tomu, jako když moje babička vařila mocca kávu. Když zavítáte do Kunětic, můžete si dát pampeliškou zmrzlinu kdykoli, protože je ve stále nabídce. Mezi letošní novinky bude patřit čokoláda s kořenem pampelišky ve variantě bílá a hořká, která bude posypaná kusy praženého



kořene pampelišky. A jedna novinka je nachystaná i pro milovníky masných výrobků (bylinkové sádlo).

Propracovala jste rovněž sběr pampelišky a jiných bylin, chcete zapojit školáky, důchodce, kohokoli, kdo si tak rád přivydělá a koho bude taková práce těšit. Jak takový systém bude fungovat? A jak motivovat?

Na sběr mě přivedly vlastně žáci základní školy v Pardubicích, kde již druhým rokem v pravidelných hodinách po celý školní rok učím základům zdravé výživy v rámci hodin prvouky. Jednou jsme si povídali o bylinkách v regionech České republiky. Děti znaly základní bylinky ze zahrady a místa v supermarketech, kde je prodávají. A tak mě napadlo, že jim připravím návrh na sběr bylinek, které budou sbírat o prázdninách. Projekt jsem nazvala: Cesta k bylinkovému tajemství. Hlavní myšlenkou je dostat děti do přírody a naučit vnímat nejen její krásu, aby pochopily, že příroda nám může pomáhat k udržení dobrého zdraví.

Jako malá holka si prázdninový sběr pamatuji a z mého pohledu to byl velmi důležitý prvek výchovy dětí, na který se již zapomnělo. Připravila jsem sběr pro jednotlivce, školy, školky, každého, kdo má chuť podpořit tuto myšlenku. Pečlivě jsem vybrala čtyři bylinky, které budou děti sbírat. Na webových stránkách (www.fitforlive.cz) jsou již připraveny infor-

mace, které bylinky, kdy je sbírat, jak sušit, skladovat a také místa, kde bude provádět výkup bylin. Půjde o běžný postup, kde stanovíme cenu a bylinky podle váhy zaplatíme. U škol základních a mateřských máme připravenou smlouvu na DPP. Zatím jsou v úvaze tři místa výkupu. Vše budeme aktuálně zveřejňovat na webových stránkách. Z takto sesbíraných bylin připravíme pro děti dva druhy bylinkového čaje (na kašel a nachlazení a na podzimní pohodičku), které budou v prodeji jako podzimní limitované edice pro děti. Budou to české bylinky, které budou sbírat české děti, aby byly zdravé. Je to první zkušební ročník, tak uvidím, jak se nám povede.

V Bohdanči u Pardubic chystáte otevřít vlastní pražírnu kořene pampelišky a kavárničku v jednom, kde by se servírovala káva – kávovinové nápoje z praženého kořene. Kdy asi přivítá první hosty? A budou zde moci okusit i vaše čaje?

První česká pampelišková kavárna. Mým velkým snem bylo vždy vytvořit místo, kde zákazník uvidí, jak se takový pampeliškový kořen praží, bude si ho moci ochutnat a koupit. Tak dlouho sníte, až se sny stávají skutečností! Vybrala jsem si pro tuto kavárnu právě Lázně Bohdaneč, kam nyní kompletně stěhujeme výrobu a připravujeme prostor i pro menší kavárnu. Je to historický dům, ve kterém byla bylinková lékárna a je hned vedle lázeňské zahrady. V každém koutě na vás dýchá historie, vůně bylinek a velmi pozitivní energie, a tím mě místo naprosto uchvátilo. V kavárně si budou moci zákazníci dát nejen pampeliškovou kávu, pampeliškový čaj a k tomu Dandelionku pralinku. Všechny výrobky budou i k prodeji, takže si může zákazník pořídit originální dárek třeba pro někoho blízkého. Ráda bych v kavárně pořádala různé semináře a přednášky o zdravém životním stylu a bylinkách. Prostě mělo by to být takové místo, kde si zákazník odpočine, přečte knihu nebo povídá s přáteli. Slavnostní otevření kavárny bych ráda zvládla v období letních prázdnin. Při této příležitosti připravuji limitovanou edici dvou zcela nových produktů, které budou vyrobeny již v nových prostorách.

Kde všude lze dnes vaše výrobky koupit?

Mé výrobky můžete zakoupit v obchodech se zdravou výživou, bylinkových lékárnách, na e-shopu. V posledních dvou měsících se mi podařilo navázat spolupráci s první kavárnou Jany Študentové Jannie's coffee house v Rožnově pod Radhoštěm, která je v krásných prostorech zdravotního centra Brillovka. Usměvává majitelka nabízí pampeliškovou kávu jako bezkofeinovou variantu, pralinky Dandelionky a další mé výrobky. Zákazník si může ochutnat a zároveň i zakoupit výrobky domů. Byla jsem u nich na návštěvě a jejich pampeliškové cappuccino s mandlovým mlékem jsem si zamilovala. Věřím, že bude dalších kaváren přibývat. Od května si mohou zákazníci zakoupit mé výrobky i návštěvníci Hospital Kuks, který je perlu českého baroka.

Pampeliškový med je známý, ale květy lze určitě využít i jinak, třeba sušit a přidávat do těsta jako vlákninu při pečení bábovek a koláčů. Budete prodávat i sušené zlato?

Právě s touto myšlenkou si nyní pohrávám. Zpracovávám kořen, list pampelišky, ale květ zatím není v žádném výrobku. Jeho využití bych chtěla právě směřovat do sušenek a k přípravě nealko nápoje, který vás může osvěžit v letních měsících, nebo jako horký nápoj v zimě zahrát. Někjaké kombinace už mám připravené, ale plně bych se tomuto směru chtěla věnovat v příštím roce. Myšlenek mám v šuplíku plný notes.

Jaká další bylinka vás fascinuje?

Mě osobně fascinují naprosto všechny bylinky, které rostou v našem podnebí a zeměpisném pásmu. Pro sběr bylin jsem jako další bylinku vybírala ostružiník, maliník a jitrocel. Jejich použití je široké a dostupnost je úplně pro všechny. Většinou maliny a ostružiny sníme a často na využití listů k přípravě čaje zapomínáme. Kupujeme míchané čaje, kde neznáme jejich zdroj, zpracování a skladování. Proto si myslím, že umět sbírat a využívat bylinky, které máme běžně dostupné, je velmi důležité.

otázky připravila Eva Brix
www.fitforlive.cz



Pralinky z bílé čokolády plněné náplní z macerovaného pampeliškového kořene



Dětský pokoj má kultivovat a bavit

Nebývá to vždycky jen rozum, ale hlavně cit, který hraje v našem nákupním rozhodování hlavní roli. Zvlášť, když produkty budou užívat naše vlastní děti. Už patnáct let působí na českém trhu studio Viabel vedené Šárkou Richtrovou, které se specializuje na návrhy a zařizování dětských pokojíčků. V tomto oboru sehrálo průkopnickou roli a stále přichází s novými nápady a realizacemi. Není to téma k zajímavému rozhovoru? Na otázky odpovídá kdo jiný než Šárka Richtrová.

Co vás přivedlo k podnikání?

Původně jsem pracovala jako topmanažerka v nadnárodní firmě. O dětské pokojíky jsem se začala zajímat při narození prvního syna. Tehdy jsem pro něj marně sháněla hezký a funkční nábytek. A narazila jsem na studio, jehož vedoucí, cizinka, zrovna plánovala odejít. Vydala jsem se na designérskou stáž do Francie a po návratu obchod převzala. S pevným přesvědčením, že navrhovat a prodávat bydlení pro děti je můj osud, ale i specifická disciplína s vlastními pravidly.

Jaké byly začátky?

Začínali jsme jako exkluzivní franšíza jedné luxusní francouzské nábytkové firmy a začali vytvářet pokojíky navržené na míru podle stylu rodiny a osobnosti dítěte. Zpočátku k nám chodila hlavně vrstva nejzámožnějších lidí, včetně několika miliardářů, a většinu klientů tehdy tvořili cizinci. Prodáváli jsme originálně sestavené dětské pokojíky i za víc než milion korun.

Od té doby se jistě něco změnilo...

Dnes Viabel vytváří zakázkové dětské pokojíčky především pro rodiny z vyšší střední třídy, kterým je dokáže nabídnout zhruba za cenu jednoho manažerského platu. Vsadili jsme na exkluzivní zastoupení většího počtu značek od prověřených evropských výrobců. A to se nám vyplatilo, protože jsme s naší širší nabídkou dokázali oslovit mnohem větší spektrum klientů.



Šárka Richtrová



Můžete představit, co přesně zákazníkům nabízíte?

Zaměřujeme se na komplexní služby: pokojíky a herny umíme navrhnout „na klíč“ a pak zařídit od nábytku, svítel až po drobné bytové doplňky. A proto, co nechtějí rovnou celý pokojík, máme i několik perfektních solitérů: nově třeba postýlku Wood Mini+ pro miminko, z níž lze časem udělat postel pro předškoláka a nakonec vysoké lůžko pro starší dítě. Výhodou je, že každou rodinu, její styl i jejich děti během navrhování dobře poznáme, takže jim pak dokážeme pokojík průběžně upravovat – jsme tu pro ně zkrátka od miminek až po teenagery.

Čím je váš produkt charakteristický?

Snad jsme napomohli k změně vnímání dětského pokoje. Čím dál víc rodičů si ho už nepředstavuje jen jako barevnější zmenšeninu pokoje pro dospělého, případně jako odkládiště nábytku určeného k demolici. Chápou, že pokojík má jejich potomky rozvíjet, kultivovat a bavit. A musí být navržen tak, aby respektoval individualitu jednotlivého dítěte a zohledňoval životní styl konkrétní rodiny. Ve studiu Viabel dnes jako jediní u nás nabízíme například krásně barevný španělský nábytek Asoral nebo minimalistický dánský nábytek Oliver Furniture – obě značky se ji-

nak prodávají hlavně v západní Evropě. Jejich výrobky se pyšní mimo jiné vlastním a originálním designem, který vedle kvalitního zpracování zaručuje nábytku nadčasovost a trvanlivost.

Výhodou je, že každou rodinu, její styl i jejich děti během navrhování dobře poznáme, takže jim pak dokážeme pokojík průběžně upravovat – jsme tu pro ně zkrátka od miminek až po teenagery.

A co si představit pod tím, že prostor má jeho malého obyvatele rozvíjet a kultivovat?

Zatímco jako dospělí máme k dispozici celý byt, dětem by se jejich svět měl vejít do

jediné místnosti – musí tam spát, ale měly by si tam rády hrát, bavit se, učit a snít. Každé dítě je ale jiné, má jiný temperament, dává přednost jiným věcem, a jak roste, prohlubují se, ale někdy také výrazně mění jeho zájmy. Tohle všechno by měl návrh dětského pokojíku odrážet, ať už jde o nábytek, jeho barvy, ale i doplňky v podobě tapet, koberců, osvětlení, textilií a dalších důležitých drobností, které z pokojíku dělají pro děti lákavé a útulné místo.

Inspirovat ty, kteří jdou svým dětem pořídit originální pokojíček, je úžasná příležitost tvořit...

Pro „zakázkové pokojíčky“ chodí dnes do Viabelu výrazně více českých a smíšených

rodin, které se také čím dál častěji zajímají o jejich příběh a původ. Nábytek i doplňky s eko a bio certifikáty, dřevo vytěžené v rámci šetrného hospodaření z evropských lešů, koberce a dekorace vyráběné za férových podmínek, ale i kusy, které lze upravit pro další použití – tím k nám přichází filozofie udržitelného rozvoje. Platí, že v čím dál víc globalizovaném světě se cení osobitost a bytový design vytvořený přímo na míru.

Kam směřují trendy, jak budou děti bydlet v příštích letech?

Právě požadavek na individuální přístup, sladění přání rodičů se sny jejich ratolestí a respekt k jedinečnosti každého dítěte je to, co se zřejmě ani za dalších 15 let nezmění. Lidé budou ale stále vyhledávat kvalitu, osobně zaměřený servis a služby profesionálů, kteří se jim přes počáteční investici v dlouhodobém horizontu vždycky nakonec nejvíc vyplatí.

Zatímco jako dospělí máme k dispozici celý byt, dětem by se jejich svět měl vejít do jediné místnosti – musí tam spát, ale měly by si tam rády hrát, bavit se, učit a snít.

Podnikání a práce pro nejmenší vás stále baví. Co je tím největším hnacím motorem?

Každý den se utvrzuji v tom, jak nám v práci pomáhá naše

vlastní nadšení a náš vřelý vztah k dětem, které ve studiu vidíme s jejich rodiči opravdu rádi. I proto, že právě ony přinesou našim designům opravdu výborné nápady.

ptal se Pavel Kačer

Firmy stále více dbají na čistotu pracoviště

Snaha udržet si stávající zaměstnance a přilákat nové nutí zaměstnavatele ke stále větším investicím do kvality pracovního prostředí. V minulých letech velká část českých firem tuto otázku neřešila a snažila se na podobných výdajích šetřit, dnes je tomu naopak. Zaměstnavatelé nejen že investují do nových sídel, kanceláří, vybavení a modernizace provozů, ale pečlivě řeší i čistotu na pracovišti.

„Ještě před deseti patnácti lety značná část firem otázku čistoty na pracovištích řešila jenom z hlediska zákona a hygienických norem, v posledních letech se situace změnila. Zaměstnavatelé vědí, že čistota a příjemné pracovní prostředí mají velký vliv nejen na zdraví, ale také na celkovou spokojenost zaměstnanců,“ řekl Radek Škrabal, provozní ředitel SSI Group, která poskytuje služby facility managementu stovkám českých firem, a dodal: „Tento fenomén se netýká jenom kancelářských prostor, ale také výrobních a průmyslových areálů. Stále více klientů u nás poptává vyšší verzi úklidových služeb zahrnující kvalitnější technologii a prostředky.“ Jeho slova potvrdil i Michal Novák z pracovního portálu Profesia. „Čistě pracovní prostředí jako častý profesionální úklid, čistá kuchyňka,



toalety, dostatek papírových ručníků a dalších hygienických prostředků jsou pro zaměstnance stále důležitějšími aspekty, aby se na pracovišti cítili komfortně. Spokojený zaměstnanec je pak loajálnější. To platí také při pracovních

pohovorech. Pokud potenciální zaměstnanec zavítá do prostředí, které není dokonale čisté, v jeho žebříčku rozhodování to zajistí plusové body navíc neudělá.“

Čistě pracovní prostředí je tak jedním z předpokladů spokojenosti zaměstnanců. Mnoho firem vkládá nemalé prostředky do nových kanceláří, mění jejich dispozice, pořizuje nový nábytek, buduje odpočinkové zóny či investuje do zeleně. Jedním z posledních trendů je tzv. zvuková čistota. Sound masking neboli maskování zvuku využívají stále více firmy, kde v otevřených prostorech pracuje více lidí; tato nová technologie dokáže zamaskovat rušivý zvuk, zklidnit prostředí a zajistit soukromí. Skupina SSI Group je ryze českou rodinnou společností a na trhu se pohybuje od roku 1990. Portfolio tvoří několik stovek objektů po celé České a Slovenské republice. Postupně expanduje do dalších zemí střední Evropy. Přes 2500 pracovníků se stará o desítky obchodních center i kancelářských budov. Působí také ve výrobních společnostech a logistických areálech. (tz)



Fejeton

Není pozdrav jako pozdrav

Někdy mám dojem, že zdravení vyšlo z módy. Odcizujeme se navzájem, proč bychom si tedy vyměňovali pozdravy? Zejména mladí jako by dávali ostentativně najevo, že ty druhé mají „na háku“ a předstírají, že v jejich světě starší generace prostě neexistuje, pokud jí rovnou nenaznačí, že obtěžuje nebo překáží. Mrzí mě to. Ne proto, že mě nepozdraví někdo, s nímž obývám stejný dům, sedím na pracovišti mezi týmiž čtyřmi stěnami, tísňím se v téže kabině výtahu. Pomyslím si, že ten druhý se zbytečně a nevědomky o něco ochuzuje. Jako kdyby trpěl jakousi psychickou slepotou a nedokázal vnímat zdánlivě obyčejné, ale krásné a nezbytné věci, vedle nichž žijeme. Jsem přesvědčený, že absolutním nezájmem se někteří vlastně připravují o to nejcenější, co mezi sebou máme – o pocit určité lidské souměřitelnosti, k níž patří i formálně projevit jinému člověku přání být zdravý. Chápu, že sotva se budeme v metropoli všichni zdravít na ulici, v anonymním davu, když míjíme stovky neznámých tváří. V městském autobusu nebo tramvaji, kde platí, že si k někomu přisednu, aniž bych se ho ptal, jestli je místo vedle něj volné. Ale čím menší a neformálnější skupina, tím víc vyžaduje dodržování určitých společenských pravidel. Ve vlaku se stále ještě dovolujeme spolucestujícího, když chceme obsadit vedlejší sedadlo. Na vesnici, kde se po sousedsku „vidí druhým

do talíře“, vám děti i dospělí obvykle taky popřejí „dobrý den“, i když vědí, že mezi místní nepatříte. Prostě jste jen nějaký starší pán, což k reakci úplně stačí. Rodiče to takhle své potomky dosud někde učí. Vychovávají je k respektu vůči ostatním, nejen pouze k prosazování vlastních práv a sebestřednosti. S tím zdravením je to mezi lidmi zapletlé. Jsem motorkář, a proto vím, že my se zdravíme zvednutou rukou nebo jen pokynem hlavy. V zimě, kdy jezdí právě ti statečnější a solidárnější, to platí téměř stoprocentně. S oteplením a rostoucím provozem v jedné stopě už vám málokterý pravověrný harlejár pokyne na pozdrav. A pokud dokonce jedete na skútru, zařadil jste se rovněž pod rozlišovací schopnost většiny významnějších motorkářských skupin. Musíte náležitě pocítit, že kolegiální gesto za řídky má svou cenu a není ho hoden jen tak leckdo, natož nějaký koloběžkář. Ono zpravidla vždycky potěší, když si s druhým vyměníte pozdravy. Ale někdy mohou být pocity zcela opačné. Když jsem se jako kluk přestěhoval k babičce a začal chodit do nové školy, místo obvyklého „dobrý den“ musel jsem zdravít „čest práci“. Vyžadoval to učitel matematiky, který spouštěl na žáky hrůzu nejenom vyžadováním obširných znalostí svého vyučovacího předmětu, ale i truchlivými předpověďmi o budoucnosti mladého pokolení. Pochybnosti, kterých bývá pubescent pře-

plněn, ještě rád poléval živou vodou. Právě díky němu jsem ztratil kuráž pokračovat ze základy na studiích a svoji další cestu nasměroval do dvouletého učňovského zařízení. Aniž jsem tušil, jako vyučený dřevorubec jsem se pak stal ceněným dělnickým kádrem, jemuž se později otevřela i prestižní vysoká škola a ještě protékčejší profese, ač můj původ ze strany obou rodičů byl naprosto buržoazní, k významnějšímu uplatnění v socialistické společnosti naprosto diskriminující. Když jsem poprvé vyjel na Západ, to už ale „čestprácování“ skončilo na smetišti dějin, učil jsem se zdravít slovy „Grüss Gott“. Proč ne? Přesto však nepochybují, že pánbíčkové přijme každý pozdrav, nejen v jeho jménu, který jde upřímně od srdce. To jen my lidé stále rozlišujeme ty správné a méně správné proklamace, hledíme na to, co se sluší, a co nikoli. Má generace vyrostla na prostém „ahoj“. Tenhle pozdrav jsme doplňovali přátelským oslovením „vole“. Už naši otcové, a snad i dědové byli co-volové. Nenažde se jiný národ volů v Evropě i v celém světě, vznikl však spontánně a s potěšením. Ale jak víme z Formanova filmu Černý Petr, je třeba pozdrav „ahoj“ náležitě správně vyslovit. Rozdíl v nedbalé a neznělé odpovědi „hoj“ může leckomu vadit. Nejenom zedníkům, jakým byl Čenda, kterým mistr dovolí zdít roh.

Pavel Kačer

Yourchance v benátském stylu

Netradičně ve stylu Benátského karnevalu se konal v březnu na pražském Žofíně dobročinný ples společnosti yourchance. Účast více než 120 hostů podpořila a potvrdila smysl a poslání yourchance a jejích dvou stěžejních projektů Začni správně a Finanční gramotnost do škol. Záštitu nad večerem převzal starosta Prahy 1 Mgr. Pavel Čížinský. Prvními dámami události byly zakladatelky společnosti Jana Merunková a Gabriela Křivánková.



Hosté si oblékli krásné róby, které doplnili škraboškami, a postarali se tak o nevídanou atmosféru. „Na naší tabuli cílů máme dlouhá léta napsáno Benátský karneval. Proto jsem šťastná a dojatá zároveň, že jsme dokázaly přenést jeho jedinečné rysy také do Prahy,“ komentovala Gábina Křivánková téma páteho takového plesu yourchance. „Ples je pro nás oslavou naší práce, kulturní události, a hlavně poděkováním všem, kteří nám pomáhají a spolupracují s námi,“ vysvětlila Jana Merunková. Moderace celého večera se s elegancí sobě vlastní zhostil Jan Čenský. „Je mi ctí být součástí slavnostního večera společnosti s tak skvělou myšlenkou,“ řekl. Děk hostitelek patří nejen Městské části Prahy 1, ale i partnerům Prague Business Club, Business Club della Repubblica Cecca a mediálnímu partnerům, mezi nimiž již po několikáté figuroval měsíčník Prosperita s přílohami Madam Business a Fresh Time. Za květinovou výzdobu, která dokonale ladila s róby a prezentovanými outfity večera, patřilo poděkování Veronice Koubkové a jejím Květinám U Verunky. Profesionálové Jiří Svoboda a Petra Kopecká se ujal předtančení i úkolu vyzvat další maskované hosty na parket. Velkolepou karnevalovou atmosféru podtrhla po celý slavnostní

večer kapela Nocturno Orchestra Petra Linhart. Nechybělo ani strhující vystoupení patronky yourchance, české sopranistky Markéty Fassati. Hosté plesu měli možnost zapojit se do tiché dražby dvou obrazů. Autorkou jednoho z nich byla výtvarnice a modelka Hana Babak, která je zároveň patronkou projektu Finanční gramotnost do škol. Oblíbenou zastávkou Benátského karnevalu byl fotokoutek Sharingbox. V minulosti slavila akce Fotka pro yourchance na sociálních sítích velký úspěch, a proto se na ples letos tato aktivita vrátila. Na stole yourchance si mohli hosté vybrat knihy z edice Hejno bílých vran. Plesu se zúčastnili významní dárci, zástupci bankovních institucí, podnikatelé, umělci i fanoušci yourchance z řad veřejnosti. Ples navštívilo i několik příslušníků nejmladší generace z projektu Začni správně, pro ty to byl životní zážitek. „Byl jsem nervózní, protože nejsem na podobné akce zvyklý, ale po chvíli ze mě nervozita opadla a ples jsem si moc užil. Asi nejvíc jsem ocenil fotokoutek. Byla to legrace,“ prozradil Jakub Zíka, který se na plesu poprvé setkal se ženami, díky jejichž projektu se dostal z ulice a může žít normální život. Výjimečná přehlídka nové kolekce talentované

návrhářky Sary Lachmanové byla vrcholem večera a předcházela exkluzivnímu vyhlášení nominačního období pro budoucí nositele ocenění Bílá vrána 2019. „Smyslem udílení této ceny je boj s předsudky veřejnosti vůči dětem vyrůstajícím v dětském domově a ocenění inspirativního přístupu k životu po odchodu z dětského domova. Speciální kategorií je Bílá vrána – zaměstnavatel, která je věnována firmám, jež cíleně pomáhají mladým lidem z dětských domovů v zapojení na trh práce,“ uvedla více k ocenění Bílá vrána Gabriela Křivánková. Manažerky projektů yourchance Začni správně a Finanční gramotnost do škol Věra Křičková a Dominika Šenková sdílely význam, úspěchy za rok 2018 a aktivity, které letos oba projekty připravují. Poděkovaly také partnerům projektů, a to Nadaci Blíž k sobě a Nadaci KB Jistota. Poděkování patří i dalším partnerům yourchance, díky jejichž pomoci se mohl ples konat: CTP, Nadace DRFG, Mercedes Benz Praha, Newton Media, NN pojišťovna, Česká mincovna, EFPA, Jihomoravský kraj, Český rozhlas, TAČR, Masarykův ústav vyšších studií ČVUT a Marii Veronice Winklerové.

Renata Majvaldová



Jan Čenský jako vnímavý a pohodový moderátor přináší vždy dobrou náladu



Předsedkyně dozorčí rady Petra Rusňáková z Nadace DRFG obklopena zakladatelkami společnosti yourchance Janou Merunkovou (vlevo) a Gabrielou Křivánkovou (vpravo)



Czech Specials

Váš gastronomický rádce při cestách po Česku

- Czech Specials je certifikační značkou, která potvrzuje, že právě v takto certifikovaném podniku Vám připraví tradiční české pokrmy v odpovídající kvalitě.
- Czech Specials je spolehlivým průvodcem po dobrých restauracích nabízejících poctivou českou kuchyni.

Přijďte si pochutnat do restaurací označených logem Czech Specials a užijte si poctivě připravené pokrmy naší národní kuchyně.

Inspiraci naleznete na stránkách www.czechspecials.cz.
Těšíme se na Vás!