

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

září 2019

Dávná studentská

Eva Bixi

Hvězdy napsaly mi potmě na čelo
Že budu plakat
Že bude i veselo
Že vstoupím tam
Kam se dříve nesmělo
Že nebudeš nic chtít
A poznáš
Kudy jít
Kdesi v půli cesty
Začal jsi mi hlavu plést
Rozjařeně šli jsme totiž z večírku
Naše fotka společná na hladině v jezírku
Zhasla radši po úplňku
Když rozechvěl se vánek v žabím kuňku
Střípek noci
Čmáral cosi nečitelně
Dodnes pátrám po tvém jméně

Lenka Kovačovská

Člověk by se měl chovat
jako uvážlivý správce

rozhovor na stranách 10–11



WWW.BIOPEKARNAZEMANKA.CZ

**ČESKÉ SUŠENKY A KREKRY
V BIO KVALITĚ**

... zdravější mlsání bez výčitek



Pro krásu žen: rychlé a nekomplikované hojení jako základ úspěchu plastické chirurgie

Touha po dokonalosti je člověku vrozená. Ta je často spojována v mnohých kulturách i se snahou líbit se, mít ideální postavu dle společenské objednávky, zaujmout. Ostatně první dojem je mocná čarodějka, která ovlivňuje nejen komunikaci, navazování kontaktů nebo úspěch v podnikání. I proto je trendem napravovat také jemné nedokonalosti našeho obličeje a postavy, pozměnit k lepšímu vše, co příroda sama nezvládla. Ke slovu přichází plastické operace, které jsou žádané nejen ženami, ale dnes i silnější polovinou lidstva. K častým otázkám patří, zda po operaci nebude nutná dlouhá rekonvalescence, zda se vše bude dobře hojit a co udělat pro to, aby zásah proběhl bez větších bolestí a komplikací.

V čem jsou plastické operace jiné než ostatní operace? Zatímco k chirurgovi, gynekologovi, urologovi, ortopedovi a k dalším lékařským odbornostem přichází pacient se zdravotním problémem a operace ho má potíží zbavit, plastického chirurga navštěvuje v podstatě zdravý člověk. Přeje si jen vypadat lépe, jde tedy především o kosmetický efekt. Proto je také – vedle nároku na zručnost plastického chirurga – ještě větší důraz než u ostatních operací kladen i na rychlý a bezproblémový průběh hojení pooperační rány.

Ať už jde o operace nosu či krku, odsávání tuku (liposukce), modelaci či zvětšování prsů, anebo operace očních víček a ušních boltců, to, co pacienta po zákroku nejvíce trápí, jsou otok, zánět a bolest. Rychlost a výsledný efekt hojení do značné míry závisí na rozsahu samotné rány, jsou ale podmíněny také individuálně. Mezi nejčastější příčiny poruchy hojení rány patří zhoršené prokrvení tkání – poruchy tzv. mikrocirkulace. To způsobuje nedostatečné zásobení tkání živinami a kyslíkem, ale také zhoršené odplavování odpadních produktů zánětu. Mohou za to především cévní choroby (ateroskleróza, chronická žilní nedostatečnost), ale také nedostatečná funkce lymfatického systému. Rány se všeobecně hůře hojí s přibývajícím věkem. Zvláště intenzivně trápí tato potíž nemocné cukrovkou, nevyhýbá se ale ani mladším lidem v pro-



K rychlejšímu zotavení po operaci kolene mohou pomoci enzymatické preparáty

duktivním věku. Neblahou úlohu hraje také špatná životospráva a stres. Pooperační rány obvykle doprovázejí otoky, krevní výrony a podlitiny, které zpomalují hojení a jsou také jednou z příčin bolesti. Závažnou komplikací rány bývají různé in-

fekce, které se do ní mohou dostat. Pak je zpravidla nezbytné nasadit antibiotika. Každá rána se hojí jizvou. Pro výsledný kosmetický efekt plastické operace je velmi důležité, aby tato pooperační jizva byla co možná nejmenší.

Hojení a jeho rychlost je individuální, přesto lze tento přirozený proces vhodnými prostředky podpořit. Po provedení plastické operace se osvědčují různé kompresivní ná-

vleky, které působí na další možné krvácení, brání rozvoji otoků a omezují bolestivost. Všeobecně je kompresivní bandáž nezbytnou součástí moderní estetiké chirurgie. Důležité je také dbát na dobrou životosprávu, být v psychické pohodě a zejména v prvních týdnech po operaci se vyhýbat zvýšené fyzické námaze. V poslední době se v rámci této komplexní péče stále více osvědčuje podávání léků s obsahem vybraných enzymů (nejznámější je Wobenzym), které působí proti zánětu, omezují vznik a rozvoj otoků a krevních podlitin, zlepšují činnost lymfatického systému a přispívají k tvorbě malé jizvy. Díky tomu urychlují hojení pooperační rány až o polovinu doby, která by jinak byla zapotřebí.

Máte-li s Wobenzymem již zkušenosti, potvrdíte, že předpokladem úspěchu je správné užívání. Lék se musí pozřít na lačno, nikdy s jídlem, tedy nejméně dvě hodiny po jakékoli konzumaci. Poté je nutné ještě aspoň třicet minut nejíst, aby se lék nemísil s potravou. Nerozkousané tablety se zapijí 250 mililitry vody, čaje nebo minerálky. Ke zhojení rány po lehčích a středně těžkých operacích za pomoci Wobenzymu

zpravidla stačí zakoupit středně velké balení po 200 nebo 300 tabletách. (red) ■■■

Wobenzym je tradiční lék z přírodních zdrojů k vnitřnímu užití. Čtěte pečlivě příbalovou informaci.

Jestli uvažujete o liposukci, začněte nyní konzultací

Liposukce, lékařský zákrok, který zbavuje tělo podkožního tuku, si v tomto roce připomíná 45 let od významného data ve své historii. V roce 1974 dva italsí lékaři Arpad Fischer a jeho syn Giorgio vyvinuli metodu odstraňování tuku pomocí tupě zakončené kanyly napojené na řezací válec s odsávacím zařízením. Od té doby se liposukce výrazně zdokonalila. „Různých typů liposukcí je celá řada, jediné konzultace u plastického chirurga ale může určit, jestli ji opravdu potřebujete,“ potvrdil MUDr. Jiří Bayer z Kliniky GHC Praha a současně vedoucí lékař oddělení dospělých na klinice plastické chirurgie ve Fakultní nemocnici Královské Vinohrady, špičkový český operatér s bohatými zkušenostmi mimo jiné z mikrochirurgie. A také vyhledávaný konzultant v oblasti plastických operací.

Podle dat zveřejněných v roce 2018 Mezinárodní celosvětovou organizací pro estetickou plastickou chirurgii (ISAPS) se v předchozím roce provedlo v osmi sledovaných zemích (USA, Brazílie, Japonsko, Mexiko, Německo, Itálie, Kolumbie, Thajsko) celkem 1 573 680 liposukcí. Ty patří – hned po operacích prsou – k nejžádanějším výkonům plastické chirurgie. Jak ale vybrat tu pravou? A jak zjistit, jestli problém s nehezky usazeným tukem odstraníme právě liposukcí?

„Liposukce je vhodná pro lidi, kterým se tukové polštářky tvoří vlivem dědičné dispozice. A některá místa na těle proto nemohou dotvarovat ani dietou, ani pravidelným cvičením. K takovým partiím patří například boky, stehna nebo vnitřní strana kolen. Také dolní část břicha je velmi žádanou lokalitou. Liposukcí se dnes ale dají ošetřit i paže, podbradek nebo u mužů oblast prsou,“ vysvětlil Jiří Bayer. K moderním typům liposukcí patří podle odborníků, vedle laserové a ultrazvukové, také vibrační metoda MicroAire. „Všechny tři druhy liposukcí jsou stejně invazivní, jen se tuk rozbíjí pokaždé jinou technikou a jinou hlavici. V případě laserové a ultrazvukové se hrot kanyly při výkonu zahřívá, takže tu je jisté riziko popálení, u vibrační to ale nehrozí. I proto bych ji označil za bezpečnější,“ sdělil Jiří Bayer.

„Vibrační liposukce je šetrnější ke tkáním, pro pacienty je méně bolestivá a menší je u ní i riziko vzniku modřin. Velmi tenké kanyly také výrazně snižují možnost, že podkoží zůstane



MUDr. Jiří Bayer

foto Kliniky GHC Praha – Ivan Kahún

po odsátí tuku nerovné. Zákrok je i rychlejší: vibrační pohyby kanyly pomáhají operatérovi rozrušovat tkáň, zatímco při klasické liposukci musí chirurg totéž provádět manuálně,“ popsal Jiří Bayer.

Podle rozsahu ošetřených míst se liposukce provádí buď v lokální, nebo v celkové anestezii. Operatér nejprve napustí do ošetřovaných míst tenkou jehlou fyziologický roztok obsahující anestetikum a adrenalin – to proti bolesti a krvácení. Tenkou kanylou pak tukovou tkáň rozbije a uvolněný tuk odsaje. V případě vibrační liposukce vše umocňují a usnadňují vibrace.

Jak samotný zákrok, tak doba zotavení je u vibrační liposukce kratší. A kompresivní prádlo se nosí místo obvyklých šesti týdnů pouze čtyři. „Liposukce je miniinvazivní a rekonvalescence je většinou bezproblémová,“ uvedl Jiří Bayer.

Ten na konzultacích také často objasňuje, jestli lze liposukcí odstranit problém navždy a úplně. „Dobrá zpráva je, že liposukce počet tukových buněk v ošetřeném místě snižuje, proto se v něm tuk ukládá daleko méně. Pou-

hé odsátí ale nemusí vždy znamenat, že bude výsledek vypadat hezky. V případě ochablé kůže, třeba po porodu nebo v souvislosti s věkem, je potřeba vymyslet ještě další řešení a přebytečnou kůži odstranit spolu s tukem, například formou miniabdominoplastiky. I proto je tak důležitá porada s plastickým chirurgem, který posoudí stav tkání a navrhne ten nejvhodnější postup,“ zdůraznil Jiří Bayer. Právě dobře provedené vyšetření může odhalit i to, že liposukci vlastně vůbec nepotřebujeme. „Liposukce je skvělým prostředkem k tvarování postavy, ne však k léčbě nadváhy. Pokud ke mně do ambulance přijde člověk, u něhož by konzervativní postup, tedy snížení hmotnosti, vedl k úspěchu, pak mu ho jednoznačně doporučím. A na Klinice GHC Praha, kde se o klienty dovedou postarat komplexně, ho rád svěřím specialistům v oblasti výživy a zdravé životosprávy. Plastická chirurgie nemusí být vždy první volba a někdy mohou k cíli vést i jiné cesty,“ doporučil Jiří Bayer. Tou může být třeba i návštěva estetické dermatoložky, která ložiska tuku odstraní biologickou liposukcí prováděnou injekčně.

(tz)



Plavky bez komentáře

Ve věhlasném e-shopu jsem si koupila plavky. Když jsem je zaplatila a pročítala si informace, jimiž byly opatřeny, musela jsem se smát. Buď chtěl obchodník těmi slovy kupujícího pobavit, anebo pěkně naštvát. Stálo tam, že v plavkách nositelka nesmí do chlorované vody a že koupací úbor nemá přijít do styku s opalovacími přípravky. Byla to výzva: do bazénu nahatá a navzdory dobrým radám, jak se nespálit, na pláž bez krémů, mlék a olejů. Mám ráda absurditu i čínské zboží, většinou mi obě vždy dobře posloužilo. I když, jak se to vezme. Právě jsem navštívila jeden čínský kamenný obchod s výprodejem, byla jsem zvědavá. Měla jsem být na co: uprostřed léta tytéž plavky za polovinu. A bez komentářů, co s nimi mohu, a co ne.

Eva Brixí, šéfredaktorka



Tip Grady

Vy jako značka – Osobní branding pro kariérní růst
Cristina Muntean



Chcete se posunout dále ve své kariéře nebo jste na jejím počátku a hledáte práci snů? Pak je tato kniha právě pro vás! Mnohé příklady a praktická cvičení vám ukážou, jak proměnit své jméno na osobní značku, jak identifikovat a komunikovat svoje jedinečné znalosti a jak se umět prodat při pohovorech nebo již v zaměstnání tak, abyste se už nikdy nemuseli bát o svoji budoucnost.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

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

Šéfredaktorka:

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

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

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

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

Tisk: 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 Šímkové.

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



Čemu byste se letos chtěla naučit?

Mgr. Rita Gabrielová
GLOBUS ČR, k.s.
vedoucí korporátní komunikace
a tisková mluvčí

Ráda bych do svého úspěšného života spojeného s médii vnesla více chvil pro setkání a rozhovory se zkušenými a moudrými lidmi. Jsou stále mezi námi, jen se bojím, že je čím dál více přehlušuje hukot sociálních bublin, billboardové pravdy či naše digitální přesycenost. Zdá se mi, že moudrost často couvá před rychlostí a dostupností, se kterou tak samozřejmě žijeme, a možná ani nechce být první v cíli. Chtěla bych právě s těmito lidmi častěji sedět u dobrého vína a hledat ty důležité myšlenky – skromně a bez veřejného amplionu.



Jak vnímáte genderové otázky? Má smysl se jimi zabývat?

Jiří Prášil
Koncern ZKL
výkonný ředitel

V našem koncernu stabilně působí téměř 40 % žen, a to napříč firmou, včetně výroby, kontroly či montáže. U přijímacího řízení přistupujeme k zájemcům o zaměstnání rovnocenně. Jediná věc, která může hrát v tomto ohledu roli, je vyšší fyzická náročnost práce. Například občas diskutované kvóty nejsou z našeho pohledu ideálním řešením.



Informace do kabelky

Chefparade pod širým nebem

Staré hospodářské stavení v Sukoradech kousek od Mladé Boleslavi přeměnila největší česká škola vaření Chefparade v prostor pro milovníky zážitkového vaření. Budou se tu konat večerní i celodenní kurzy, na kterých se účastníci naučí připravovat jídlo od základů tradičními

postupy. Součástí Statku je i ubytování v lodních kontejnerech přetvořených v komfortní bydlení a plně vybavené konferenční prostory. Ve dvoře se budou účastníci učit péct chleba v kamenné peci, grilovat v přírodě a na přírodních ohništích, vyrábět si chilli omáčky, pesto a chutney i z přímo na Statku pěstovaných surovin. Zájemci si dokonce budou sami ulovit rybu v nedalekém rybníce a nechat si poradit s její přípravou. „Idea Statku stojí především na zážitku. Chceme, aby si u nás mohli hosté vyzkoušet něco, co si doma v kuchyni nezkusí, aby si od nás kromě nových dovedností odnesli i jedinečnou vzpomínku. Zkrátka Chefparade posouváme zase o kousek dál, více do hloubky,“ představil koncept Statku zakladatel a majitel Chefparade Marcel Vargaestok. Postupně přibude i tradiční indická pec tandoor, udrna, mini řeznictví a mlékárna pro výrobu syra a másla a s tím i mnoho dalších kurzů. Ze Statku se tak stane malá vesnice, jejímž středobodem je velký společný stůl, u kterého si všichni pochutnají na tom, co si uvařili.

(tz)



Přišla o práci, začala podnikat a tvrdí: Žiji šťastný život!

Životní pohromy, profesní pády a osobní krize nás nemají zlomit, ale otevřít novým příležitostem. Majitelka firmy JSB bijoux s.r.o., místní zastupitelka, terapeutka Metody RUŠ a dvojnásobná maminka Jitka Baláková o těchto věcech hovoří tak samozřejmě, jako by bylo snadné vše obrátit k lepšímu. Není, ale vynaložená námaha a kuráž stojí za to.

Jak se začal odvíjet váš podnikatelský příběh?

V roce 1996 se zrušilo celé oddělení bižuterie ve firmě Preciosa a já zůstala bez práce. Vůbec jsem nevěděla, co budu dělat dál. Situace byla o to těžší, že manžel byl také bez práce a měli jsme dvě malé děti. Povolání, které jsem do té doby vykonávala, mne bavilo, a já se rozhodla v něm pokračovat. Za peníze, jež jsme si spořili na nábytek, jsem nakoupila krabici křišťálových korálků z Preciosy a vyrobila náhrdelníky. Obávala jsem se nejisté investice, ale utěšovala jsem se, že v nejhorsím udělám křišťálový závěs. Připravila jsem si vzorky a začala s maminkou, která také odešla ze zaměstnání, objíždět republiku a nabízet naše výrobky.

Čím vás oslovila bižuterie?

Jako ženu mne bižuterie vždycky bavila. Už jako dítě jsem si ze čtvrtky vyráběla různé druhy náušnic, které jsem barvila fixami a natírala bezbarvým lakem na nehty. V předchozí firmě jsem pracovala na obchodním oddělení a bižuterii jsem nabízela. Jelikož výhradní distributor a vývoze Jablonex skončil, vytvořila se v Jablonci nad Nisou spousta malých soukromých bižuterních firem. S ohledem na velkou konkurenci jsme se museli snažit zákazníky zaujmout zajímavými designy, rychlými dodávkami a konkurenceschopnými cenami. Naše první výrobky byly návrhové a ketlové náhrdelníky, které jsme převážně vyráběli z kvalitních broušených perli Preciosa. Od těchto výrobků jsme se dopracovali k pasíření štrasové bižuterie a v současné době i k odlévání šperků z ocele a ze stříbra. Kameny a per-

ly, které používáme, nakupujeme od firem Preciosa a Swarovski, s nimiž spolupracujeme od samého začátku.

A výsledky přišly...

Účastníme se mezinárodních a tuzemských výstav a rovněž workshopů firmy Swarovski, kde nás seznamují s módními trendy pro příští období. Zároveň se snažíme mít rozmanitou nabídku, jak pro děti, tak dospívající i zralé ženy. Již druhým rokem spolupracujeme se soutěží Miss České republiky, děláme pro ni korunky i ceny pro vítězky, také jsme doplňovali svými šperky koprodukční film Marie Terezie, spolupracujeme s firmami Nivea, Loreal, Sebamed, dm a dalšími.



Jitka Baláková

Co je ve vašem oboru nejdůležitější, aby se člověku dařilo?

Nejdůležitější je, aby vás práce bavila, aby byla oboustranná spokojenost jak na straně prodávajícího, tak kupujícího. Samozřejmostí jsou i krátké dodací lhůty, konkurenceschopné ceny, kvalitní výrobky a prvotřídní servis.

Byla byste jako osobnost jiná, kdybyste nepodnikala?

Podnikání mne určitě naučilo větší obezřetnosti a průbojnosti. Lidské stránky ale zůstávají stále stejné. Miluji cestování po celém světě, mám ráda zvířata, angažuji se ještě v komunitní politice, jsem členem osadního výboru části Jablonce nad Nisou, členem městského zastu-

pitelstva a zároveň členem představenstva Svazu výrobců skla a bižuterie. K mým koníčkům ještě patří ruské masáže a terapie metodou RUŠ.

Jako úspěšná praktikantka metody RUŠ jste známá. Můžete poradit zájemcům, jak si ji osvojit, aby jim zlepšila život?

Mnoho lidí si myslí, že se jim nedaří v práci, doma, ve sportu proto, že je to dílo nejednotnějších okolností. Vězte však, že to není nepřízní osudu! V současnosti totiž žijete důsledky negativních vzorců, které jste si vytvořili v dětství. A vytvořili jste si je vy sami! Podle Karla Nejedlého, autora metody RUŠ, si je taky vy sami můžete vyřešit a zbavit se jich. Trvale a úplně.

Abyste už nebyli vláčeni „nepřízní osudu“, je potřeba přestat obviňovat okolí z vlastního neúspěchu a převzít plnou odpovědnost za kvalitu svého života. Uvědomte si, že všechno, co se vám v současnosti nedaří, je důsledkem toho, že žijete a konáte na základě svých bloků, které vám brání být úspěšní a šťastní. Ty bloky nějak vznikly. Dají se zpracovat a odstranit. Metoda RUŠ na to má jednoduchý postup:

1. Pojmenujete současný problém.
2. Najdete si příčinu v dětství.
3. Efektivně vyřešíte příčinu.
4. Zkontrolujete si, zda byl problém vyřešen úplně.

A to je vlastně vše.

Na základě toho, že jsme aplikovali uvedenou metodu, funguje naše firma mnohem lépe, dostáváme zajímavější zakázky. Metodou RUŠ jsem si vyřešila bloky,

které mi bránily být ještě úspěšnější. Zároveň jsem pochopila, že nemá smysl očekávat od druhých, že nás udělají šťastnými. My sami se musíme rozhodnout. Teď už vím, že já můžu být šťastná sama se sebou, a to ostatní jsou jenom bonusy.

Jelikož mi metoda RUŠ, které jsem už i terapeutkou, změnila pohled na určité situace, doporučuji všem, kteří mají problémy ve vztazích, ať v rodině, nebo zaměstnání, nesou si v sobě traumata z dětství, aby se rozhodli začít pracovat nejdříve na sobě. Aby nečekali pomoc od druhých a nechtěli zachraňovat svět, aniž by sami o sobě dokázali říct, že jsou šťastní. Já osobně se nebojím říct: Žiji šťastný život.

hodně dalších úspěchů v životě i podnikání popřál Pavel Kačer

V Austrálii se vyplatí počkat na „tu pravou dámu“

S dobýváním nových trhů na tak vzdáleném kontinentu, jakými jsou Austrálie nebo Nový Zéland, to chodí podobně jako v lásce. Nemůžete čekat, že vám dáma padne do náručí hned na první schůzce. Ale když vytrváte a jste dostatečně přitažliví, úspěch se dostaví. I to naznačila Alice Fibigrová, ředitelka zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v australském Sydney, která obhospodařuje obě jmenované země.



Alice Fibigrová

Jak lze stručně charakterizovat australské a novozélandské hospodářství?

Austrálie je čtrnáctou nejsilnější ekonomikou světa. Plných 27 let nezažila krizi. Po poslední recesi před třiceti lety vláda vhodně nastavila zdravotní i penzijní systém. Austrálie má velmi nízké zadlužení, je v tomto ohledu nejúspěšnější z vyspělých ekonomik. Po letošních parlamentních volbách se předpokládá politická stabilita na dalších několik let. Obchodní bilance mezi ČR a Austrálií se dlouhodobě vyvíjí v náš prospěch a obchodní výměna léta přesahuje 600 milionů amerických dolarů. Vývozu dominují osobní automobily, významně jsou zastoupeny vysílací přístroje, motory, mikroskopy, stavební a manipulační technika, dřevo i hračky. Nový Zéland se v žebříčku konkurenceschopnosti ze 137 zemí podle Světového ekonomického fóra WEF umístil na 13. pozici a dle OECD není exportně rizikovou zemí. Svě postavení získal díky skvělému stavu veřejného sektoru a státní správě, která zaručuje příznivé

podmínky pro podnikatelské prostředí. V současné době se vyjednává mezi EU a Novým Zélandem Dohoda o volném obchodu FTA s předpokladem vstupu v platnost v roce 2020. Vzájemná obchodní výměna mezi Českou republikou a Novým Zélandem se zvyšuje, obchodní bilance vykazuje z pohledu ČR přebytek. Český vývoz primárně táhnou osobní automobily. Vzájemná obchodní výměna loni dosáhla 137 milionů amerických dolarů.

Ve kterých oborech mají Austrálie a Nový Zéland našim firmám co nabídnout?

České společnosti mají příležitost se prosadit na australském trhu strojírenskými celky, technologiemi pro těžební průmysl či zemědělství, technologiemi pro obnovitelné zdroje energie. Další obchodní příležitosti představují lehká dopravní letadla či jejich komponenty, kolejová vozidla a spolupráce ve vědě a výzkumu – především biotechnologie, nanotechnologie a kompozitní materiály, ale i recyklace, chytrá řešení, IT, inovace, různé moderní

technologie. Jeden z prioritních směrů z pohledu australské pobočky CzechTrade je i vodárenství.

Můžete právě k tomuto zaměření říci něco bližšího?

Voda je téma, které řeší každá vláda, a bude je řešit i ta nová, která byla zvolena letos v červnu. Počátkem května se v Melbourne konal každoroční veletrh Ozwater'19, největší akce organizovaná Australskou vodárenskou asociací (AWA). Z české strany se jí za podpory CzechTrade a českého Ministerstva průmyslu a obchodu zúčastnily tři firmy: VAPO s těsnicími vaky potrubí, sanačními pakry a technickou pryží, BKG nabídla vlastní patentované technologie pro úpravu vody a CINK Hydro turbíny pro malé vodní elektrárny do 10 MW. O české technologie byl zájem, firmy zde získaly zajímavé kontakty.

Australany si podmanily i české hračky. Proč jsou žádané?

Počátkem roku 2016 začal australský distributor HappyGoDucky dovážet české hračky na australský trh. Nejprve šlo o zastoupení tří českých výrobců: KOVAP Náchod, Miva Vacov a Detoa, následně získal zastoupení dalších předních českých výrobců Ceeda Cavity, Dřevo dětem a Pišlik. Tím rozšířila portfolio na 230 dřevěných, plechových a háčkových výrobků. České hračky jsou kvalitní, a když se líbí českým dětem, proč by se nelíbily australským?

Změní pravidla hry Dohoda o volném obchodu FTA?

Cílem dvou dohod, které se v současné době vyjednávají mezi Austrálií a EU a Novým Zélandem a EU, je odstranění bariér přístupu pro evropské firmy na tamní trhy. Dohoda s No-





vým Zélandem by měla vstoupit v platnost příští rok, s Austrálií později. Pro Českou republiku by hlavní přínos spočíval v odbourání pětiprocentního tarifu na osobní automobily, které tvoří většinou kolem dvou třetin našeho vývozu do Austrálie, na Nový Zéland pak kolem poloviny.

V čem jsou „protinožci“ jiní než my a jak s nimi obchodovat, abychom byli úspěšní?

Z rozhovoru s úspěšnými zástupci firem z ČR, kteří již v Austrálii působí na různých manažerských pozicích, vyplývá, že Australané navazují kontakt s potenciálním novým zákazníkem dlouho, chtějí vidět ze strany české firmy zájem, a tak uspějí jen ti, kteří budou aktivní, zúčastní se veletrhu opakovaně a počkají si na tu pravou „dámu“... Je potřeba počítat s opakovanou účastí například na veletrzích, trade shows, které se jeví jako neúčinnější jak dát o sobě v tomto teritoriu vědět. Protože Australané jsou komunikativní, rádi si povídají a potřebují vás vidět.

Máte nějaká doporučení pro české vývozce?

Vůbec nejlepší je potkat se s potenciálními obchodními partnery osobně na veletrhu. Australané i Novozélandané jsou velmi aktivní, chtějí napřed člověka poznat, popovídat si o běžných záležitostech a až s určitým odstupem se vlast-

ně začnou bavit o práci. Nelze očekávat nějakou konkrétní zpětnou vazbu po prvním jednání. Člověk se musí obrnit trpělivostí. Musí se s nimi naučit komunikovat. Oni totiž často ani nevědí, kde Česká republika leží. Někteří si ještě možná vzpomenou na bývalé Československo, nebo slyšeli, že existuje Praha a že je nádherná. Proto je lepší uvádět, že firma se nachází v Evropě. Jsem přesvědčená o tom, že by se ČR v Austrálii rozhodně měla více propagovat. Je to pro nás země mnoha příležitostí.

Jak se na tak vzdáleném kontinentu a v Sydney jako Češka cítíte?

V takto situovaném teritoriu si utřídíte životní priority. Musíte se dokázat spolehnout sám na sebe, což je někdy taky dost tvrdé, ale práce je úžasná. Je to velká zkušenost pracovat a žít v cizím prostředí, navíc v hodně multikulturním. Tím, že se polovina Australanů narodila v zahraničí, je tady opravdu silný melting pot, ovlivněný především Asií. Podle posledních odhadů žije v Austrálii 35 000 českých krajanů, k nimž patří emigranti a jejich potomci, kteří se hlásí k české komunitě, ale i početná generace třicátníků. V každém státu a teritoriích Austrálie, s výjimkou Severního teritoria, existuje krajaňský český nebo česko-slovenský klub. Což je i pozitivní informace pro české firmy právě i k navazování kontaktů.

Čím je pro vás práce pro CzechTrade inspiřující?

Je pro mě pocta pomáhat českým firmám v zahraničí. Snažím se dělat všechno pro to, aby ta snaha byla stvrzena úspěchem. Spousta věcí tady funguje naprosto odlišně od Evropy. Já mám výhodu v tom, že mám už zkušenosti z působení v irském zastoupení CzechTrade a také praxi z Londýna. Austrálie je nicméně obtížný trh, zejména tím, že je mimo Evropskou unii, a proto existuje spousta tarifních a netarifních překážek, odlišná certifikace pro výrobky a technologie.

připravil Pavel Kačer

Pro obchodování s Austrálií a Novým Zélandem

● Nepodceňujte přípravu

Perfektní příprava na důležité obchodní jednání či na významný projekt je klíčová. Místní jsou přátelštější a otevřenější lidé. Nezapomínejte však na přesnost, dochvilnost a precizní utřídění podkladů a argumentů k jednání. Přehledné a poutavé materiály o daném produktu/technologie jsou nezbytností – nutnost v angličtině, stejně jako jazyková mutace webu atd.

● Snažte se být sebevědomí, nikoliv arogantní

Jednání s australskými či novozélandskými partnery nemusejí být snadná, umějí být velmi tvrdí vyjednávači. Buďte si vědomi své konkurenční výhody, kvality svých produktů a výhodnosti své nabídky a nebojte se slušně, leč asertivně prosazovat své zájmy. Jisté rozdíly tu jsou. Australané jsou houževnatější, což je odrazem většího trhu a tvrdší obchodní kultury. Novozélandan může být přátelštější a je potřeba si vytvořit osobní pouto – není všechno jen o produktu/službě a ceně. Co se týče sebevědomí, tak přehnané naopak škodí, nejlépe být s protistranou na stejné úrovni.

● Chtějte být spolehlivým a důvěryhodným partnerem

Neslibujte nic, co nemůžete splnit, a respektujte uzavřené dohody. Dodržování termínů je základ. V případě zpoždění, např. při plnění dlouhodobějších dodávek, způsobeného neočekávanými okolnostmi, obraťte se na australského/novozélandského partnera a snažte se situaci vyřešit k oboustranné spokojenosti. Přesné jednání na rovinu oceňují nejvíce. To samé dodržujte například pro cenové nabídky – transparentnost nade vše. U Australanů to platí snad ještě více – dodavatel dostane mnohdy jen jednu šanci, a když nabídka není dobrá, ztrácí zájem, a hlavně důvěru.

● Buďte aktivní a iniciativní

Sledujte situaci na trhu a monitorujte trendy. Udržujte s australskými i novozélandskými partnery dlouhodobé vztahy a informujte je o nových produktech. Budete bráni jako seriózní partner s vážným zájmem o spolupráci. Při konverzaci naslouchajte a buďte aktivní posluchači. Sdělení vašich názorů (i kritických) je oceňováno, avšak dodržujte přímost, stručnost a přilíh se nevychvalujte.

● Oslovování

Australané a Novozélandané se i při prvních jednáních brzy začínou oslovovat křestním jménem a dále nepoužívají Mr./Mrs. S tykáním vyčkejte na vyzvání protistrany.

● Silný obchodní partner

Vysoká kupní síla obyvatelstva dělá především z Austrálie atraktivního obchodního partnera. Obě země pak patří k těm s nejvyšší životní úrovní na světě, proto mají šanci uspět produkty vysoké kvality. Pro tamní obyvatele je důležitá také šetrnost k životnímu prostředí.

V Austrálii i na Novém Zélandu však stále může přetrvávat určitá rezervovanost v přístupu k zemím tzv. východní Evropy. Trpělivost, iniciativa české firmy a soustředěná dlouhodobá komunikace s partnery jsou klíčovými faktory při vstupu na trh. Nejlépe vůbec se nezmiňovat o ČR jako součásti východní Evropy – pouze a jediné Central Europe. Praha je velmi dobře známa a slouží jako dobrý referenční bod. Obecně evropské produkty mají tady dobré jméno pro svou kvalitu a technologickou vyspělost.

● Respektujte specifika tamního prostředí

Když si nejste jistí postojem partnera, važte každé slovo: raději buďte opatrní s používáním humoru v průběhu jednání a respektujte význam tradičních australských hodnot. Přestože nám mohou být Novozélandané i Australané v mnoha ohledech blízcí, mají své kulturní zvláštnosti a v řadě situací mohou reagovat jinak, než bychom očekávali. Při jednáních oceňují stručnost, přímost a otevřené vystupování. Příjemná atmosféra je znát při každém setkání. Smlouvání není obvyklé. Každý návrh by měl být prezentován s přijatelnými podmínkami, korektně a věcně.



Jak souvisejí sušenky se změnou životního prostředí



Že se i do jediné sušenky může promítat filozofie podnikání rodinné firmy, jsem si ověřila v následujícím rozhovoru. Biopekárnu Zemanka s.r.o. z Oříkova na Sedlčansku jsem dosud znala jako

společnost, která má výjimečnou image a pověst vyhledávaného výrobce hlavně těmi, kteří dbají na hodnotu stravování. Kteří dají přednost kvalitě, jež je podložena ojedinělým přístupem k životu, smysluplností práce v oboru, specializací, vynalézavostí i snahou obohatit trh o potraviny mimořádného složení i chuti. Je to pekárna, jejíž tým vnímá pravidla udržitelnosti na naší planetě velmi osobně a přemýšlí v dimenzích budoucnosti. Jednatelce Jana Zemana jsem se tedy zeptala:



Jan Zeman

Mojí motivací byla a stále je podpora ekologického zemědělství, a tím bych rád přispíval k pozitivní změně životního prostředí, dnes i k boji proti klimatické změně.

Proč vlastně vaše biopekárna vznikla? V předstihu jste reagovali na požadavky trhu, které přišly posléze? Na přibývajícím množství lidí, kteří mají intoleranci na lepek, laktózu i na poptávku po biovýrobcích? Nebáli jste se, že se zpočátku neuživíte?

Biopekárna Zemanka vznikla v roce 2006. V biopotravinách jsme začali působit od roku 2000, kdy jsme měli velký projekt bioproduktů, biorestaurace a přednáškového sálu v Praze, který jsme opustili. Chtěl jsem něco klidnějšího a zároveň zůstat u biopotravin, i když jsem se na nějaký čas vrátil souběžně ke své předchozí profesi daňového poradce. Motivací rozhodně nebyla poptávka po bezlepkových produktech či bez laktózy. Takové věci tehdy ještě vůbec nikdo neřešil! Mojí motivací byla a stále je podpora ekologického zemědělství, a tím bych rád přispíval k pozitivní změně životního prostředí, dnes i k boji proti klimatické změně. Čím více bude ploch ekologického zemědělství a vyšší spotřeba biopotravin, tím lepší životní prostředí kolem nás bude, bez zbytečné chemie a pesticidů, které tak hojně používá konvenční zemědělství.

Sortiment máte dnes velmi bohatý, jsou to dobroty sladké i slané, pro děti, s různými příchutěmi a k rozmanitým příležitostem. Oč je největší zájem?

Největší poptávka je po sladkých sušenkách jak pro dospělé, tak i pro děti. Nejprodávanějším produktem jsou Čoko-kokosky s fair trade kakaem, a to už od našeho vzniku. V posledních letech stoupá poptávka po bezlepkových produktech.

Hojně se prezentujete při společenských příležitostech, třeba na konferencích pro ženy. Přibývá tak těch, které vaše nabídka zaujala? A jsou ony vašimi předními zákazníci?

Jsem přesvědčen, že přibývá. Někdo těch 150 000 kusů sáčků měsíčně kupovat musí... To je 1,5 tuny sušenek. Ano, ženy jsou naší

hlavní zákaznickou skupinou, nakonec ony primárně rozhodují o tom, jaké potraviny se v rodině kupují a konzumují. Našimi zákazníci jsou jak maminky, tak i manažerky či studentky.

Vaše sušenky a kreky nejsou z nejlevnějších, přesto jdou dobře na odbyt. Čemu tento úspěch připsujete?

Myslím, že skupina těch, kteří skutečně reálně požadují a kupují potraviny ve vyšší kvalitě, roste. Mnohem více lidí se zajímá o složení potravin, o jejich jakost a ekologickou stopu výroby. Je to téma, které hodně rezonuje a je k němu hodně informací. Zároveň si myslím, že za naším úspěchem je fakt, že jsme nikdy své zákazníky neklamali, neupravili jsme naše receptury k horšímu, stále používáme stejné postupy a nejkvalitnější suroviny. Věřím, že si to lidé řeknou, důvěra spolu s osobním doporučením je nejlepší marketing. Stejně tak neustále dbáme na výjimečně dobrou chuť našich výrobků. Jsem přesvědčen, že právě chuť našich produktů je hlavním důvodem pro opakovaný nákup těchto sušenek a kreků.

Ostatně uspět na domácím či zahraničním trhu se někdy zdá nemožné, konkurence je velká, všechno již bylo vynalezeno... Definoval jste si někdy, z jakých důvodů se to podařilo Zemance? Nebáli jste se riskovat? Byli jste přesvědčeni o užitečnosti toho, co děláte? Sázeli jste na zdravý životní styl?

Podle mě dlouhodobě uspějí hlavně firmy, které vědí, proč dělají to, co dělají, a jejich podnikání má vyšší cíl než jen zisk. Zisk je důležitý prostředek k dosažení daného smysluplného cíle. My naše proč známe – podpora ekologického zemědělství a vědomého podnikání. Ano, velmi často jsme kvůli svému poslání riskovali, ale o jeho užitečnosti jsme bytostně přesvědčeni.

Mnohem více lidí se zajímá o složení potravin, o jejich jakost a ekologickou stopu výroby. Je to téma, které hodně rezonuje a je k němu hodně informací.

Kolik vás dnes ve firmě pracuje? A profilujete se jako rodinný podnik?

Je nás 35 a rodinným podnikem rozhodně jsme.

Jak chápete termín bio? Jakou přidanou hodnotu zákazníkovi na základě vašeho sortimentu přináší? Otvírá vám dveře k dalším obchodním příležitostem?

Bio není výživový směr. Není to vegetariánství, vitariánství, veganství ani paleo. Bio je pro mě základem pro každý výživový proud, užitečnost je vysoce individuální a nelze jakoukoliv

dietu doporučovat paušálně všem. Co je pro jednoho lékem, může být pro druhého jedem. Bio

je naopak vhodné pro každého, protože konzumaci potravin bez chemických aditiv, zbytků pesticidů a antibiotik rozhodně vždy svému tělu prospěje, ať už se stravujete jakkoliv. Je to jediná cesta chemie do vašeho těla, kterou můžete ovlivnit. Ještě kromě drogerie a kosmetiky. Na druhou stranu, když budete jíst jen biobůček a bioknedlíky, budete mít bioinfarkt...

Můžete již předeslat, čím nás překvapíte koncem roku?

Před Vánocemi vždy uvádíme limitovanou řadu vánočních sušenek. Letos budeme mít i speciální mikulášské a čertovské sušenky a rovněž budou všechny vždy i v bezlepkové variantě. Stabilním hitem, na který se vždy zákazníci těší, jsou naše speciální sušenky s vánočním kořením a vlašskými ořechy.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Člověk by se měl chovat jako uvážlivý správce



Málokdo by uvěřil tomu, že Český plynárenský svaz hájí zájmy profesionálů už rovné století. Ale je to tak. Významné výročí provází nespočet aktivit, jež míří nejen k tomu, aby mělo plynárenství seriózní nástupce v nové generaci odborníků, aby

se široká veřejnost podívala do zákulisí světa, jež generuje teplo domova, ale také k tomu, aby se Česká republika podílela smysluplným způsobem na ozdravení životního prostředí, rozumně zacházela se zdroji a principy cirkulární ekonomiky se staly vlastní každému z nás. Ing. Lenka Kovačovská, Ph.D., řídí Český plynárenský svaz a její názory jsou jasné:



Ing. Lenka Kovačovská, Ph.D.

Český plynárenský svaz byl během posledních měsíců hodně vidět, snažil se ovlivnit vnímání oboru na vládní scéně, mezi politiky i širokou veřejností. Určitě se máte čím chlubit...

Jsem ráda, že výsledky naší práce jsou postupně vidět. Poslední rok byl ve znamení velmi intenzivní kampaně na podporu zemního plynu jako ekologického zdroje energie. Dovolím si říci, že byla na podmínky české energetiky i průmyslu velmi jedinečná, protože se na jejím financování, přípravě i průběhu shodli všichni naši velcí členové, kteří si jinak v mno-

ha oblastech konkurují. Nicméně, všichni mají zájem na dlouhodobém využívání zemního plynu v energetice i dopravě, které má pro spotřebitele velkou přidanou hodnotu.

Oč se opírá vaše strategie?

Snažíme se komunikovat srozumitelným způsobem a na konkrétních příkladech, jaké výhody přináší zákazníkům používání zemního plynu při vytápění v rodinných domech. Hovoříme o mnohem vyšším uživatelském komfortu, nižších nárocích na prostor, nižších emisích oxidu uhličitého, a především jem-

ných prachových částic a karcinogenního benzo(a)pyrenu. V oblasti dopravy upozorňujeme na poloviční provozní náklady při používání stlačeného zemního plynu, tedy CNG. Prezentujeme ekologické aspekty, nižší hlučnost, ale také fakt, že v České republice již existuje velmi kvalitní a robustní síť plyníkových stanic.

Hájíte zájmy svých členů, firem, které prodávají, uskladňují, distribuují zemní plyn, CNG, mají co do činění s životním prostředím, inovativními technologiemi, bojujete za prosazování názorů směřujících k čisté mobilitě. Co vás nejvíce v tomto směru potěšilo?

Je to skutečnost, že vidíme reálné výsledky intenzivní práce posledních několika let. Ve vytápění sledujeme trend přechodu od starých a neekologických kotlů na uhlí k ekologičtějším formám vytápění, který je umocněn státní podporou z programu Nová zelená úsporám. S každou vlnou kotlíkových dotací se zvyšuje zájem o kotle na zemní plyn. Roste také počet znovu aktivovaných tzv. mrtvých přípojek i počet žádostí o připojení z důvodu nového odběru.

Energetika je velké téma současnosti i budoucnosti. Myslíte, že v souvislosti s ekologickými problémy planety a naší země bude přibývat rychle těch, kteří si budou uvědomovat, že topit uhlím a jezdit v autech na benzinový pohon ztrácí logiku?

Změny v oblasti vytápění budou rychlejší než v případě mobility, což souvisí také s ekonomickou stránkou věci. Proto je důležité, aby stát i nadále podporoval odchod od uhlí v individuálním vytápění prostřednictvím kotlíkových dotací. Aby se zrychlila konverze automobilů, je potřeba zachovat a dále podporovat jejich ekonomické zvýhodnění, bez toho masivní obměna vozového parku neproběhne, protože obyvatelstvo má jen omezenou kupní sílu a firmy vždy musí hlídat svoji konkurenceschopnost.

Změny v oblasti vytápění budou rychlejší než v případě mobility, což souvisí také s ekonomickou stránkou věci. Proto je důležité, aby stát i nadále podporoval odchod od uhlí v individuálním vytápění prostřednictvím kotlíkových dotací.

Ostatně využívání CNG v dopravě v ČR prudce stoupá, počet plnicích stanic narůstá, obavy z bezpečnosti jízdy autem na stlačený zemní plyn jsou ty tam. Přibývá i firemních flotil na tento druh pohonu?

Odběr CNG se neustále zvyšuje a za poslední tři roky se téměř ztrojnásobil. Dosáhl skoro 76 mil. m³. S tím souvisí růst počtu automobilů na CNG, kterých je dnes už okolo 23 000. CNG autobusy, kterých dopravci provozují zhruba 1300, nyní tvoří přes 6 % celkového vozového parku. Pokud chceme tento trend umocnit, bylo by vhodné, aby snížená sazba spotřební daně pokračovala i po roce 2025, protože firmy uvažují při pořizování automobilů do svých flotil vždy na dobu jejich ekonomické životnosti. Dále je potřeba, aby i v dalších letech byla poskytována podpora nákupu CNG aut pro státní orgány, státem řízené organizace a samosprávné územní celky. A především v městských aglomeracích je nezbytné zajistit nediskriminační parkování vozidel na alternativní paliva ve veřejných hromadných garážích.

Jak se staví dopravní společnosti či firmy k zavádění autobusů, nákladáků, traktorů na CNG a další alternativní pohon do praxe?

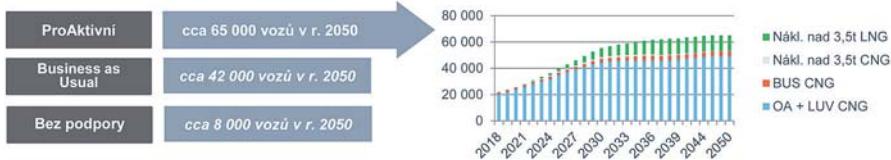
Jde o komplexní téma. Pokud vím, autobusové společnosti, které již CNG využívají, vyjadřují spokojenost. To samé slyšíme i od měst, kterým se s připravovaným rozvojem výroby a využívání biometanu, jež by měly produkovat například čistíčky odpadních vod, otevírá velmi dobrá příležitost, jak si ozelenit a odhlučnit provoz autobusové dopravy a komunálních vozidel, a to navíc v souladu s principy cirkulární ekonomiky. Pokud chce stát tento trend podpořit, a my věříme, že je to krok správným směrem, tak je potřeba i nadále poskytovat podporu na pořízení CNG autobusů do flotil dopravních podniků zajišťujících městskou hromadnou dopravu a veřejnou linkovou dopravu, případně zvážit zavedení povinnosti kvót při zadávání veřejných zakázek pro pořízení CNG autobusů.

V oblasti nákladní dopravy v současnosti není jiný technicky realizovatelný a ekonomicky smysluplný způsob snižování zdraví škodlivých emisí, než je zkapalněný zemní plyn, tzv. LNG, a do budoucna biometan. Po vzoru jiných zemí EU by stát měl stimulovat poptávku i po LNG vozidlech nad 12 tun úlevou v oblasti silniční daně a osvobodit je od platby části mýtného, případně zavést časově omezenou podporu na pořízení vozu. U spedičních firem je rozhodující jejich celoevropská konkurenceschopnost. S dojezdovou vzdáleností kamionů na LNG od 1200 do 1700 km u nás kamiony „tankovat“ vlastně ani nemusí, pokud nebude ČR nabízet stejné podmínky jako jiné země. Státu by tak hrozilo, že přijde o významné výnosy spotřební daně.

Energetika je úžasný obor, který je velmi dynamický. Líbí se mi, jak silně se v něm prolíná technika, ekonomika i politika.

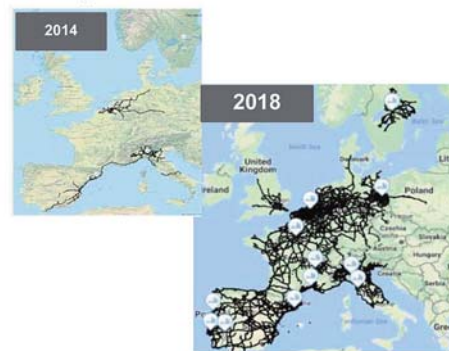
Potenciál zemního plynu v dopravě představuje více než 60 000 vozidel v roce 2050

- Predikce vývoje vozového parku s auty s pohonem na zemní plyn a biometan vychází ze současného vývoje trhu v ČR, jeho potenciálu, existujících podpor ze strany státu a je ovlivněna rychlým vývojem politik EU v oblasti snižování emisí v dopravě, a především silným tlakem na rozvoj elektromobility.
- Vývoj vozového parku následně určuje předpokládané objemy spotřeby paliva a množství emisí CO₂.
- Předpoklady vývoje užití zemního plynu a biometanu v dopravě v České republice jsou zpracovány ve třech variantách do roku 2030 s výhledem do roku 2050:



LNG (bioLNG) představuje budoucnost pro nákladní dopravu

- **12 %** – meziroční nárůst prodeje v Evropě
- **až o 30 % nižší emise CO₂** – LNG (bioLNG) je řešením pro ekologizaci nákladní dopravy
- **Zahájení testování vozidel** – firmy specializující se na nákladní dopravu a mezinárodní spedici se připravují obměnou vozového parku
- **Probíhá projektová příprava** s cílem rozšíření infrastruktury plnicích stanic LNG je v ČR
- Rozvoj trhu LNG v ČR očekávají i výrobci nákladních vozů a tahačů



Řídíte profesní uskupení se silným lobbinkem, přísnými pravidly hry, kde většinové obsazení manažerských pozic tvoří muži. Co vás do tohoto svazu přivedlo? A kde jste sbírala znalosti o plynárenství?

Celý svůj profesní život se pohybuji v energetice. Nejříve jsem pracovala v elektroenergetice, pak ve státní správě, kde jsem měla na starost energetiku, a nyní v plynárenství. Energetika je úžasný obor, který je velmi dynamický. Líbí se mi, jak silně se

v něm prolíná technika, ekonomika i politika. Osobně genderovou otázku příliš nevnímám, ale přiznám se, že se mi v převážně mužském kolektivu pracovalo vždy velmi dobře. Pravdou ale je, že u nás ve svazu máme poměrně vysoké zastoupení žen.

A jak vnímáte principy udržitelnosti v životě každého z nás?

Nerada bych, aby to znělo jako klišé, ale věřím tomu, že člověk by se vždy měl chovat jako uvažlivý správce věcí mu svěřených, aby je dále rozvíjel a další generaci je předal minimálně ve stejně dobré kvalitě, v jaké je převzal on.

Letos slaví váš svaz sté výročí od svého vzniku. K tomu jste připravili řadu akcí, jejichž prostřednictvím se mohli v červnu občané seznámit s mnoha pozoruhodnostmi, podívat se do míst, kam se dostane jen málokdo. Jaký byl zájem?

Zájem byl veliký. Několik tisíc lidí se oslav aktivně zúčastnilo a těší nás jejich velmi pozitivní zpětná vazba. Naši firemní členové také ocenili spolupráci se školami, pro které jsme připravili interaktivní prohlídky pracovišť. Formou hry se mohli žáci lépe seznámit s konkrétními náplněmi práce různých profesí v plynárenství. Do budoucna plánujeme, že tyto aktivity budeme se základními i středními školami dále rozvíjet.

A s čím počítáte do konce roku 2019?

Oslovy sta let Českého plynárenského svazu vyvrcholí v listopadu naší každoroční podzimní plynárenskou konferencí. Plánujeme také křest publikace, kterou jsme při této příležitosti připravili. Bude nejen retrospektivní, ale rovněž představíme vizi plynárenství do budoucna. V řadě krajů nás navíc čeká spuštění další vlny kotlíkových dotací. Rozhodně se tedy nudit nebudeme.

ptala se Eva Brixí

Inspiromat předává energii i pohodu



PhDr. Lenka Tomešová

Letošní jarní Inspiromat byl trochu jiný než ty předchozí. Proč změna, proč inovace?

To je pravda, VII. Inspiromat byl jiný. Měla jsem pocit, že se na něm mísí voda a oheň – tedy živly, bez nichž není života. Tolik energie a vzápětí zklidňující pohody, asi tak bych svými slovy charakterizovala průběh VII. konference cyklu Inspiromat. Podařilo se, aby byl inovativní.

Poprvé byl průvodcem naší konference skvělý Jan Mühlfeit, který v sobě nezapře zkušeného kouče, mentora a globálního стратега, který je poradcem pro řadu vládních a mezinárodních organizací. Dokáže tak mnohá vystoupení zasadit do souvislosti a přimět nás k zamyšlení. Poprvé jsme také oficiálně poděkovali šéfredaktorce Prosperita Madam Business, tedy, Evo, vám, za neutuchající pozornost věnovanou problematice žen – nejen podnikatelek a manažerek. Jejich životní osudy a snažení dokážete čtenářům předat s bezkonkurenční citlivostí a opravdovostí.

Poprvé jsme na konferenci dali prostor (zatím) „nečlenkám“ Klubu manažerek a představili podnikatelky, oceněné v soutěži EY Podnikatel roku. Uvedla je Magdalena Souček, vedoucí partnerka EY v části regionu střední a jihovýchodní Evropy. Společnost EY je pořadatelem nejprestižnější světové podnikatelské soutěže EY Podnikatel roku.

V Kongresovém sále pojišťovny Kooperativa, který doslova praskal ve švech, následovala vystoupení na téma Můj podnikatelský příběh – nejprve Alexandry Kala, zakladatelky sítě obchodů Profimed, poté Simony Kijonkové, zakladatelky a majitelky firmy Zásilkovna a dalších firem a dále Radky Prokopové, výkonné ředitelky Alca Plast s.r.o. Radka byla spolu s manželem oceněna titulem EY Podnikatel roku 2018 a začátkem června úspěšně reprezentovala Českou republiku ve světové soutěži v Monaku.

Účastnit se Inspiromatu, který pořádá PhDr. Lenka Tomešová v rámci Klubu manažerek v Praze, znamená vždy velký zážitek. Spočívá v přenosu pozitivní energie, energie nadšení a touhy udělat cosi dobrého, odvážného a vznešeného. Jediné, co mne po skončení napadá, je pustit se do práce, která člověka naplňuje a osvobozuje. Vždy, když z úžasného setkání osobností ženského businessu a vrcholového managementu odcházím, vidím před sebou spousty příležitostí, jak být užitečná a šťastná. Platilo to rovněž o tom letošním, který se uskutečnil v květnu. Lence Tomešové jsem posléze položila několik otázek:

Skutečnost, že se některé podnikatelky a manažerky profilují i jako umělkyně, a hlavně, že jim zbývá čas věnovat se umění, je obdivuhodná. Členky Klubu manažerek jsou například malířky a vystavovaly svá díla právě na Inspiromatu. Co vám to napovědělo?

Poprvé jsme na konferenci zorganizovali společnou výstavu členek Klubu manažerek, které rády malují. Obdiv jsme skládali Jiřině Chrtkové, Monice Javorkové a Ivaně Švrčulové. Kromě Jiřiny, která vystudovala uměleckoprůmyslovou školu, a jak říká, výtvarno v mnoha podobách ji při práci provází na každém kroku, Ivana a Monika si touhu zabývat se výtvarným uměním plní až ve zralém věku. Radost tak činí nejen sobě, ale i svému okolí. Ivana je dokonce vedoucí lektorkou malířského ateliéru Káraný a Jiřina vede výtvarné kroužky pro děti od dvou do šesti let. Kdo ví, zda tento počín nebude mít následování a nezapojí se do něj další členky klubu a neuspořádáme Klubovou společnou výstavu, která by měla delší trvání, než byl čas konání konference.

Stejně tak poutavé jako obrazy jsou životní a profesní příběhy vystupujících žen na Inspiromatu. Čím vás tentokrát zaujaly?

Otevřeností a dá se říci i srdečností. Většina vystupujících opět potvrdila, že život není jen bílý nebo černý, ale že je směsicí barev. I tento In-

spiromat byl nezapomenutelnou inspirací, gejzírem zkušeností, námětů, myšlenek vskutku výjimečných osobností. Čtyři úžasné dámy rozšířily rodinu dosavadních mluvčích, která se tak rozrostla na počet 43. Ano, již 43 nezapomenutelných příběhů, reálných příběhů, které by zřejmě nevymyslel ani sebelepší scénárista. Tím nejlepším tvůrcem je totiž život sám. A jsem velmi ráda, že čtyři životní příběhy opět zaujaly. A to i generaci studentek, anebo i řadu mužů, jichž na našich konferencích Inspiromat (konečně) přibývá.

Pravidelným účastníkem bývá Jan Wiesner, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR, osobnost, která ženám v roli podnikatelek a manažerek nesmírně fandí. Je nejen gentlemanem v nejrýzejším slova smyslu, ale i příznivcem genderových řešení, obdivovatel všeho, co ženy zvládají. Čeho si na jeho přístupu ceníte?

To, že je Jan Wiesner na každé konferenci Inspiromat, svědčí o tom, co jste formulovala ve své otázce. Ženám fandí, je skutečným gentlemanem, a kdykoliv potřebuji konzultaci, pomoc při tvorbě klubového programu například v oslovení osobností, zvaných na naše akce, mohu se na něj sto procentně spolehnout. A i když má hodně povinností a starostí, vždy je velmi vstřícný a také obětavý. Důkazem je, že



Mluvčí jarního Inspiromatu



Ze setkání v prvorepublikovém stylu

i s ohledem na poslední Inspiromat zkrátit zahraniční cestu tak, aby přijel včas. Kéž by takových osobností, které co řeknou, to platí, bylo na všech úrovních řízení více. Velmi si cením i toho, že je Klub manažerek partnerem Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. A velice si vážím přátelství Jana Wiesnera i jeho skvělé paní Evy.

Druhý letošní Inspiromat by se měl odehrát na podzim. Už znáte termín a hlavní vystupující?

V pořadí již VIII. Inspiromat se bude konat 21. října a tentokrát na něm vystoupí partnerské dvojice. O podnikatelský/manažerský příběh se podělí nejen partneři, působící každý v jiné profesi, ale i zástupci rodinných firem. Bude to poprvé, co mezi mluvčími budou i muži a velmi se těším na partnerské pohledy na jednu věc... Vystoupit by měla Marcela Lažanská a Vladimír Lažanský, kteří zachránili a rekonstruují zámek Chyšne, nebo Hana Heřmánková a Karel Heřmánek, zakladatelé Divadla Bez Zábradlí. Počítáme však i s dalšími inspirativními jmény.

Přiznám se, že jsem nečekala, že Inspiromat bude mít tolik pokračování. A to nás další čeká v prosinci, a pro rok 2020 máme v plánu určité novinky, kdy se o konkrétním tématu budeme bavit u „Kulatého stolu Inspiromatu“. Doslova bažím po takovýchto setkáních, kde vystupují mluvčí se svými životními, podnikatelskými, manažerskými příběhy. Po vystoupeních, kde neslyšíte pouhou teorii, ale praxi. Jak praví motto našeho Inspiromatu, slova, která jsem si vypůjčila od naší členky Jaroslavy Valové, zakladatelky firmy SIKO. „Není lepšího povzbuzení než reálný příběh, který vám někdo na základě vlastní zkušenosti předá. Není nic užitečnějšího než se poučit z chyb a úspěchů ostatních.“

Zlí jazykové tvrdí, že se dnes těžko hledá, v čem ještě uspět, že je trh přesycen a že ti, kteří se rozhodují, zda do podnikání vstoupit, či ne, mají oproti těm, kteří začali před 30 lety, ztíženou pozici. Myslíte si to také?

Jsmo opět u toho. Jedna generace se domnívá, že ta druhá to měla či má těžší nebo snazší. Když jsem začala podnikat, ve stejné době začal

podnikat i manžel, zažívali jsme obdobné problémy a situace bez ohledu na obor, v němž jsme každý působili. Začátkem 90. let se vše tvořilo, teprve vznikala nová legislativa, pravidla pro podnikání. Učili se všichni. Tápali jsme, protože vše pro většinu z nás, kteří neměli zkušenosti ze západních zemí, to bylo zcela nové. V roce 1996 jsem spolu s několika ženami založila klub, v němž jsme si mohly předávat zkušenosti, učit se, pořádát semináře a diskuzní setkání, která by nám na naší podnikatelské/manažerské cestě pomáhala. Dnes je k dispozici internet, mnoho různých vzdělávacích aktivit, publikací, ale tehdy tomu tak nebylo.

A zda dnes do podnikání vstoupit, či ne? Jednoznačně ano. Ač jsem za ta léta prožila kruté chvíle, mám za sebou i hodně krásného. Například Klub manažerek, který se stal mojí srdeční a osudovou záležitostí. Když na některé ze setkání (a Inspiromat je toho důkazem) vidíte desítky krásných žen, krásných nejen na pohled, ale hlavně vnitřně, když se rozhovoří o tom, jak jim společenství podobně naladěných pomohlo zvednout hlavu, vyřešit nějaký problém, podalo pomocnou ruku ve chvíli, kdy to bylo nejvíc třeba, pak zažíváte hřejivé pocity štěstí. Pocity, kdy si uvědomíte: stálo a stojí to za to. Ale bez odvahy, touhy vyzkoušet si něco nového a jít vlastní cestou, bez vytrvalosti, nadšení, nutnosti učit se novým věcem a empatie to nejde. V duchu moudrých slov, s nimiž se plně ztotožňuji: „Je to jenom tvá cesta. Ostatní mohou kráčet s tebou, ale nikdo nemůže kráčet za tebe.“

ptala se Eva Brixí

Klub manažerek

Již 23 let je Klub manažerek klubem podnikavých žen – výjimečných svými schopnostmi, znalostmi, talentem, umem a vůlí. Sdružuje podnikatelky a manažerky z různých oborů a míst České republiky. V klubu jsou ženy, které denně dokazují své schopnosti v řízení firem, nesou na svých bedrech odpovědnost nejen za osud svůj, ale i mnoha rodin svých spolupracovníků.



Jan Wiesner nechyběl na žádném Inspiromatu



Letos v rámci Inspiromatu s velkým úspěchem vystavovaly tři malířky

Andělské pralinky budou mít svoji pražskou prodejnu

Kvalitní čokoláda okouzlí za každých okolností. Nezevšední. Pobídne k ochutnání. Stačí kousek, jedna pralinka. Ta nejlepší čokoláda se nemlsá, jen vychutnává. V okamžiku, kdy nespěcháte, kdy si na ni uděláte čas. Kdy vnímáte, že ji vkládáte do úst a myslíte jen na ni. S noblesou a v okamžiku, který patří pouze vám. Špičkovou značkou čokolády jsou Andělské pralinky, které jsme již jednou na našich stránkách představili. Vyrábí je Martina Brandová v Lipníku nad Bečvou. Milují je však znalci vysoké jakosti napříč Českou republikou i mnohé celebrity světového kalibru. V září se chystá otevření jedinečné prodejny v Praze. Také o tom je následující rozhovor:



Martina Brandová

Andělské pralinky je značka prvotřídní čokolády. Získala si přízeň mnoha lidí i vyloučených gurmánů. Je mezi nimi i mnoho firemních zákazníků. Co nového pro podzim a čas vánoční chystáte?

Máte pravdu, těší nás, že si naše pralinky našly cestu nejen k běžným milovníkům čokolády, ale také do firem, které je každoročně využívají

jako vánoční dárky. V tuto chvíli už prezentujeme letošní vánoční katalog, který je plný novinek, krásných nových tvarů pralinek, příchutí a designů. Myslím si, že kromě klasiky, kterou naši klienti každoročně očekávají, jako jsou pralinky s firemním logem, oblíbení barokní andělci, čokolády s betlémem nebo pralinky s perníkovou náplní, můžeme letos překvapit novinkami, jako jsou pralinky s příchutí

vanilkových rohlíčků, hrozeinek s rumem nebo netradiční ganache ze smrkových výhonků.

V září byste také ráda otevřela prodejnu v Praze. Kde přesně to bude a v jakém stylu jste ji navrhla?

Ano, splnila jsem si opět jeden ze svých snů a doslova jsem narazila na právě uvolněný prostor, který čekal na rekonstrukci a novou etapu našeho společného „soužití“. Nachází se v Praze 8 – Kobylisích, konkrétně v Ládví přímo naproti lékárně. Aa protože každý nový začátek si zaslouží i nové jméno, pojmenovali jsme naši prodejnu Andělské dobroty. Vzhledem k tomu, že mám vztah k historii a starožitnostem, navrhla jsem prodejnu ve stylu našich prababiček tak, abyste i na sídlišti našli oázu, ve které se zastavil čas a kde vás přivítá známá milá tvář, nabídne vám něco dobrého a vy se budete cítit dobře jako kdysi doma u babičky.

Půjde tedy o čokoládovou cukrárnu, kde se bude zároveň servírovat zmrzlina podle vašich vlastních receptur i dobrá nálada?

V podstatě ano, půjde o naši firemní prodejnu, o takovou výkladní skříň toho, co všechno vyrábíme a jsme schopni pro vás i na zakázku vytvořit. Místo, kde není nic čokoládového nemožné, kde nebudete vědět, kam se podívat dříve, a když to vyjde, tak vám zkusíme vypěstovat Pavlovův reflex!

Kromě krásné starožitné skříně plné pralinek, lanýžů a čokolády se na vás budou hned vedle smát makronky, dortíky, bezlepkové sladkosti. A protože myslíme i na zákazníky s intolerancí na laktózu, najdou zde také oni své výrobky. Budete moci také vybírat z našich domácích marmelád a sirupů, koláčů podle receptů mé lipenské babičky Marie nebo ochutnat pravé italské gelato, které také vyrábíme. Káva z rodinné pražírny v Litomyšli bude servírována stejně jako čaj z Dobré čajovny ve starožitném porcelánu, a když se zdržíte, uslyšíte odbíjet historické hodiny.

Ostatně k mlsání čokolády pohoda patří, ona sama v člověku vzbuzuje libé pocity a navozuje pohodu v duši. Vaše pralinky jsou jedinečné, už na první pohled dělají člověku radost. Umíte ji dělat i sama sobě? Jak se dokážete oprostit od starostí a jak odpočíváte?

Měla jsem velké štěstí, že můj koníček se stal mým zaměstnáním a všechna vydaná energie se mi teď vrací prostřednictvím krásných re-

akcí a pochval našich zákazníků. Tohle je moje radost a odměna. Na vaši druhou otázku, jak se dokážu oprostít od starostí, musím říci, že to asi nikdy úplně nedokážu. Pokud má člověk smysl pro povinnost a dávku zodpovědnosti, dělá si starost, ale to je samozřejmé. Jsem proto vděčná, že mám ve svém okolí, rodině i kolegyních takovou podporu, že věřím, že i ty občasné starosti překonám s úsměvem. A jak odpočívám? V posteli se dvěma mainskými mývalími kocoury, se skleničkou vína a nějakým českým filmem. To je největší relax!

Co doporučit těm, kteří se snaží omezovat sladkosti, ale mají nezkrotnou touhu si kousek čokolády dát?

Doporučím jen jediné – dejte si ji! Netrapte se a kousek si dejte, protože čokoláda léčí i duši. Nemusíte sníst celou tabulku, ale odměňte se, užijte si ji, a hlavně si nic nevyčítejte! Čokoláda obsahuje mnoho prospěšných látek a vysokoprocenní čokoláda v sobě má minimum cukru. Hlavní je, aby byla čokoláda kvalitní.

Jaké novinky obsahuje váš sortiment?

Baví nás vymýšlet novinky a rádi klienty překvapujeme, takže jsme letos rozšířili výrobu o pravé italské gelato. Protože nám záleží na použití kvalitních surovin, jdeme cestou zmrzliny bez palmového tuku, snížili jsme také obsah cukru. Některé zmrzliny jsou bezlaktózové a prakticky všechny i bezlepkové. Ovocné základy jsou především z „naší zahrádky“, takže používáme ovocné pasty, které si sami vyrábíme z ovoce, které jsme v létě nasbírali v sadu nebo na jahodové plantáži. Na to navazuje další novinka – marmelády a sirupy, které budou k dostání v nové prodejně, jak jsem už naznačila.

Bude možné si v pražské prodejně čokoládu také objednat třeba pro firemní večírek nebo jako dárková balení pro obchodní partnery?

Samozřejmě, v prodejně budou jak vzorky na ochutnávku, tak katalogy, ze kterých můžete firemní dárky objednat. Na akce a večírky při-



pravíme i dezerty a makronky s logem, které jsme vyráběli například i pro módní značku Karl Lagerfeld.

Říkáte, že jste se dala rovněž do pečení dortů a makronek. Proč jste zvolila zrovna tuto cestu?

Makronky jsou velmi oblíbenou sladkostí a nejedna nevěsta touží mít na svatební tabuli elegantní makronky v barvách svatby. Proto jsme je začali vyrábět a ani ve snu by mě nenapadlo, jaký to bude „fíčák“! Teď už máme v nabídce kolem 50 různých příchutí, ale nejoblíbenějších je zhruba 15 druhů. Dorty a dezerty byly už jen logickým vyústěním celé sladké výroby a baví nás udivené reakce zákazníků, kteří se diví, že ten krém opravdu chutná jako máslo, a ne jako chemická náhražka. K nám totiž mají margaríny a chemické náhražky vstup zakázán!



Vím, že se chystáte přihlásit do letošní České chuťovky, soutěže pro české výrobce potravin. S čím před porotu předstoupíte?

Letos předvedeme naše již zmiňované Andělské makronky a možná vznikne historicky první spojení dvou někdejších vítězů České chuťovky, kteří dohromady stvořili produkt, se kterým se budou ucházet o přízeň poroty. S paní Janou Kolrusovou z firmy Dandelion root plánujeme soutěžit s našimi Dandelionkami – Andělskými pralinkami, které obsahují extrakt z praženého kořene pampelišky. Ta kombinace je chuťově úžasná, proto věřím, že porotce bude čím zaujmout.

Každá podnikatelka má své tajné sny i touhu uspět. Čas je však neúprosný a stále člověku šlape na paty. Nač bychom při budování firmy neměli zapomínat?

Asi na to, že všechno je relativní. Co je dnes jistotou, to zítra nemusí existovat a osud nás postaví před různá rozhodnutí. Je potřeba mít kolem sebe lidi, které máte rádi a oni mají rádi vás a nezanedbávat je na úkor podnikání. Jen pokud je člověk šťastný, může si splnit své sny. A to přeji nejen vám, ale i vašim čtenářkám!

otázky připravila Eva Brix



Z Business oběda odcházejí ženy usměvavé



Zájem o konference s názvem EXCELLENTNÍ ŽENA, které pořádá Anna Šperlová v Plzni, jednatelka firmy EXCELLENT PLZEŇ s.r.o., je nebývalý. Proto se loni rozhodla, že začne organizovat další platformu setkávání, a to zhruba dvouhodinové pracovní networkingové obědy, které kromě gurmánského zážitku přinesou možnost představit

podnikajícím ženám výrobky a služby, navázat spolupráci, rozkrýt, kdo může být komu a jak užitečný. A navázat kontakty. I v tomto případě zájem předčil očekávání:



Anna Šperlová

V Plzni jste proslula organizováním konferencí pro ženy pod značkou EXCELLENTNÍ ŽENA. K tomu jste loni přidala Business networkingové obědy pro podnikavé ženy. Co je jejich cílem?

Úspěch není zadarmo a u žen podnikatelek to platí dvojnásob. Je velmi důležité budovat své dobré jméno a kvalitní vztahy s lidmi, kteří mají podobné hodnoty a cíle. Poznávat aktivní ženy ve svém okolí a nabídnout jim své služby. Být ve společenství žen, které jsou na stejné lodi a řeší

stejné problémy, a proto mohou být ostatním užitečné. Na jednom místě a v jeden okamžik mají možnost potkat hodně zajímavých osobností, získat důležité kontakty, navázat vztah. Šetrí tak čas, využijí ho velmi efektivně.

Na 24. září se chystá další setkání při obědě. V pozvánce se uvádí, že umíte spojit dobré jídlo, humor a podnikání. To je opravdu jedinečné. Myslím, že právě toto může být jedním z předpokladů úspěchu. Osvědčil se právě humor ženám při podnikání? Jaké jsou jejich zkušenosti?

Již naši předkové věděli, že s úsměvem jde všechno líp. Proto nechci, aby to bylo jen nudné setkávání a mentorování, ale naopak je vítaná vřelost a optimizmus. Bez humoru se podnikat nedá, vždyť někdy je to tak náročné, že právě humor může pomoci. A největším dárkem pro mě je, že právě z Business oběda odcházejí ženy usměvavé a odpočinuté. A také plné dojmů a nových zkušeností. Moudrá žena ví, že úsměv a humor leckdy dělají v podnikání divy.

Tentokrát jste pozvala firemního sociologa Vojtěcha Bednáře, který zvolil zajímavé téma: Žena jako lídr mužů. Proč?

Každá podnikatelka má kolem sebe muže – kolegy, podřízené, dodavatele, klienty... A není pro ni vždy jednoduché udržet si autoritu. Co udělat, dojde-li k nesplnění povinností nebo se k podnikání přimíchá uražená ješitnost? Jak vysvětlit jednoduše úkol tak, aby muži chtěli rozumět? Jak si zachovat svoji ženskost v muž-

ském kolektivu? Spousta otázek, na které podnikatelky určitě dostanou odpověď.

Významný bývá prostor k představení služeb a produktů účastnic. Využívají toho? A vznikají nové kontakty a přátelství?

Podstatou Business oběda není jen seznamování žen, ale hlavně networking – budování sítě kontaktů. Ženy mají možnost představit své podnikání, nabídnout ostatním své služby. Navozuje se zde prostor nejen pro výměnu zkušeností, ale i následnou spolupráci. Je zde příležitost získat nové kontakty a zakázky díky doporučení. Co nejvíce se naučit z úspěchů, ale i chyb ostatních. Protože podnikání je i o vzájemné podpoře a empatii.

Potenciál networkingových akcí do budoucna je velký. Vy těžíte z regionálních možností, zájem roste. Plyne z toho, že se ženy mají chuť učit stále něčemu novému?

Myslím, že nastává doba, kdy se vracíme k osobní komunikaci, nechceme se znát jen z e-mailové korespondence. A to je dobře. A ženy podnikatelky nemohou ustrnout, jsou zvědavé, aktivní a společenské. Učit se nové věci je základem pokroku, a to je ženám vlastní. Tato setkávání jsou důležitá i pro začínající podnikatelky, těch „aha“ momentů zažijí během jednoho oběda opravdu hodně.

Jakou zkušenost jste získala z těchto obědů pro své vlastní podnikání?

Překvapuje mě stále jedna věc – kolik je u nás podnikavých žen a neví se o tom. Ženy nemají jako prioritu být všem na očích, dokážou potlačit své ego. Ale když vyjdou ze své ulity, je to nádhera. A pro mě je největší potěšení takové ženy potkávat, podnikat s nimi, propojovat je s ostatními. Proto považuji Business obědy i za srdeční záležitost a zvu všechny podnikavé ženy 24. září 2019 do Plzně. Podrobnosti lze zjistit na www.excellentnizena.cz.

otázky připravila Eva Brixí



Zvyšujeme povědomí o značce i jogurtech

Jogurt se dá použít v našem stravování na nespočet způsobů. Nejen jako samostatný pokrm, ale také do salátových dressingů, jako součást pečiva nebo mléčných dezertů. Co kuchtík, to nový recept. Sortiment na českém trhu neustále narůstá. Dokládají to nejen regály řetězců, ale také soutěž Mlékárenský výrobek roku, kterou pořádá Českomoravský svaz mlékárenský. Letos v příslušné kategorii na celé čáře zvítězil bílý jogurt bez laktózy firmy Hollandia Karlovy Vary s.r.o. A právě především o jogurtech jsem si povídala s Mgr. Kristinou Ottovou, asistent marketingu jmenované společnosti:

Vaší specializací jsou jogurty. Souzněli jste se společenskou objednávkou, protože se zdá, že národ Čechů je už národ jogurtový. Proč jsme si tuto potravinu tak oblíbili?

O mléčných výrobcích obecně, ale především o jogurtech, je známo, že s naším organizmem dokážou téměř zázraky. Dát si denně jeden jogurt je snad to nejmenší, co můžeme pro své zdraví udělat. V případě jogurtů od značky Hollandia mluvíme o velmi kvalitních produktech, které jsou vyráběny z mléka výškové kvality a jogurtových kultur. Jako jedny z mála neobsahují stabilizátory konzistence (želatinu, pektin, škroby apod.), ale zato mají zdraví prospěšné bakterie Bifidobacterium a Lactobacillus acidophilus, které pomáhají s lepším zažíváním. Zároveň si naši spotřebitelé mohou vybrat ze širokého spektra příchutí. Předpokládáme, že důvodem obliby jogurtů u českého národa je tedy především kvalitní mléko a jogurtové kultury.

O vašich dobrotách dáváte zákazníkům velmi razantně vědět. Máte vynikající web, jehož prostřednictvím komentujete nejen každou novinku, nešetříte na reklamě, jste špička v mlékárenském průmyslu, ale i marketingoví odborníci. Co od takové komunikace očekáváte především?

Cílem naší komunikace je zvýšení povědomí o značce Hollandia. Párkrát jsme se totiž setkali s tím, že si někteří spotřebitelé mysleli, že jde o holandskou mlékárnu. Přitom sídlíme v Krásném Údolí v západních Čechách v sousedství Slavkovského lesa. Z Holandska jsme si však v roce 1991 dovezli výrobní linku. Nicméně název Hollandia jsme vymysleli naprosto spontánně během jednoho pěkného večera. Dalšími prioritami je představení našich novi-



nek a v neposlední řadě budování vztahu s našimi zákazníky. Snažíme se předat veškeré informace, které je zajímají, a to tím nejjednodušším způsobem. Protože se často řeší i problematika welfare, jak se chováme ke zvířatům, mohou spotřebitelé na našich stránkách najít i webkamery z našeho kravína, dojírny, porodny a pastviny.

Na webovou stránku jste umístili kontroverzní slogan: Naše máma byla kráva. Určitě upoutá pozornost, někdo se však může pohoršit... Jaké jsou ohlasy?

Ohlasy na reklamní kampaň, kde zazněl slogan „Moje máma byla kráva“, byly měřeny především prodejem. Po měsíční kampani byl zaznamenán jeho nárůst. Předpokládáme tedy, že kampaň byla přijata pozitivně. Navíc výsledky dat z GFK z posledních čtyř let potvrzují, že máme nejloajálnější skupinu zákazníků.

Kdo vymyslí receptury na příchutě jogurtů? A podle čeho vybíráte, co půjde na trh?

Receptury jako takové se vymýšlejí v laboratoři. O nových produktech rozhoduje především poptávka na trhu. Vždy se snažíme vyjít vstříc svým zákazníkům a přinášet jim něco nového, zejména sezonní limitované edice. Letos šlo o poněkud odvážnější „limitku“, a to Selský jogurt rebarbora a máta. Někdy se dokonce přihodí, že si spotřebitelé novinku velmi oblíbí, proto

se nebráníme zařadit ji do stálého sortimentu, což se stalo např. u Selského jogurtu švestky se skořicí.

Zákazníkům jste nabídli jogurtové mražené krémy. Budete jejich paletu rozšiřovat?

Naše portfolio nabízí v tuto chvíli hned 4 SKU. Naši zákazníci si mohou vybírat z čisté bílé jogurtové Zmrzky máčené v pravé belgické čokoládě (mléčné a bílé) nebo z ovocných variant (jahoda/borůvka) v hořké polevě. Zmrzky jsou vyrobeny ze Selského jogurtu a obsahují zdraví prospěšné kultury BiFi. Naši příznivci si tyto mražené pochoutky velmi oblíbili, ale jejich rozšíření je v této chvíli zatím v jednání. Co můžeme již nyní prozradit, je to, že i příští rok (stejně jako každý jiný rok) přijdeme s nějakou novinkou v našich produktových řadách.

Spolupracujete s Asociací kuchařů a cukrářů ČR. Proč zrovna s tímto profesním uskupením? A co vám zpětná vazba od odborníků s vařečkou přináší?

Spolupráce s Asociací kuchařů a cukrářů ČR nám napovídá mnohé. Jednou z nich je spolupráce s juniorským týmem AKC, který nám pomáhá vyvíjet a realizovat velmi chutné recepty. Cílem je ukázat našim spotřebitelům, jak mohou propojit svou běžnou kuchyni a Selské jogurty Hollandia. Na našem Facebooku se každý měsíc můžete těšit na dva nové recepty, kterými vás provede „pan jogurt“. Celý přehled naleznete na našich webových stránkách: hollandia.cz/recepty. Jsme velmi hrdí na to, že můžeme podporovat tyto mladé talenty z juniorského týmu.

ptala se Eva Brixí



Brněnská vila Tugendhat má svou vlastní platinovou minci

Unikátní vila Tugendhat, která patří mezi čtrnáct českých památek zapsaných na seznamu dědictví UNESCO, má svou vlastní platinovou minci. Zástupci České mincovny ji v srpnu ve vile slavnostně pokřtíli.

Funkcionalistické dílo Tugendhat se stalo jedinou památkou moderní architektury v České republice, která byla zařazena na seznam světového kulturního dědictví UNESCO. Vznikla v letech 1929–1930 podle návrhu německého architekta Ludwiga Miese van der Rohe, který je považován za jednoho z otců architektury 20. století. Mies využil při tvorbě návrhu mnoho odvážných architektonických řešení a pokrokových technologií, čímž vytvořil z vily prototyp moderního a inovativního bydlení. Komfort, který vila poskytovala, ohromuje i téměř 90 let po jejím vzniku a stavba po právu patří mezi nejvýznamnější české památky.

„Unikátnost a výjimečnost řady českých pamětihodností byly jedním z důvodů, proč jsme v České mincovně vytvořili sběratelskou sérii, kterou věnujeme českým památkám UNESCO. Jsme moc rádi, že slavnostní křest mince vily Tugendhat, jež je osmou



platinovou mincí v sérii, proběhl přímo v jejích úchvatných prostorách, které si místo na seznamu UNESCO bezpochyby zaslouží,“ uvedl ředitel České mincovny Michal Drtina. Autorkou mince je výtvarnice Lenka Nebešská, která na její reverzní straně vyobrazila samotnou vilu, nápis Vila Tugendhat v Brně a list platanu, který roste na její zahradě. Ten je pro českou historii významný. Právě pod ním probíhala v srpnu 1992 jednání o rozdělení Československa.

Averzní straně vévodí koláž složená z architektonických prvků českých staveb patřících na seznam UNESCO. Dále jsou zde vyobrazeny atributy ostrova Niue, který České mincovně poskytuje zahraniční licenci pro vydávání pamětních mincí. Jsou jimi jméno a portrét panovnice Alžběty II., letopočet emise 2019 a nominální hodnota 50 dollars. „Ražba mince je pro vilu Tugendhat slavnostní událostí. Poukazuje na fakt, že je vila uznávaným českým historickým dědictvím. Mince má velice zdařilý design, který obsahuje důležité symboly spjaté s historií této budovy,“ řekla ředitelka vily Tugendhat Iveta Černá. (tz)



Fejeton

Kariéra, nebo nirvana?

Na tento svět přicházíme – odkud vlastně? O tom se můžeme jen dohadovat. Všichni se však shodneme na tom, že jsme se sem přišli učit a získávat zkušenosti. Už od „dětských střevíčků“ dostáváme lekci, že když zakopneme a natlučeme si nos, bolí to. Poučení: Je třeba koukat, kam člověk šlápne, co řekne a co udělá, protože vše s sebou přináší následky, dobré i třeba bolestné. Indové pro to mají označení karma a jsou přesvědčeni, že často pykáme za viny, které jsme si přinesli z minulých životů.

A tak nás odmala vychovávají rodiče, škola, a zvláště „škola života“. Když zvládneme správnou chůzi bez pádů, učíme se správným společenským vztahům, sociální inteligenci. Koho slušně pozdravit, komu se obloukem vyhnout, u kterých lidí být co nejlépe zapsán, protože nám poslouží jako výtah k moci. Budeme pak lépe dělat další krůčky, sbírat dílčí úspěchy, vytýčovat si nové, vyšší cíle a dosahovat i vzdálených horizontů, prostě budovat si respekt a profesní kariéru.

Když se něčeho domůžeme, máme důvod se s uspokojením podívat zpět a okolo sebe. Jakou cestu jsme ušli, koho a co jsme při tom překonali, jaké benefity sklídili. A podumat nad tím, jestli právě tohle jsme chtěli.

Avšak ani akademické tituly, významné funkce a čestná uznání nemusí stačit. Můžete v očích společnosti vypadat jako veleúspěšný muž, přesto vás dál pohání pocit vnitřní nespokojenosti, nenaplněnosti. A ptáte se, jak dál.

Vždy mě zajímali ti, kteří se obraceli nejen do vnějšího světa, ale i do duchovního srdce, a hledali hlubší smysl života. U nás to byl především JUDr. Eduard Tomáš, který svým učením získal nejen mne, ale tisíce Čechů. Za první republiky udělal slušnou kariéru ve veřejné správě, vyznamenal se v odboji proti nacismu a později se stal jednou z obětí komunistického tažení proti demokratické inteligenci. Skončil u lopaty, žil se rukama stejně samozřejmě jako dřív v řídicí židli na okresním úřadě. Vedle toho pilně studoval duchovní mistry a neúnavně se věnoval praktické meditaci. Až sám dosáhl mistrovství na samotný vrchol mystiky.

Jiný duchovní učitel světového významu, Eckhart Tolle, nastoupil vědeckou kariéru v Anglii. Přestože mohl být považován za prototyp badatele ověřeného většími či menšími úspěchy, vzdal se ze dne na den úplně všeho. Dva roky poté přebýval na lavičkách v parku jako bezdo-

movec. Ztroskotanec? Možná z jistého úhlu pohledu. Avšak jeho nesnesitelné utrpení zmizelo, pocítit bezbřehou svobodu a trvalé štěstí.

Oboje se především podařilo překonat ego. Zbavit se jeho diktátu, osvobodit se od nutkavých myšlenek a dotěrných emocí. Vymknuli se systému, který nás nutí říkat, co se má, dělat, co se od nás očekává.

A teď, babo, rad! Sledovat kariéru, nebo nirvanu? A jde to mít obojí, jak se podařilo doktoru Tomášovi? Mohu být úspěšný ve vnějším světě a zároveň jím být nedotčen jako indický jogín? Sedět pohodlně na dvou židlích, nebo honit dva zajíce současně, a nemít pocit marnosti? Pokud si bereme k srdci slova a činy, jimiž nás oslovují velcí guru, můžeme v nich najít i hledaný návod. Je vlastně velmi jednoduchý: Pracovat, ale výsledky práce si nepřivlastňovat. Neodříkat se světských záležitostí, ale ne být na nich závislý.

Velcí umělci, vědci, manažeři se stali velkými, protože konvenční svět vždy přesahovali. Bez duchovní hloubky by nikdy nebyli takoví, jaké je známe – všichni ti Einsteinové, Picassové, Baťové překračovali bariéry pozemského bytí se sluncem v duši. Žili a tvořili ve světě bez hranic, protože ten je jediný a nedělitelný, absolutní.

Vida, jde to, jen se to naučit. Příležitost se otvírá všem už od prvních dětských krůčků.

Pavel Kačer

Hyundai Kona Electric: učí přemýšlet

Blížila jsem se k testovacímu vozu plná velmi ambivalentních pocitů. Ta směs očekávání, nejistoty, čecháčkovské skepse i radosti z krásného se ve mně tloukly. Dnes vím, že jsem udělala dobře, když jsem mezi nimi nechala vyhrát zvědavost. Tento pro naši redakci k testování první elektromobil si nás získal. Změnil náš pohled na čistou mobilitu. Měli jsme k dispozici verzi se silnějším akumulátorem o kapacitě 64 kWh se stupněm výbavy Ultimate.

Oproti klasické Koně byl design přední části karoserie o něco zjemněn a zaoblen. Tato inovace vychází z potřeb vozu s čistě elektrickým pohonem, ale zároveň jde o zřejmou snahu vůz odlišit. V redakci se nám to líbí a tušíme, že si elektromobilita nakloní daleko víc příznivců z řad žen než kdykoli předtím. Je to mix sci-fi, elegance, nevšednosti – do detailu od linek karoserie až po design kol. Zkrátka něco nového, co člověk nespátí na každém rohu, ačkoli bychom to naší planetě přáli.

Nám zapůjčená Kona měla černý interiér v celokoženém provedení. Černá nebyla vůbec nudná. Vlastně nás bavila, přestože spíše preferujeme svět plný barev. Kombinace bílého lakování karoserie a černého vnitřku je sázka na nadčasovost à la Chanel. Nikdy nevyjde z módy. Sezení bylo opět na špičkové úrovni – byť zde jsme váhali, nakolik sportovně si připadáme – na stupnici pohodlí bychom pátrali po bodu přímo uprostřed mezi ostrými modely N a N line a oblíbeným ušáčkem v obýváku. Pro cestování ideální kombinace.

Na středové konzoli se nachází řazení – avšak řadicí páku nahradila tlačítka poskytující čtyři jízdní módy – vpřed, zpět, neutrální a parkovací. Zpočátku to byl nezvyk, ale tlačítkům jsme přišli velmi rychle na chuť, a dokonce se neřídící člen naší redakční posádky ozval, že by měl konečně důvod ten řidičák také používat. Jde totiž o řešení enormně jednoduché na obsluhu, které řidiči dává možnost myslet na spoustu dalších věcí, které je třeba na silnici zvládat. Na středovém panelu je pak prostor pro mnoho dalších tlačítek na nastavení rozličných funkcí od vyhřívání sedadel po přepnutí do jízdního režimu Sport, Eco nebo Comfort. Volant je dalším prvkem, který zasluhuje pozastavení. Má totiž zcela excelentní rejď, a tak je Kona pěkně mrštná a dynamická, poradí si s městským slalomem stejně jako s kličkovanou mezi výmoly. A radost bude svému majiteli dělat rovněž při parkování.

Staromilce možná zamrzí absence klasických budíků, jež jsou nahrazeny velkým digitálním přístrojovým panelem, na kterém člověk mapu je všechno potřebné – rychlost, stav nabití aku-



foto Kateřina Šimková

mulátorů, spotřebu energie, rekuperaci. Head-up display jsme ani jednou nevyužili. Nebylo to třeba. Zvláště sledování toho, jak vůz zachází s energií, bylo vzrušující. My jsme schválně téměř 90 % času strávili v režimu Eco. Náš komfort to nikterak nepoznamenalo. Ale náš dojezd ano. S Konou jsme najezdili 350 km, a když jsme ji vraceli, hlásila, že by s námi zvládla ještě dalších sto. Na jedno jediné nabití. To je skutečně úctyhodné, protože jsme se proplétali všemi žánry provozu – kolonami, stylem brzda plyn na některých velmi vytižených úsecích, dálnicemi, okreskami, vesničkami. Jediné, co jsme vynechali, byly horské terény. Troufáme si odhadnout, že během jednoho dne bychom s ní klidně zvládli cestu do Javorníku na Jeseníku a zase zpět. Věříme jí. Přesvědčila nás. Kona se totiž celou dobu chovala jako špičkový vůz. Upřít kultivovanost jí nelze, byť řidič cítí, že těžiště vo-

citelné je to při rychlostech do 100 km/h. Kona se umí neskutečně svižně odpíchnout z místa a vyrazit do provozu jako střela. Umí dobře předjíždět. Je hravá a taky dravá. Když má za volantem řidiče, který jí chce porozumět, bude z nich báječná dvojka, která si podmaní silnice. Má rovněž dost sil na předjíždění.

Pozoruhodný je pedál plynu, který využijete také místo podřazování. Stejně jako rekuperační páčku pod volantem, s níž lze vůz dokonce rovněž zastavit. Záleží na tlaku, který na pedál řidič vyvine. Povolí-li, okamžitě se automobil začne zpomalovat. Obávali jsme se toho, že nám klasické podřazování bude scházet, ale takto navržený systém může „ten správný pocit“ z ovládání auta nahradit.

Nad čím jsme v souvislosti s Konou přemýšleli? Je to nejtíší vůz, který jsme kdy slyšeli, respektive neslyšeli. V tom se skrývá nebezpečí, svět je

zatím naučen auta vnímat právě podle hluku. Problém může vzniknout v případě chodců, jejichž sluchový nerv je plně zaměstnáván zpracováváním zvukových vln ze sluchátek, z nichž se valí decibely jejich oblíbených skladeb. Pokud jsou navíc nepozorní, připravte se na to, že za ně budete muset myslet ještě dvakrát tolik, než jste zvyklí z běžných vozů s vrčícími motory. Na druhé straně rozumíme volání planety po tzišení jakéhokoli provozu, ruchu je kolem nás až příliš, takže i pro výrobce aut je to velkou výzvou.

Závěr: Kona je plnohodnotný vůz pro rozličné spektrum situací. Nás by potěšila jeho přítomnost v hustších aglomeracích a firemních flotilách jako součást programu udržitelného rozvoje. Běžnému uživateli, stejně tak i manažerovi a podnikateli, rovněž rodě ženského, bude nadčasovým společníkem. Nejen s ohledem na zlepšování kvality ovzduší či snahu o pokles hluku kolem nás. Kona totiž učí přemýšlet.

Kateřina Šimková



zu je výš a s tím se pojí trochu jiný pocit z jízdy. Ale přeci není to sportovní kupé, ale šikovné SUV. Nikdy bychom neřekli, že nás elektromobil bude bavit tak, jak se nám do řidičského povědomí zapsal tento Hyundai. Půjčený elektromobil má také jisté rychlostní kvality. Umí řidiče zamáčknot do sedadla stejně jako vozidla s konvenčním pohonem. Zvláště



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!