

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

červen 2020

Před bouřkou, po bouři

Eva Brixi

Obloha zabouřila
Ze mne se stala
Pěkně rozzuřená víla
Nad zemí blesky hromy
Má duše zůstává bez pohromy
Když se vzpírám
Natřásám svá kila jinam
Směšná jsem
A k nakousnutí zcela jistě nebudu
Dračice bezejmenná
Dobývá si trapně svého jména
Pěstičky zatnuté
V hněvu tričko kávou polité
Úsměv ten tam

Vrátil se ale nečekaně
Po tvé nahrávce
Jsi diplomat a vlastně na mé straně
Po tvém dokonalém smeči
Má vzpurná povaha teď skřípe zubama
A ječí
Jak chytře to tvá intuice zařídila
Já zkrocená
Už nejsem žádná síla
Láska mámivá
Reality plaché do šálku mi nalila
Unikám z magnetických obláček
Jak pára nad hrncem
Osudy splétám
Miláčkům
A na truc pro ně jsem

Lucie
Kotlářová

Ambiciózní cíl:
vitamínem C pro zdraví
rozhovor na stranách 10–13

INZERCE


Uraňany[®]
JAHODÁRNA
HANČ

Přijďte si k nám natrhat jahody,
nakoupit i odpočinout!
Samosběr je v plném proudu
a naše pole nádherně voní!
www.jahodarna-vranany.cz



Konečně šance **pracovat s daty**



Dr. Lidmila Fusková

Několik let přemýšlím o tom, jak úžasné by bylo, kdyby více lidí v důchodovém věku vstupovalo do podnikání. Jak by se jim změnil obzor budoucnosti z blížícího se nicnedělání v další smysluplný díl života, který by naplnil jejich dny činností, pocitem užitečnosti, sociálním zázemím. Nejhorší pro člověka je totiž nepracovat. A důchodce s novou odpovědností za chod mikrofirmy, s novou společenskou objednávkou, s možností tvořit, budovat, vidět za horizont běžného dne? Proč ne, pokud to zdraví či rodinné možnosti dovolí... S jednou takovou ženou, která si nenechala ujít životní příležitost, jsem se setkala na společenském večeru loni v listopadu při vyhodnocení soutěže Ambassador kvality pořádané Českou společností pro jakost. Byla to Dr. Lidmila Fusková, jednatelka firmy Diribet spol. s r.o. z Berouna. To, že založila svůj business až poté, kdy by si mohla dovolit jen odpočívat, jsem se dověděla jen tak mimochodem. Kdyby se právě na toto téma nestočila řeč, nikdy bych bývala netušila, že tato žena plná energie, racionální argumentace i emocí, začala žít dalším životem:

Před sedmi lety jste se rozhodla založit firmu a jako žena v důchodovém věku si plnit své sny. Jaké to jsou?

Nevím, zda obrat „plnit své sny“ se dobře hodí. K založení firmy Diribet mě vedly spíše jiné pohnutky. Zkuste si prosím představit mou situaci. Po maturitě, kdysi dávno v socialistické diktatuře, mně bylo sděleno, že jestli chci studovat, tak tedy jediné Matfyz, ale v žádném případě učitelský obor, neb můj otec byl prý vykořisťovatel. Pozor, to nebyl pro mě trest, matematika mě vždycky strašně bavila a navíc se člověk tehdy na Matfyzu snadno provdal (málo dívek, mnoho hochů).

Mně se to podařilo hned ve třetím semestru. Rychle jsem však viděla, že mě matematika sice baví, ale matematiku já moc ne. Tedy když jsme volili v pátém semestru specializaci, zbyla na mne jen statistika, tehdy speci-

Takovou šanci si přeci nenechám ujít! Jak vidíte, zde nejde o plnění snů, ale přirozenou chuť konečně pracovat v oboru, který už není v průmyslu Popelkou, ale žádanou a uznávanou kompetencí.

zace pro ty zaostalejší. (Dnes je tomu úplně jinak!) Nu a já měla pocit, že mě osud zavál přesně tam, kde jsem měla být. Studovala jsem statistiku s nadšením a se stejným nadšením se snažila po studiu (a porodu tří dětí) aplikovat práci s daty v inženýrských oborech, zejména v kvalitě.

O to jsem se pokoušela dobrých 20 let a výsledek tedy „nic moc“. Navíc jsem stále svůj obor, který většina techniků považovala za nutné byrokratické zlo předepsané normami, jen musela obhajovat. Až najednou díky pokroku v IT množství dat ke zpracování roste a roste, a statistika, která se přejmenovala na data science (omlouvám se za toto lehké zjednodušení), se stává významným oborem. Jenže mně je málem 60, co teď?

A?

Konečně možnost pracovat s daty a aplikovat statistiku na mnoha frontách zejména v kvalitě. Tedy žádný důchod, ale na plný plyn do budování našeho „Sta(r)tUp“ Diribet. Takovou šanci si přeci nenechám ujít! Jak vidíte, zde nejde o plnění snů, ale přirozenou chuť konečně pracovat v oboru, který už není v průmyslu Popelkou, ale žádanou a uznávanou kompetencí. A moje sny? Kdybych si chtěla splnit svůj mnohaletý sen, založila bych architektonickou kancelář. Tedy kdybych nějakým zázrakem dostala šanci druhého života, studovala bych architekturu. Ale kdoví, matematika je fascinující obor!

Promýšlela jste dlouho své plány?

Myslím, že jsem se rozhodla velmi rychle. Jediný problém pro mne byl, jak zajistit, aby Diribet nebyl jen krátkým zábleskem vzhledem k mé statisticky očekávané délce života. Potřebovala jsem mladé „partáky“. Naše děti, přestože děti dvou matematiků, dělají úplně jiné věci. Nejblíže k technice má náš prvorozený syn – neurochirurg, který umí alespoň vzít vrtáčku do ruky, nechci ale vidět, co vrtá. Nalezla jsem velmi rychle „náhradní“ potomky (doufám, že mi moji mladí společníci prominou), Jaroslava Staňka (ročník 1978), neuvěřitelně nadaného kreativního technika, kterého se mi podařilo získat již kdysi dávno pro statistiku, a Vlastimila Dolejše (ročník 1985), ne skutečně nadaného programátora v tom nejširším slova smyslu. Takže je vyhráno a naše firma má zajištěnou budoucnost.

Nač jste kladla největší důraz?

Dát dohromady orchestr plný sólistů, kteří nepotřebují příliš manažerských pokynů, pracují s obrovskou vervou a radostí z udělané práce, která – a to je nejdůležitější – dává

smysl, obohacuje a posouvá vpřed (jak tedy všichni doufáme).

Jaká je přesně vaše specializace, kdo je zákazníkem?

Naše firma stojí na třech pilířích: statistika, technika, IT. Hrubě řečeno pracujeme s daty různých výrobních technologií, a sice s kontrolními měřeními všeho druhu, ale i procesními parametry tak, abychom jak říká Bertrand Russell (už kolem r. 1950), dostali z dat informaci, která nás povede k poznání. K tomu jsme vyvinuli modulární software chy.stat (neboli „chytrá statistika“), který není ani CAQ, ani MES. Je to standardní software na řešení konkrétních úloh... A v tom je jeho síla! Tedy naši zákazníci jsou nejen kvalitáři, ale i technologové, údržba a výrobáci.

Koronavirová krize zasáhla mnohé firmy. Ovlivnila i vaše zakázky a projekty?

Oh jee, samozřejmě, celá řada projektů se posouvá, nebo dokonce ruší. Nicméně nám korona zase bezpečně ukázala, jak nedokonalé je zacházení s daty a neintuitivní statistikou. Dokonce



celá řada tak důležitých studií k rychlému odhalení vlastností této pandemie je buď špatně naplánována, anebo výsledky špatně interpretovány. To nás znovu utvrzuje v důležitosti naší práce – osvětě, i když ve zcela jiném odvětví.

Kolik odborníků máte v týmu a jakými metodami se snažíte využít jejich potenciálu?

Jak už jsem říkala, jsme orchestr plný sólistů, zatím tedy spíše komorní orchestr než symfonický. Naši odborníci (15 inženýrů, informatiků a data scientistů) spolu s našimi zákazníky

komponují a interpretují libozvučnou hudbu, nikdo se však nebojí disonancí.

Dá se naplánovat úspěch? Nebo spíše v něj věřit a pilně pracovat?

Myslím (a bohužel to není má moudrost, ale někde jsem to četla), že je důležité věřit, že je vaše práce smysluplná, a pak už stačí mít jen dlouhý dech... A to je i moje přesvědčení.

Měření, analýzy, statistika, data, automotive obor. Pro mnohé lidi science fiction, nesrozumitelná řeč. V čem spočívá vaše konkurenční výhoda?

Teď řeknu něco, co bude znít jako klišé. My nehledáme zákazníky, ale partnery, se kterými společně budujeme nová pokroková řešení. Tedy, kdo se s námi pustí do spolupráce, rozhodl se pro partnera „na trvalo“, pokrok se totiž nedá zastavit. Neomaleně upozorňuji naše potenciální zákazníky hned při prvním setkání (v rozporu s klasickou definicí projektu): Pozor, dobrý projekt nikdy nekončí!

otázky připravila Eva Brixl

INZERCE



Dobře víme, že i srdce občas potřebuje pomoc

Proto nyní s FLEXI nabízíme **2x víc** v případě infarktu myokardu, který postihuje muže pětkrát častěji než ženy.

www.flexi.cz



Klinika i staré filmy

Když jsem si přečetla e-mail od starší kamarádky, lékařky z Polska, a zjistila jsem, kolik toho dělá, aby její soukromá klinika nyní nepřišla o klienty, aby dál mohla být pacientům užitečná, nechtěla jsem věřit, kolik energie se v člověku v okamžiku krize ukrývá. Rozpínavost koronaviru ji nejprve zaskočila, zdálo se, že to, co vytvářela po desetiletí, nebude mít šanci přežít. Ale jak se ukázalo, mobilizační síla našla východisko. Nerezignovala. Důvěřuje si. Nezoufá ze zpráv kolem. Začala usilovně přemýšlet, co v businessu změnit. Život doplnila veselými filmy a písničkami české kapely, cvičením na terase domu. Vzala to za správný konec. I začátek.

Eva Brixová, šéfredaktorka



Tip Grady

Z Etiopie a odjinud

Pavla Jazairiová



Z Etiopie, Sardinie, Moravy, Bruselu. Co mají tyto čtyři destinace společného? Zjištění, že lidé jsou všude na světě v podstatě stejní. Záleží jim na stejných věcech. Lpějí na své zemi, na své kultuře. Především však žijí ve světě, jehož dějiny a příběhy jsou propojeny... Dnes ještě mnohem více než v minulosti. V této knize originálním pohledem autorky. Tato kniha je v pořadí její dvacátou.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 14, červen 2020
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

PhDr. Eva Brixová-Šimková, e-mail: brixov@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.



Využíváte ve své praxi služeb blogerek a blogerů?

Martina Jirásková

MOSER, a.s.

ředitelka marketingu

V naší komunikační strategii s českými blogery nepracujeme především vzhledem k naší cílové skupině. Křišťál MOSER patří mezi nejluxusnější české značky a tomu odpovídá také naše komunikační strategie a kanály. Vedle přímé komunikace s VIP klienty využíváme také klasických médií k oslovení českého i zahraničního zákazníka. MOSER je také partnerem řady kulturních a společenských událostí. Chceme být tam, kde je náš zákazník – tuto tradici nastavil již zakladatel firmy Ludwig Moser před více než 160 lety.



Co děláte pro udržitelnost života na zemi, na pracovišti či v osobním životě?

Ing. Radoslav Poláček

Good Tea, s.r.o.

majitel

Slovo „udržitelnost“ se stalo klíčovým slovem pro zdůvodnění celé řady zajímavých, ale i nesmyslných projektů ve všech oblastech našeho života. Zní velmi vznosně, až majestátně, a člověk má pak dojem, že je to něco, co by měli řešit ti nad ním, organizace, vlády, ale ne on sám. Pokud ale nezačneme sami u sebe, zůstane jen u slova. Osobně si myslím, že pokud se podíváme, jak žili lidé před několika desítkami let, dostaneme docela dobrý návod, jak žít více v duchu „udržitelnosti“. Jde o to více se spoléhat sami na sebe a zdroje ve svém okolí, ať už jsou to potraviny a jiné produkty, nebo znalosti lidí, méně globalizace a méně těch, kteří o nás rozhodují, aniž by nás znali. Udržitelnost je hodně o osobní zodpovědnosti, disciplíně a tenké čáře mezi tím, co opravdu k životu potřebujeme, a co jen chceme.



Informace do kabelky

Zatáhněte za páčku...

Novinka ve světě domovních vypínačů VECTIS ovládá

světla jednoduchou páčkou. Že už tu páčky byly? Ano, a jsou tu zas, a tentokrát v moderním provedení! „Inspirací nám byli v podstatě naši zahraniční odběratelé, kteří projevíli o tento atypický styl ovládání vypínače zájem. Tak jsme si řekli, že když tento typ ovládání ocení kupříkladu ve Španělsku, proč by se neuchytil i v tuzemských domácnostech,“ popsala Lenka Vodicová, vedoucí marketingu společnosti OBZOR Zlín, která tuto novinku představila, a dále vysvětlila: „Novou kolekci VECTIS s páčkovými vypínači jsme nazvali podle překladu latinského slova páčka. Pohledovou plochu řady VECTIS tvoří hliníkový panel s jednoduchými liniemi obdélníkového tvaru, který nabízí dvojí barevné provedení a to v bílé a černé barvě.“ Páčkové vypínače je možné vybavit jednou nebo dvěma páčkami, které se ovládají pohybem nahoru a dolů. Mohou být v bílé nebo černé barvě.



(tz)

www.domovnivypinace.cz

Stěna podle nálady? Proč ne!



Baví vás měnit interiér, nemáte rádi fádnost? Neradi se vracíte do stále stejného prostředí svého domu nebo bytu? Potřebujete neustále tvořit, trochu si vymýšlet? Chcete vyzkoušet originální barvu či materiál stěny, ale bojíte se, že to nebude to pravé? A navíc vás s touto úpravou čeká hodně práce? Pak dejte přednost jednoduchému řešení – obkladovému systému, který změnu svého povrchu umožní se šroubovákem v ruce a bez zbytečného bourání, prachu a špíny.

Díky němu můžete měnit libovolně design stěn v bytě, třeba každý týden, přesně podle nálady. „Obkladový systém EFEKTA díky důmyslně skrytému hliníkovému rastru a svojí jednoduché variabilitě umožní desku s povrchovým materiálem lehce sesadit a novou zase nasadit. Jeho velkou výhodou je různorodá škála materiálů, a to od těch nejlacinějších a nejdodlnějších z lamina přes praktickou magnetickou ta-

buli, elegantní přírodní dýhu až po designovější lakované sklo, včetně jeho grafické varianty Grafoskla,“ vysvětlil Petr Paksi, obchodní ředitel společnosti JAP FUTURE, která šikovný systém na obklady stěn vyvinula. A jaké jsou možnosti z pohledu šířky jednotlivých obkladových pásů? Rozměrově lze obklad stěny poskládat od nejmenší šíře jednoho pásu obkladu 20 cm po maximální 125 cm.

Máte-li již zkušenosti, jistě takový postup doporučíte každému, kdo si z podstaty své osobnosti potřebuje trochu hrát...

Prerovská společnost JAP FUTURE působí na českém trhu již od roku 1991. Její filozofií je dodávat na trh stavební prvky vysoké kvality s nápaditým designem a za přijatelnou cenu. Svým zákazníkům nabízí prémiové dveře, skryté zárubně, obložková i bezobložková stavební pouzdra pro zasouvací dveře, ucelenou nabídku posuvných systémů po stěně, celoskleněné produkty, včetně designového Grafoskla, stahovací schody, včetně jejich protipožární a zateplené úpravy, interiérová a exteriérová točítá, segmentová a bočnicová schodiště, nerezové zábradlí. Svoji obchodní politiku směřuje jak na tuzemský, tak zahraniční trh.

(tz)

www.japcz.cz

INZERCE



#JezteDobréTuky

– VAŘÍME –

České Ghíčko

1. české přepuštěné máslo



www.ceskeghicko.cz



Plody jahodového businessu

Když jsme s Dagmar Hančovou, manželkou majitele firmy Jahodárna Vraňany Hanč a obchodní manažerkou této společnosti, procházely kolem jejich fóliovníků s jahodami, jen tak mimochodem jsem se zeptala, kolik kilometrů denně nachodí. Bylo kolem třetí odpoledne a mně bylo jasné, že jí ještě nějaký ten kilometr po pozemku čeká. Odpověděla, že teď má ušlapáno kolem 15 000 kroků. Celý den v roušce, v plném nasazení, připravena řešit cokoli, co souvisí s obchodem, marketingem, běžným provozem jahodárny. Zdálo se mi, že její pracovní den nikdy nekončí, a to se posléze potvrdilo, ale že se jeden vlévá do dalšího jako samozřejmost, jíž se podepisuje do rádků historie českého ovocnářství:



Dagmar Hančová

Kdy jste se rozhodli, že se stanete takřka největší jahodárnou v České republice? A co vás k tomu přivedlo?

Nebyl to náš prvoplánový úmysl, ale manželova láska k ovocnářství, které na Vysoké škole zemědělské v Praze vystudoval. Jeho vztah k oboru, a hlavně chuť věnovat se zahradničení a novým metodám pěstování bylo tím hlavním, co dalo vzniknout našemu areálu, našim podnikatelským pokusům zpočátku i snaze se uživit. A to, že jsme dnes jednou z největších jahodáren v ČR, to už tak nějak přišlo samo. Podstatné asi bylo, že jsme se chtěli hodně učit, aplikovat zkušenosti ze zahraničí, že jsme se rozhodli udělat z našeho koníčku vášně, jejímž prostřednictvím nabízíme zákazníkovi to, co má rád. Jahody. A další ovoce a zeleninu. Hodně jezdíme na zkušenou do Německa a do Holandska, tam se rádi rozdělí o nejnovější poznatky, můžeme s nimi konzultovat, ptát se, pustí nás na své plantáže, nebojí se, že bychom jim „ukradli“ tajemství úspěchu. No a také jsme chtěli ukázat, že i u nás v Česku je možné vybudovat takovou firmu, takovou pěstírnu jahod, jako jsme to viděli v cizině. Nechtěli jsme zůstat u jednoho políčka, ale pracovat ve velkém, abychom zákazníkům mohli dodávat sladké jahody převážnou část roku.

Byla to jediná cesta, kterou jste zvažovali?

Ano, o ničem jiném jsme nepřemýšleli. Proto neustále budujeme, rozšiřujeme, sníme. Letos

přes zimu jsme postavili vlastní moštárnu a také jsme se pustili do stavby nové prodejny. Bude to náš farmářský obchod, kde zájemci jak nakoupí, tak se budou moci občerstvit, seznámit se s naší nabídkou, zúčastnit se řady akcí, které pro ně připravujeme již roky, třeba na podzim v souvislosti se sklízni jablek nebo dýní.

Objekt stavíme v souladu s přírodou, bude to dřevostavba, včetně střešní zahrady, a moc se na to těšíme. Otevřít bychom chtěli příští rok na jaře. Dřevostavbu jsme zvolili přesto, že nás přijde draž než jednoduchá plechová hala, přejeme si, abychom se tam cítili dobře my i zaměstnanci, a hlavně naši zákazníci. Aby tam byla pozitivní tvořivá energie, která člověka naplňuje.

Dnes jste také největším pěstitelem jahodových sazenic u nás, váš sortiment ovoce a zeleniny se také rozrostl. Kolik lidí se o to všechno stará?

Moc nás není. Rodinní příslušníci čtyři a osm zaměstnanců. Na výpomoc si v hlavní sezoně najímáme hodně brigádníků, hlavně nyní, když zrají jahody. Ty pěstujeme samozřejmě i na poli, především pro samosběr, a pak ve fóliovnících, kde sklízíme od poloviny dubna do poloviny listopadu. Kromě toho se profilujeme jako pěstitelé jahod, malin, borůvek, brambor, okurek nakládaček nebo cibule... A to všechno musí někdo sklídit... Sázíme na dobrou organizaci práce a jakost výpěstků.

Jakým odrůdám jahod dáváte přednost?

Těm pevnějším, hodně fandíme staré české odrůdě Carmen. Není náročná, roste pěkně, má vysoké výnosy. Její plody jsou odolné proti otlaku, jahody jsou to krásně lesklé a úžasné aromatické. A to jsou přesně vlastnosti, které zákazníci požadují. Nejsme naopak nadšenci stáleplodících odrůd, příliš se nám neosvědčily. I když jako sadbu je nabízíme, zájem o ně mezi malopěstileti roste.

Vaše fóliovníky plné jahod jsou malým zázrakem. Není to drahý špás?

Jde o finančně velmi náročné řešení, proces se řídí počítačem. Myslíme si však, že má budoucnost. Bez vytápění dokážeme správnou regulaci vlhkosti, větráním, optimální výživou a světelnými podmínkami dopřát rostlinám vše, co potřebují tak, že i měsíc před Vánoci si u nás můžete koupit košík čerstvých plodů. Je to jedna z vymožeností technologií, inovací, směr, na který jsme vsadili a který hodláme rozvíjet. Zkoušíme takto pěstovat i maliny. Chceme dokázat, že domácí pěstitelé mohou zásobovat český trh stejně dobře jako ti z druhé poloviny zeměkoule.

Sázíte na samosběr jahod, jak to je s dalšími plodinami?

Na samosběr slyší stále více milovníků jahod. Pro nás je to jediné řešení, jak efektivně toto oblíbené první ovoce lidem nabídnout. Každý

si natrhá, kolik uzná za vhodné, za příslušný poplatek, ovoce má čerstvé a tehdy, kdy je potřeba. Samosběr pak uplatňujeme ještě v případě cibule a okurek nakládaček.

Počasí je váš největší přítel i nepřítel. Jak ho učíte, aby vám pomáhalo?

Počasí je naše největší riziko, největší stresový faktor. Ovlivnit se nedá. Nám nezbyvá, než věřit, že to vyjde.

Vaše aktivity se rozrostly, lidé si na vás zvykli a naučili se k vám jezdit. Co je stavbním kamenem dobrých obchodních vztahů?

Jedno jediné: vycházet se zákazníky dobře, uvědomovat si, že to děláme pro ně. Nevyvyšovat se, poctivě pracovat, to obchodní partneři i koncoví spotřebitelé ocení. Od začátku jsem bývala i já s ostatními členy rodiny na prodejně, lidé mne znali, věděli, že si s námi mohou popovídat, zeptat se, že je neodbydeme. Vždy jsme se snažili vše řešit takříkajíc na férovku. Chceme být zákazníkům dobří sousedé. Někdo se přijde poradit, co se škůdci, jiný by rád věděl, kam co zasadit, proč mu borůvky nebo ostružiny málo plodí. Snažíme se vysvětlit, nabídnout pomoc. Dnes se stále profilujeme jako rodinná firma, z rodiny tu působíme čtyři. Každý z nás pracuje denně 12–16 hodin, od pondělí do neděle. Nezastihnout nás ve firmě, to je zážrak.

Všechny vztahy jsou o komunikaci. Když jsme začínali, tak jsem byla v prodejně já, švagrová i tchyně. Všechny tři jsme se ke kupujícím chovaly jako k naší rodině. A to se nám nyní vrací. Zákazníci vědí, že se na nás mohou spolehnout. Hodně k nám jezdí z Prahy, ale také z Českých Budějovic, i z Karlových Varů nebo z Plzně...

Co je na podnikání nejsložitější?

Najít k sobě lidi, kteří přemýšlejí podobně. Kterí to berou vážně. Kterým jde o věc. Které ta práce baví a zajímá, i když je to fyzicky velmi vyčerpávající. Najít partáky, kteří to nešídí a jsou zodpovědní. Hodně se opíráme o kvalitu.

Dobrovolně vstupujeme do projektů kvality, získáváme ty nejvyšší certifikáty na pěstování jahod. Letos i na jejich sazenice. Certifikáty jsou naší vizitkou, potvrzují naše strategické hodnoty. A prověřuje se od hygieny brigádníků až po způsob zasazení rostlin. Když se takový certifikát podaří získat, je to víc než výhra v loterii.

Jak zvládáte svou roli manažersky?

Manžel je hlava celé firmy. V jeho kompetenci jsou především nové technologie, nové poznatky, vývoj. Já se starám o maloobchod i velkoobchod, pracovní síly, reklamu. A protože působíme jako rodinná firma, zapojily se i naše děti. Snažíme se, aby ve firmě zůstaly, aby za čas pokračovaly a aby to neměly tak těžké jako my v začátcích. A jak to zvládám? Asi tím, že mne to baví.

Není business ve větru a dešti příliš velký risk?

Dříve jsme velmi riskovali, nevěděli jsme, zda se zúročí naše úsilí. Většinou ale štěstí stálo při nás, ale měli jsme i rok, kdy 90 % úrody pomrzlo. Jistotu nemáte nikdy. Nejozřejavějším je stále počasí: sucho, mráz, kroupy, lijáky v sezoně... To si nevyberete.

Prodáte vždycky všechno? A jak využítete přebytky? Máte je komu nabídnout?

Polovinu jahodové úrody prodáme do obchodní sítě a polovinu prostřednictvím samosběru, ať jde o pole, či fóliovníky. Loni jsme naposledy ve fóliovnicích sbírali 20. listopadu. A letos jsme v nich začali sklízet 25. dubna. Nesmíme si vážit toho, že se veřejnost k nám naučila jezdit. Že má chuť tady nakupovat, že si na nás zvykla a že zjistila, že tady sežene, co potřebuje. I letos během koronavirové krize se potvrdilo, že taková zařízení jako naše mají smysl. Tím, jak muselo pobývat hodně lidí na home office, doma, tím více jich toužilo aspoň po nějakém kontaktu. Zahradnická centra mohla prodávat jako jedna z prvních, lidé si sem, podle mého, jezdili i pro ten sociální rozměr. Poplávka byla obrovská. Začínali jsme ráno, končili



pozdě večer, spali jsme tu ve stoje. Ale řekli jsme si, že to dáme. A dali jsme to. A jestli máme přebytky? Prodá se skoro vše. Když je nadmíru jahod nebo jablek, vyrábíme džemy, mošty, šťávy.

Čím se bude letos vyznačovat samosběr jahod?

Doufám, že příznivým počasím. Když zrají jahody, na polích máme šest odrůd, nemělo by moc pršet, to jim nesvědčí. K tomu, aby vše probíhalo, jak má, i letos najmeme kolem 20 brigádníků, kteří se o samosběr starají. Od začátku června organizují, regulují, navigují, radí, kontrolují i dohlížejí nad tím, aby se porosty nezničili.

Budete nakupovat další pozemky?

Rádi bychom, protože z velké většiny zatím hospodaříme na pozemcích pronajatých. Vlastních máme 80 hektarů z 300 obdělávaných.

Jsou Češi stále většími milovníky práce na zahradě, v sadu, na políčku?

Troufám si tvrdit, že ano. Vrací se záliby, které patřily k našim národním rysům. Možná je to zběsilým životním stylem, tempem, tlakem na výkon, který pociťují nejen podnikatelé a manažeři, ale i zaměstnanci. Kde jinde lépe vyčistíte hlavu než na zahradě? A jakou radost máte z vlastnoručně vypěstovaných ředkviček, salátu, rajčat?

za rozhovor poděkovala Eva Brix



Ghí je prý nejlepší potravina na světě...

Setkala jsem se s vášnivými konzumenty ghí i jeho nemilovníky. Myslím však, že těch prvních přibývá. I v souvislosti s tím, že mnozí z nás hledají optimálnější jídelníček, změnu, která by zlepšila naši kondici. I v souvislosti s imunitou, o níž se více než kdy jindy začalo mluvit na základě hrozby koronavirové pandemie. Není nám také jedno, jak mlsáme, zda zdravě, nebo neřízeně škodíme svému zažívání, cévám, mozku. Ne každý ale ví, že ghí obsahuje konjugovanou kyselinu linolovou, pomáhá tak odbourávat tělesný tuk, podporuje růst svalové hmoty a funguje jako antioxidant. Není se co divit, že ghí v řadě domácností patří k pokladům kuchyně. Vyrábí ho firma České ghíčko s.r.o. Ředitelkou a šéfkou marketingu je Andrea Dostálová:



Andrea Dostálová

S Ghíčkem svého času pracovali hojně šéfkuchaři předních hotelů, byli to oni, kdož tento produkt u nás dostali do povědomí širší veřejnosti, anebo to byla právě vaše firma, která milovníkům zdravých pokrmů nabídla to, co na trhu dosud chybělo?

Zcela neskromně si myslím, že jsme to byli my! Ghí na trhu nebylo, málo lidí jej znalo. Občas se zachovala jeho domácí výroba. Ale také je pravda, že ghí zapadlo do vlny zdravého a kvalitního stravování, takže to šíření mezi lidmi šlo lépe.

Čím je přepuštěné máslo pro člověka užitečné?

Podle ajurvédy, tisíc let staré indické medicíny, je ghí nejlepší potravina na světě. Ghí má mnoho benefitů pro naše zdraví. Pomáhá trávit a samo je velmi dobře stravitelné. Vyživuje nervovou soustavu, působí protizánětlivě, pomáhá s hladinou cholesterolu atd. Je skvělé i na kůži. Ghí je využíváno jako nosič účinků bylin a koření.

A proč má tak dlouhou trvanlivost?

Protože je zbaveno vody a pevných částí másla: bílkovin, cukrů...

Vzpomenete si, komu jste první várku ghí prodali? A zůstal tento zákazník věrný vašemu sortimentu?

To si opravdu nepamatuji, ale za jednoho z prvních zákazníků považuji sebe. Dominika, moje kamarádka a kolegyně, ghí vařila. Já neměla moc peněz, a tak mi jej dávala zadarmo. A i když už jsem jí měla za ghí platit, zůstala jsem mu věrná. Ghí je totiž silně návykové. Jídlo s ním je voňavé, lahodné...

K základnímu produktu jste přidali něco novinek, zdravé mlsání z medu, oříšků, kokosu, kávy... Jak jdou dobroty na odbyt?

Ghíte se prodávají skvěle, i když v tomto sortimentu je velká konkurence. Jednak je to

Wyživuje nervovou soustavu, působí protizánětlivě, pomáhá s hladinou cholesterolu atd. Je skvělé i na kůži. Ghí je využíváno jako nosič účinků bylin a koření.



módní produkt, ale Ghítela je výjimečná svou konzistencí právě díky ghíčku.

Kdo tvoří převážnou část klientů vašeho e-shopu?

Obecně bych řekla, že jsou to lidé, kteří vědí, co je dobré! A jsou to i ti, kteří rádi nakupují přímo od výrobce.

Když srovnáte začátky podnikání s dneškem, čím se liší?

Úplně vším! Tehdy jsme nevěděli nic, teď už víme mnohé. Podnikat v potravinářské výrobě má svá specifika. Snad jsme se v tom už trochu naučili orientovat a ušli pořádný kus cesty.

A bylo to náročnější na čas než nyní?

Bylo to mnohem náročnější na začátku. Já jsem první tři až čtyři roky pracovala snad 24/7. Byla jsem úplně pohlcená. Na začátku děláte všechno sami. Musíte se prokousávat,

ustát kompromisy, není komu delegovat práci. Teď je to mnohem lepší, můžu se soustředit jednak na strategické vedení, ale i na marketing, který jsem si ponechala jako svou práci.

Kde berete optimizmus, který promítáte do marketingu a vldné komunikace?

Tak jestli to na vás takhle působí, tak to mě moc těší. To je asi přirozenost. Já jsem ráda užitečná, ráda dělám radost a chci, aby všichni kolem mě byli spokojeni.

A jsou chvíle, kdy byste všechny ty skleničky a krabičky nejraději někomu hodila na hlavu?

Nejsou, skleničky

přeci za to, co se děje kolem nás, nemůžou...

Budete dále rozvíjet strategii ghí, nebo se pustíte třeba ještě do objevování kouzla sádla z českých čuníků?

Ghí má takový potenciál využití! Máme plány na dalších deset let.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Ambiciózní cíl: vitamínem C pro zdraví

Když posloucháte Dr. Lucii Kotlářovou, máte po pár minutách jasno v tom, že musíte svůj život trochu změnit. Že je potřeba se lépe o sebe starat, vycházet sami sobě vstříc. Že se musíte mít rádi a nahlížet na svět s touhou dělat dobré věci, přemýšlet v souvislostech, a hlavně optimisticky. Věřit v pokrok a hledat cesty k tomu, aby ten pokrok byl pro vás užitečný. Lucie Kotlářová vede imunologickou kliniku v Jesenici u Prahy – InPharmClinic. Ta se zabývá diagnostikou a léčbou těla vlastními látkami. Jinými slovy zkoumá, jestli vám nechybí, a pokud ano, pak doporučí, jak úbytek vyrovnat, a to včetně infuzí. Na kliniku přicházejí lidé s různými zdravotními problémy, včetně onkologických pacientů, podnikatelé a manažeři se syndromem vyhoření, alergici, jednotlivci s depresemi nebo třeba ti, kteří trpí chronickými virózami. Lucie Kotlářová nesčetněkrát přesvědčila, že je to především vitamín C, který dokáže spouštět seberegenerační procesy přispívající ke zdraví. Je nadšenou propagátorkou jeho nezastupitelné role v lidském těle. Mnoha klientům pomohla vylepšit kondici právě aplikací tohoto často v těle chybějícího vitamínu. Dokáže argumentovat oponentům na základě uceleného zkoumání a poznání, jemuž věnuje většinu svého profesního času a sil. Odborníky i laickou veřejnost se již několik let snaží přesvědčit o tom, že tak dostupný prostředek, jako vitamín C je, může být základním kamenem na cestě ke zdraví:

Imunologická klinika InPharmClinic, kterou vedete, pomáhá lidem udržovat kondici, a nejen to. Dává jim naději na zvládnutí obtíží i chronických chorob na základě přesné diagnostiky a zapojením vitamínu C. Jaká je filozofie vašeho pracoviště?

Naše filozofie je integrovat imunitu do širšího pojetí vnímání zdraví člověka. Kromě imunity se věnujeme ose neuro-endokrino-imunitní a souvislostem z toho plynoucích. Co to znamená? Imunita souvisí s hormonálním a nervovým systémem a taktéž s gastrointestinálním. Projevy imunopatologií jsou často promítnuty na fungování nervového systému (mozek + mícha) a hormonálního (štítná žláza, kůra nadledvinek, slinivka, pohlavní orgán atd.). Střeva mají zásadní vztah k imunitě, formuje se zde 70 % imunitní odpovědi. Častým spouštěčem imunopatologií jsou stresové faktory v rovině osobní, pracovní, vztahové, ale i metabolické. Protrahované změny v biochemii těla vlivem stresu vedou ke změnám, které přispívají k metabolickému syndromu, poruchám nálad a pozornosti, hormonálním změnám ústícím v poruchy štítné žlázy, k poruchám plodnosti, bolestem pohybového aparátu. Již dlouho je známo, že vitamín C je nenahraditelný pro lidský organizmus, ovšem až v poslední době se ukazuje jeho obrovský význam z hlediska zdraví a nemoci. Vitamín C chrání antioxidantním účinkem zejména imunitní, nervové, svalové, střevní a jaterní buňky, odvádí z organismu toxické látky, včetně kancerogenů, a přináší do organismu antioxidantní kapacitu, která neutralizuje nežádoucí oxidační stres. Jeho vznik je podmíněn faktory vnějšími (psychický stres, fyzické vypětí, léky, nemoci, znečištění ovzduší, konzervanty, kouření, alkohol atd.) a vnitřními (oxidační stres vzniká v buňce jako vedlejší produkt tvorby energie). Vitamín C dále zajišťuje normální funkce imunitního, nervového a kardiovaskulárního systému, odpovídá za tvorbu kolagenu, který je důležitý pro hojení a pevnost tkání, je zkrátka zásadní. Méně známým je také vliv vitamínu C na kardiovaskulární systém. Kardiovaskulární choroby jsou v naprosté většině způsobeny aterosklerotickým procesem, kdy se ve stěnách tepen v místech zánětu ukládají tukové látky, dochází k jejich zúžení s následnou nedokrevností (ischemií) příslušné části organismu. Nejčastěji se tak děje na tepnách srdce, dolních končetin a mozkových tepnách. Ve vzniku tohoto stavu hraje významnou roli chronický zánět, k jehož rozvoji přispívá oxidační stres, který poškozuje cévy a kontinuálně spotřebovává antioxidantně působící vitamín C, což vede u lidí s kardiova-



Dr. Lucie Kotlářová

skulárními nemocemi k jeho chronickému nedostatku. Profesor Linus Pauling, držitel dvou Nobelových cen, proto ve své publikaci konstatoval, že vitamín C jako ve vodě rozpustný antioxidant chrání cévy a další tkáně proti oxidaci. Nejnovější odborná práce publikovaná v uznávaném mezinárodním periodiku pod taktovkou pana profesora Pavla Klenera, ve spolupráci s americkými univerzitami a stockholmským imunologickým centrem a naší klinikou v únoru 2020 poukazuje na přínos vitamínu C v prevenci a léčbě onkologických onemocnění jakožto látky zvyšující kvalitu života pacienta procházejícího náročnou onkologickou léčbou, bez rizika interakce vitamínu C se standardní léčbou. Tento efekt je dán významným snížením nežádoucích účinků standardní onkologické léčby vlivem vitamínu C.

Léta se zabýváte z pozice farmakologa zkoumáním interakcí léků, rozumíte světu vitamínů a minerálů v lidském těle, spolupracujete s vědeckými kapacitami, shromáždila jste nespočet argumentů, stále se vzděláváte a pořád hledáte cestu k tomu, aby širší veřejnost pochopila, co jí chcete sdělit. Proč se novinky pořád tak těžko prosazují?

Novinky ve farmakologii se v běžné klinické praxi prosazují až po relativně dlouhé době. Souvisí to s vývojem léčiv, který je zdoluhavý, následným testováním a pak představením odborné lékařské obci. Uplyne mnoho času, než se toto naplní. Tělu vlastní látky, tzv. biogenní látky, jsou výrazně bezpečné, což urychluje celý proces integrace těchto látek do léčby. Laicky řečeno, riziko, že nám bude škodit látka, kterou náš organismus zná, a umí s ní tedy pracovat, je velmi malé. I zde je však potřeba dodržovat určitá pravidla, jako je sledování lékových interakcí s ostatními léčivy, otázka dávky a načasování léčby, a případně kombinace látek tak, aby měly synergické působení.

V oblasti vitamínu C probíhá inovace hlavně na úrovni technologické, a to na základě znalostí farmakokinetických informací, které jsou relativně nově publikovány od roku 2004. Dnes již víme, že bohužel, při perorální aplikaci běžných forem vitamínu C je však vstřebávání ze střeva do krevní plazmy omezeno nevelkou kapacitou transportérů ve střevní stěně. Například z perorálně podaného obvyklého vitamínu C se až 80 % tohoto množství vyloučí, aniž by byl organismus schopen ho využít. Dosáhnout dostatečných plazmatických hladin je možno intravenózním podáváním vysokých dávek vitamínu C. Samozřejmě nitrožilní infuze není vždy dostupná, nicméně jako vynikající řešení se jeví lipozomální forma vitamínu C. Díky lipozomální technologii je vitamín C obalen či navázán na vrstvu přírodních fosfolipidů, z nichž jsou utvořeny i naše bu-



něčné membrány. V průběhu vstřebávání do organismu fosfolipidová vrstva poskytuje vitamínu C ochranný obal, a proto oproti běžným perorálním formám s postupným uvolňováním umožňuje lipozomální forma dokonalejší vstřebávání vitamínu C.

Přesto vaše klinika nestačí poptávce po léčbě...

Naše klinika patří mezi první zdravotnická pracoviště, která začala pracovat s vitamínem C v infuzní podobě a kolagenovými injekcemi pro léčbu bolesti pohybového aparátu, nebylo to však jen tak. Na pozadí této aktivity stála usilovná spolupráce s americkými uni-

verzitními pracovišti, německými a italskými kolegy, vzdělávací semináře a konference organizované na platformě společnosti Edukafarm, která se danými léčebnými postupy významně zabývá, a v neposled-

ní řadě také spolupráce s farmaceutickou firmou InPharm, která je schopna v České republice zajišťovat léčiva pro naše protokoly. Byla to koncentrovaná snaha o využití integračních principů v CZ s pomocí partnerů, kteří mají obdobné smýšlení jako my.

Mezi klientelou jsou převážně osobnosti z businessu, tedy podnikatelé a manažeři, podnikatelky a manažerky. Tedy ti, kteří nemají čas, ale mají peníze, jež rádi vynaloží na to, abyste napravili, nač oni sami už nestačí. Jak jim však vysvětlujete, že jednou týdně přijít na infuzi není zas tak velký zásah do jejich denního scénáře?

Ano, mezi naši klientelu patří lidé s velkou zodpovědností a často si nesou velké břímě. Zároveň se jim nevyhýbají životní strasti. Jsou více než ostatní vystaveni opravdovému stresu, který spouští stresovou osu, tak jak ji známe: ak-

tivace hypothalamus – hypofýza a kůra nadledvin, produkce stresových hormonů typu kortizol a pak celá paleta příznaků směřujících k metabolickému syndromu – zvýšená glykémie, zvýšený krevní tlak a cholesterol, ukládání viscerálního tuku, imunopatologie ve smyslu alergií, autoimunit, zánětů. Tato kaskáda může končit až onkologickým nálezem. Protože rozumíme patobiologii stresu, jsme schopni tu rozjízďující se stresovou osu ovlivnit, pozastavit, zpomalit, modifikovat. Spolupráce pacienta je zásadní, my poskytujeme nástroje k tomu, aby se stresová reakce nerozvinula do plné šíře svých projevů, a to v dostatečném předstihu, kdy organismus začíná vysílat signály, ale nejsou ještě patologické změny, pouze již nastávají funkční změny.

Když si člověk uvědomí, že by o své zdraví mohl přijít nebo o něj přichází a následně nebude moci vykonávat svou práci a zastat svou roli v rodině, velmi rychle si situaci vyhodnotí a čas věnovaný infuzní léčbě rád vyčlení. Má slova potvrzuje fakt, že pacienti naší kliniky nejsou jen lokální, tedy pražští, ale sjíždějí se z širokého okolí a někteří k nám dojíždějí až z Moravy; nechybí ani klientela zahraniční.

Ve vašem pojetí je vitamín C fenoménem, jemuž bychom měli přikládat vyšší pozornost než doposud. Nyní obzvláště, neboť dokáže dělat divy s imunitou, tedy být účinnou zbraní proti koronaviru. Nechystáte třeba nějakou placenou poradnu na dálku, aby se běžný spotřebitel naučil s tímto vitamínem víc kamarádit?

Vitamín C má silný antioxidační účinek, díky němuž chrání imunitní, nervové, svalové, střevní, plicní a jaterní buňky, a zároveň odvádí z těla toxické látky, včetně kancerogenních. V dostatečných dávkách neutralizuje nežádoucí oxidační stres, který v současné době doslova zahlcuje organismus dospělých i dětí. Dále tento vitamín odpovídá za tvorbu kolagenu, který je důležitý pro hojení a pevnost tkání, a pro vstřebávání železa z potravin. A v neposlední řadě má silný antivirový účinek. Ke zvý-

šení protiinfekční a protinádorové imunity používáme také formu infuzí, kterou lze do pacienta dostat i vyšší dávky než při podávání běžného vitamínu C ústy. Protože je však potřeba udržet dobrou koncentraci vitamínu C v organismu i ve dnech, kdy nepodáváme infuze, využíváme liposomální formy pro perorální podání. Máme s těmito postupy na klinice velmi dobré zkušenosti. Jakékoliv látky v liposomální formě se totiž do těla velmi dobře vstřebávají a pronikají dovnitř do buňky, což žádná jiná technologie zatím neumí.

Jakožto imunologická klinika pracujeme s nemocemi spojenými s poruchami imunity, což je široká škála onemocnění od únavového syndromu až po onkologii. Velmi dobrý efekt má vitamín C například u boreliózy, mononukleózy, autoimunitních onemocnění typu lupénky, revmatoidní artritidy, herpetických infekcí, u stavů opakujících se respiračních infekcí, u alergií. Jde o rozsáhlou škálu působení, což je dáno širokým spektrem účinků vitamínu C. Pacienti u nás dostávají vitaminoterapii jako podpůrnou léčbu, díky níž netrpí nežádoucími účinky své základní léčby. Výrazně jim tak zvyšujeme kvalitu života, což je nejzásadnější u onkologických pacientů. Někdy má však i podání samotného vitamínu C bez jakékoliv další terapie překvapující farmakologické účinky. Pro posílení celkové imunity u nás na klinice doporučujeme kombinaci vitamínu C s liposomálním kolostrem, která má velmi dobrý vliv na ochranu před střevními a respiračními viry a bakteriemi. Obsahuje polypeptidy bohaté na prolin, laktoferin, lysozym, imunoglobuliny proti bakteriím a virům, což jsou látky s přímým účinkem na imunitu.

Ríká se, že náš organismus si ponechá v daném okamžiku tolik „céčka“, kolik právě potřebuje, a zbytek vyloučí močí. Jak fungují vaše testy – dokážou stanovit saturaci vitamínem tak, aby člověk věděl, jak na tom byl včera a bude pravděpodobně zítra za běžných okolností?

Vědecké studie ukázaly, že výskyt onemocnění je často spojen se sníženou hladinou vitamínu C a že zvýšení jeho hladiny snižuje úmrtnost. V případě, že oxidační stres není dostatečně neutralizován antioxidačním účinkem zejména vitamínu C, může imunitní, nervové a další buňky ohrožovat, narušit jejich DNA, vést je k mutaci. Oxidační stres tak poškozuje zdravé tkáně, vede je k chronicky závažné reakci. Toto vše může přispívat ke klinickým projevům v podobě depresí, únavového syndromu, opakovaných infekcí, alergií, autoimunitních, kardiovaskulárních a neurodegenerativních chorob a nádorů. Vitamín C je zásadní pro fungování imunitního systému. Zvyšuje například protilátky proti vi-

rům. Bez vitamínu C by nefungovaly základní buňky imunitního systému (leukocyty) jako fagocyty, které likvidují v organismu všechny cizorodé látky (viry, bakterie ad.). A nefungovala by ani lymfocytová část obranných mechanismů proti nádorovým buňkám. Vysoké koncentrace vitamínu C se udržují také v nervových buňkách, respektive v mozku, přičemž je prokázán vliv vitamínu C na fungování nervového systému. Proto někteří autoři popisují pozitivní vliv vitamínu C na autismus, epilepsii a kognitivní funkce (paměť, koncentrace ad.) u Alzheimerovy nemoci. Vitamín C

také ovlivňuje pozitivně depresi a zvyšuje toleranci na stres, působí proti únavovému syndromu.

Na naší klinice provádíme v rámci vstupní prohlídky vyšetření hladiny vitamínu C v moči pomocí detekčních proužků speciálně na detekci vitamínu C. Vidíme, že 86 % dospělých lidí vykazuje nedostatečnou hladinu.

Jak sledovat vitamín C? A jak s výsledky pracovat?

Pokud jde o projevy nedostatku vitamínu C, nestačí spoléhat na klinické příznaky, to už bývá pozdě, protože nemoc je přítomna. Z hlediska prevence či zmírnění onemocnění spojených s oxidačním stresem je vhodné sledovat hladinu vitamínu C v moči. K dispozici pro toto vyšetření jsou nové indikátorové proužky, které jsou součástí balení liposomálního vitamínu C (Lipo-C-Askor). Půl minuty po namočení v čerstvé moči podává zabarvení proužku orientační informaci o tom, zda jsou antioxidační kapacita a všechny biochemické reakce – zejména na úrovni imunitního, nervového a kardiovaskulárního systému – dostatečně zabezpečeny vitamínem C. V takovém

případě je potřeba v daném dávkování pokračovat, anebo v případě nedostatku vitamínu C v organismu jeho denní dávky navýšit. Tento postup je velmi důležitý, protože denní potřeba a spotřeba vitamínu C v organismu vychází zejména z psychické a fyzické zátěže člověka. Obecně však platí preventivní dávka u dospělých: 1–2x denně (ráno, večer) 1 gram liposomální formy vitamínu C, přičemž v průběhu nemoci je vhodné dávkování zdvojnásobit (u onkologicky nemocných ztrojnásobit). V případě dětí je vhodné preventivní dávky nastavit na 1–2x denně 200 mg liposomální formy vitamínu C s tím, že v době nemoci je možné dávky zdvojnásobit. Nutno dodat, že uvedené dávkování je vyšší než doporučené denní dávky, které jsou podhodnocené. V tomto ohledu lze poukázat na fakt, že větší na zvířat si vytváří vitamín C v játrech z glukózy (člověk tuto schopnost evolučně ztratil), přičemž zvířata za stresových podmínek (stres, infekce, zánětlivá onemocnění) zvyšují jeho produkci, která odpovídá mnohonásobku doporučené denní dávky pro člověka. Například koza za zmíněné situace vytváří v průměru až 10 g vitamínu C denně. Ovšem koza de facto netrpí na nádorová onemocnění.

A naznačuje dnešní rychlý způsob života, že zmiňovaného vitamínu potřebujeme daleko více, než dokážeme přijmout stravováním a než měli naši předkové?

Doporučené denní dávky vitamínu C byly stanoveny jako dávky zamezující tvorbě skorbutu neboli kurdějí. U dospělých k prevenci kurdějí postačuje 80 miligramů a u dětí 50 miligramů. Tyto dávky však v běžném životě nestačí na to, aby byl člověk zdravý a odolný vůči infekcím. Na klinice jsme vyzpozorovali, že zejména pacienti s významným psychickým či fyzickým stresem mají mnohem větší potřebu vitamínu C. Problém je, že běžně používaný vitamín C se špatně vstřebává a naprostou většinu



tělo vyloučí močí. Z tohoto důvodu se léčba vitamínem C ubírá cestou infuzí nebo technologicky pokročilých liposomálních forem, u nichž vstřebatelnost dosahuje až 90 %. Často přirovnáváme spotřebu vitamínu C pacientům na klinice ke spotřebě pohonných paliv v autě – čím rychleji jedete, tím větší má vaše auto spotřebu paliva. Čím rychleji a stresově intenzivněji žijete, tím více céčka na zachování homeotázy potřebujete. Miligramy nestačí.

Jaké nejnovější informace k vitamínu C vás v poslední době překvapily?

Aktuální článek publikovaný v odborném časopise *Cellular and Molecular Life Sciences* přináší zprávu, že teprve nedávno byla objevena zcela překvapivá a zásadní role, kterou má vitamín C pro fungování samotného genomu (obsahuje veškeré genetické informace zapsané v DNA uvnitř lidských buněk). Klasická genetika dříve zjistila nějaký znak, predispozici k nemoci a tvrdila: Je to v genech, s tím se nic nedá dělat. Nicméně teprve až epigenetika přichází s vysvětlením mechanismu zapnutí či vypnutí (metylace/demethylace) příslušného genu, přičemž v této oblasti je nenahraditelný vitamín C. Jak ukázaly některé studie, u onkologických onemocnění je vlivem nedostatku vitamínu C potlačena aktivní demethylace DNA v buňce, což může být jedním ze spouštěcích faktorů kancerogeneze. Snížená hladina vitamínu C také vede k epigenetickým změnám, které mohou vyústit například v neurodegenerativní onemocnění, jako je Parkinsonova a Alzheimerova nemoc. Existují studie, které prokazují, že normální fyziologická hladina vitamínu C je jedním z faktorů, které působí proti vzniku tohoto onemocnění. Zjednodušeně řečeno, pokud je v organismu nedostatek vitamínu C, mohou být aktivovány geny potřebné pro rozvoj závažných onemocnění, a naopak geny důležité například pro normální činnost imunitního a nervového systému mohou být potlačeny. Rozvíjející se obor epigenetiky tak odhaluje další, do nedávna neznámé aspekty významu vitamínu C pro zdraví lidského organismu.

Vraťme se k vašim metodám – v telefonickém rozhovoru jste naznačila, že dokážete na základě vyšetření a krevního rozboru například zjistit, proč je pacient nadměrně citlivý na rozmanité elektromagnetické vlnění. Mám tomu rozumět tak, že se dá z nerovnováhy vitamínů a minerálů v těle vyčíst, že mi vadí led žárovky, chytré telefony, monitory počítačů? A napravit to?

Vypozorovali jsme, že čím je organismus více podvyživený (malnutriční) na úrovni buněk, tím jsou buňky více náchylné k vlivu okolního elektromagnetického záření. Zatím medicína tuto oblast plně nevzala za svou, kromě využívání laserů. Němečtí kolegové se nicméně již ve svých odborných periodických otázkách vlivu tohoto záření věnují, hlavně ve vztahu k vývoji nervového a imunitního systému dětí. Na poptávku reaguje nabídka, a tak lze již na různých



veletržích vidět lékařské přístroje monitorující senzitivitu organismu vůči elektrosmogu a dalším formám záření, které nás obklopuje.

Ve vaší manažerské pozici se setkáváte s nespočtem lidských příběhů. Co je jim společné a co si z nich berete? Fakta, nebo spíš emoce?

Poznání člověka a jeho zdraví na jeho životní pouti je v podstatě námět na román. Každý pacient je zajímavý a přináší řadu jedinečných a individuálních prvků. Je neuvěřitelně zajímavé odkrývat jednu vrstvu za druhou, až se dostaneme k příčině a jádru problému, který způsobuje či přispívá ke zdravotním obtížím pacienta. Následuje využití léčiv, doplňků stravy, medicíny zaměřené na bioaktivní látky, kvantové fyziky, které přispívají ke zlepšení zdravotní kondice pacientů, zlepšují jejich regulační systémy a vracejí je zpět „na značku“ zdraví. Zdraví je tak neuvěřitelně jednoduché a složité současně. Jednoduchost je v tom, že člověk je evolučně vybaven základními hlavními regulačními systémy – nervový, imunitní, endokrinní a zažívací systém. Ty jsou společně propojeny jako spojené nádoby. Změny v jednom systému jsou dynamicky zrcadleny v ostatních. Spolupráce těchto systémů navzájem se nazývá homeostáza. Zdraví je tedy vnímáno jako individuální nastavení nervového, imunitního, endokrinního a zažívacího systému a jejich vzájemné provázání a spolupráce. Složitost spočívá v tom, že dosud nejsme schopni plně popsat mechanismy, jak spolu jednotlivé regulační systémy komunikují; známe pouze střípky z celého poznání. Člověk se vyvíjel miliony let a jeho biochemické a informační fungování je tak geniální, že pouhé lidské nástroje nestačí na jeho poznání. Dosud se domníváme, že nejdůležitější regulační systém je nervový systém, pomocí kterého se rozhodujeme. Ale evolučně tím prvním mozkem je zažívání – primární systém byl zažívací, abychom přežili. Teprve poté následoval nervový, abychom se

rozhodovali. Tomu odpovídá i množství nervových vláken: ze zažívání do mozku jich je 90 %, směrem z mozku do zažívání pouze 10 %. Zažívací trakt je ovlivnitelný stravou, ale i emocemi. Játra jsou zodpovědná za emoci hněvu a jsou součástí trávicího traktu. Žaludek spontánně reaguje na stres podrážděním a překyselením – tomu odpovídá lidové přísloví: neumím to strávit, nemám na to žaludek. Slinivka, klíčový orgán zažívání, je zrcadlem naší radosti ze života a úzce koreluje s tvorbou inzulínu a somatostatínu, což jsou hormony regulující hospodaření s cukrem. V současnosti velmi populární syndrom prosoňujícího střeva (leaky gut syndrom) poukazuje na úzké propojení se záněty v mozku – nadnesené řečeno jde o prosoňující mozek. Ano, vše souvisí se vším a cesta zdraví znamená cestu homeotázy, hlubokého míru a sebe-lásky. Jak říká Kristus: Miluj své blízké jako sám sebe. Lidé si však tato slova vykládají po svém, miluj bližní na úkor sama sebe, obětuj se jim a pak snažej zdravotní problémy z toho plynoucí. Podle mého názoru člověk může žít šťastně a ve zdraví, pokud v sobě zažívá vnitřní pokoj a klid, a má rád sám sebe a své okolí.

Nevedete pouze kliniku, ale nejnovější poznatky kolem vitamínu C prosazujete prostřednictvím řady dalších aktivit. Co je průsečíkem tohoto snažení a čeho byste ráda dosáhla?

Možná to bude znít moc altruisticky a pro mnohé nepochopitelně, ale ráda bych, aby vitamín C byl integrován do klasického vzdělání lékařů a zdravotníků, aby byla poznána a využita plná šíře jeho účinků pro zdraví lidstva. Zdá se vám to možná jednoduché, ale v době zaměřené na hledání nových látek s patentovou ochranou a vzdalování se od využívání přirozených seberegeneračních mechanismů organismu je to dost ambiciózní cíl.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Jsem manažer se srdcem zemědělce



Ing. Milada Měsíková

Nevím proč, ale na webu Zemědělského družstva Unčovice na Litovelsku mne jako první zaujal jídelní lístek. Věděla jsem, co měli zaměstnanci k obědu včera a co bude dnes. Docela jasná informace, a zdaleka ne jen o tom stravování. Ale vážně – s Ing. Miladou Měsíkovou jsem se viděla na jednom z Inspiromatů, tedy setkáních v Praze, která organizuje PhDr. Lenka Tomešová, zakladatelka Klubu manažerek. Tehdy Milada Měsíková s vervou sobě vlastní vyprávěla svůj manažersko-zemědělský příběh, který dokumentoval odvalu, snahu i výsledky práce. Dověděla jsem se také, že v současné pozici je už od roku 2011, že předsedá Svazu pěstitelů cukrovky Moravy a Slezska, že je členkou Agrární komory ČR a Zemědělského svazu ČR. Sama sebe jsem se tenkrát ptala, jak to ta žena, matka, šéfka, funkcionářka může všechno stihnout a čím to, že se nehroučí z tak velké odpovědnosti, kterou má. Když se začnete do následujících řádek, odpověď na otázku najdete stejně jako já:

Jaká je vaše původní profese? A co podnítilo váš vztah k zemědělství?

Moje profese je ekonom, po ukončení studia jsem přišla do Zemědělského družstva Unčovice jako zástup za dvě kolegyně na mateřské dovolené. Po dvou letech mi byla nabídnuta pozice prokuristy našeho menšího dceřiného zemědělského podniku, který byl v tu dobu koupen a nacházel se ve špatném economic-

kém stavu. To byla ta největší zkouška, protože mi bylo 25 let a byla jsem úplně bez zkušeností. Měla jsem za úkol tento podnik dostat do černých čísel. Což se mi s pomocí kolegů během dvou let povedlo. A zde jsem se naučila od všeho trochu, od rostlinné výroby přes mechanizaci a živočišnou výrobu, jednání se zaměst-

nanci až po krizový management. A co podnítilo můj vztah k zemědělství? Pocházím přímo z Unčovic, tudíž našeho sídla podniku, a celý můj život byl tak nějak spjat s tímto družstvem. Pracovali zde moji příbuzní, chodila jsem tu na brigády jak během střední, tak i vysoké školy. Navíc moji předci pocházejí ze sedláckých rodů. Takže zemědělství bylo a je u nás v rodině velmi častým tématem nejen našich hovorů.

Jste více manažer, nebo zemědělec?

To nelze tak jednoznačně pojmenovat, zemědělství je velmi specifický obor, který se nedá řídit dle nějakých nastavených tabulek a směrnic. Velký vliv na naše výsledky má průběh počasí a celkově stav přírody. Loni nás třeba zasáhlo velmi silně přemnožení hrabošů a bylo zničeno až 30 % úrody. Dalším specifikem zemědělství je to, že my neudáváme ceny, za které realizujeme své produkty. Takže nelze plánovat naše tržby na několik let dopředu, stane se, že dojde k celosvětovému pádu cen mléka, vepřového masa či obilovin a my prodáváme pod nákladovými cenami. A nejsme fabrika, která v takovém případě pozastaví či omezí výrobu. Pokud tak učiníme například v živočišné výrobě, tak návrat zpět už není téměř možný. Proto je ČR v mnohých komoditách nesoběstačná.

Ale na druhou stranu máme výhodu, že se nemusíme bát, že o naši nabídku nebude zájem. Vždy prodáme 100 % toho, co vyrobíme. Jsou to produkty, které jsou potřebné pro základní lidskou obživu, tudíž nenahraditelné. Teď doba covid-19 ukázala, jak je nutné být soběstační v případě uzavření hranic. Když to shrnu, jsem manažer se srdcem zemědělce. Zemědělství není práce, ale životní styl.

Vedete družstvo, které se z velké části zaměřuje na dvě základní větve – rostlinnou a živočišnou výrobu. Proč jste zůstali u klasiky?

Vždycky jsem zastávala názor, že je nutná tato kombinace, rostlinná a živočišná dohromady. Od doby mladší doby kamenné, kdy vzniklo

**Zemědělství není práce,
ale životní styl.**

zemědělství, jako vlastně jeden z prvních oborů, k sobě tyto výroby patřily a vzájemně se doplňovaly.

Jsou určité principy přírody, které prostě fungují a platí bez ohledu na století, v kterém se právě nacházíme. Veřejnost pou-

kazuje na to, že my velcí to děláme špatně a malé podniky se starají o půdu lépe. S tím nemůžu souhlasit. Na 70 % živočišné výroby v ČR se nachází právě ve velkých podnicích. Z toho plyne, že musíme mít širší oševní postup a zastoupení krmných plodin například vojtek, luskobilných směsí a trav. Dále z toho plyne, že hnůj a kejda vyprodukovaná od zvířat je aplikovaná jako přírodní hnojivo, což znamená, že nepoužíváme tolik průmyslových hnojiv. Naopak ti, co živočišnou výrobu nemají, mají jednodušší oševní postup, mnohdy střídají pouze tři plodiny, a to takové, co jim ekonomicky vycházejí nejlépe. A hnojí pouze průmyslovými hnojivy.

My máme poměrně silnou živočišnou výrobu, jak skotu, tak i prasat, a v posledních letech do ní investujeme nemalé prostředky. Protože věříme, že český spotřebitel si v budoucnu začne mnohem více uvědomovat, že je třeba být soběstační v základních potravinách. Ty české mají jasný původ a mnohem větší kvalitu než některé zahraniční.

Tedy vás těší hojnější poptávka spotřebitelské veřejnosti po produktech českého původu...

Samozřejmě. Proč nakupovat české potraviny? Jsou bezpečné a přísně kontrolované, zaručují kvalitu, nezanechávají takovou uhlíkovou stopu jako například maso nebo ovoce z Jižní Ameriky, nákupem českých potravin podporuje zákazník českou ekonomiku. České maso je produkováno za mnohem přísnějších pravidel

pro používání například antibiotik. Patříme k zemím, které dávají velmi malé množství antibiotik zvířatům i přípravků na ochranu rostlin, průmyslových hnojiv. Což česká společnost pořád nechce nijak pozitivně vnímat.

Naznačila jste, že se dnes více než dříve mluví také o soběstačnosti ve výrobě potravin. Sdílejte toto přesvědčení?

Moc mě těší, že český zákazník si začal v tom nouzovém stavu uvědomovat, co je podstatné a důležité. Že když se zavrou hranice, jsme zcela odkázáni na produkci našich zemědělců a že ty potraviny v regálech supermarketů někde vznikají. A to na poli, v kraviněch, drůbežárnách a další podobných provozech. A jde o velmi těžkou a časově náročnou práci. V jiných zemích je zemědělství vnímáno s respektem a úctou, bohužel u nás v ČR je to naopak. A v okolních regionech jsou zákazníkům upřednostňovány lokální potraviny, u nás zákazník tolik nesleduje původ, ale především cenu, a kvalita ho nezajímá. Ale i to se velmi pomalu mění, ekonomicky silnější zákazník se již zabývá informacemi, odkud potravina je a jaká je její jakost.

Dalším specifickým zemědělství je to, že my neudáváme ceny, za které realizujeme své produkty. Takže nelze plánovat naše tržby na několik let dopředu, stane se, že dojde k celosvětovému pádu cen mléka, vepřového masa či obilovin a my prodáváme pod nákladovými cenami.

Práce v kravině, vepřině nebo na poli byla léta podceňovaná. Ale ona se v mnohém proměnila a často je z ní hotová věda. Čím se dnes vyznačuje?

Práce v zemědělství se posledních 30 letů značně posunula dopředu, a to vývojem nových technologií, strojů apod. V zemědělství před revolucí bylo zaměstnáno mnohem více lidí, v současné době tvoří zaměstnanci našeho oboru 3–4 % z celkového počtu. A s jejich menším množstvím musíme uživit pořád stejný počet obyvatel. Proto mnohé lidské činnosti byly nahrazeny stroji. Navíc práce v země-

dělství není moc atraktivní, je to práce sedm dní v týdnu od rána do večera. Dobytek musí být nakrmený a podojený každý den. Práce na poli, sklizeň nebo setí musí být provedeno ve správný čas a rychle, znamená to práci přes víkend a svátky. Samozřejmě, že jsme si vědomi těchto

úskalí, proto se snažíme jednotlivé operace co nejvíce usnadnit. Pracovníci v rostlinné výrobě jezdí na strojích vybavených klimatizací, přesnou navigací, mnohdy autopiloty, kdy vlastní stroj neřídí, pouze ho nastaví a pak už jen kontrolují. Tyto stroje jsou dost náročné na obsluhu a velmi drahé, proto při jejich obsluze



Zemědělské družstvo Unčovice patří k největším zemědělským podnikům v Olomouckém kraji. Zabývá se klasickou rostlinnou výrobou v kombinaci se živočišnou, provozem bioplynové stanice a pronájmem nemovitostí. Specialitou rostlinné výroby je pěstování hrášku konzervářského, tím se zabývají pouze tři firmy v ČR. V živočišné výrobě chová družstvo 900 kusů holštýnských krav a má 650 prasnic a zhruba 6000 kusů prasat ve výkrmu. Což řadí podnik mezi největší chovatele v kraji. Má zhruba 160 zaměstnanců, roční obrát kolem 450 mil. Kč a roční zisk po zdanění 45 mil. Kč.



už je potřeba mít určité vzdělání a odpovědnost. Mnohdy jde o soupravu za několik milionů korun.

Náš podnik již mnoho let vkládá finanční prostředky do těchto přesných technologií, kdy se snažíme tímto způsobem šetřit přípravky na ochranu rostlin, hnojivo a osivo. Živočišná výroba u nás prochází velkými investičními změnami. Postavili jsme v loňském roce novou výkrmnu prasat i s pračkou vzduchu a la-gunami na zachyt srážkových vod. Dostavěli jsme novou dojírnu, která je komfortnější nejen pro krávy, ale také pro obsluhu. A teď dokončujeme novou stáj pro mléčný skot. V živočišné výrobě probíhají kontrolní dny, kdy neustále prověřujeme stav dobytka tak, aby byl co nejzdravější a dostal to, co potřebuje. Protože jen zdravé zvíře může dát ty správné ekonomické výsledky. Takže je naším cílem mít co nejzdravější zvířata, která jsou v těch nejlepších životních podmínkách. Prasata ve výkrmu mají hračky, prasnice mají mlžení v horkých letních měsících. Krávy mají automatická drbadla apod.

Když byste měla neomezené možnosti, oč byste ještě specializaci družstva rozšířila? Mohlo by to být pěstování bylinek, chov králíků nebo švestkové sady?

Moje velké přání je mít částečné zpracování masa a prodej výrobků z vepřového a hovězího masa. V našem podniku nelze zpracovat veškerou produkci, ať už mléka, nebo masa. Produkujeme kolem 8–9 mil. litrů mléka ročně, na to by minimlékarna nestačila. A prasat máme přes 6000 kusů ve výkrmu. Na zpracovnu a výrobu masa již máme vytvořen i projekt. Realizovat by ho tedy šlo téměř okamžitě, ale potýkáme se s problémem personálním. Řezníků je tak málo! A mladí téměř nejsou žádní, tudíž stojíme před otázkou, zda jít do rizika, že možná někoho najdeme, ale o kvalitě si budeme moci nechat jen zdát. U prodeje masa by problém asi nebyl, ale ná-

sledné produkty jako klobásy apod. jsou již mnohem náročnější. Zákazník jde po chuťově zajímavém výrobku, a pokud mu nebude chutnat napoprvé, už se nevrátí. Má na pult širokou a pestrou konkurenční nabídku. Takže pokud by se mi toto přání splnilo, že najdu kvalitní lidi do tohoto provozu, tak by to završilo moje cíle a přání, které jsem si v rámci rozvoje podniku dala.

Sucho netrápí jen zemědělce. Konečně se u nás začaly dělat kroky k zadržování vody v krajině. Může i družstvo přispět nějakým nápadem, jak mít vody dostatek?

To je velmi těžká otázka, na kterou neumí odpovědět mnozí odborníci. Ano, v posledních letech je problém sucha stále víc aktuální, rozšiřují se oblasti v naší republice, kde je obrovský deficit srážek. Je jasné, že problém je to, že dlouhodobě méně prší a zimy jsou rovněž velmi mírné a téměř bez sněhu. Takže nemá na jaře co tát. Navíc veškerá voda naším územím

protéká a odchází pryč. Určitě by pomohlo vodu u nás zadržet v přehradách apod.

Když se u vás rozhoduje o investicích, máte poslední slovo?

Celkovou koncepci – podnik a plán investic konzultuji nejprve na poradě vedení, což je nejužší management, a pak ho předkládám ke schválení představenstvu. Ale pravdou je, že mám natolik důvěru svých kolegů a představenstva, že opravdu to poslední slovo je na mně. Zatím se mi nestalo, že by mé návrhy investic a rozvoje podniku byly smeteny ze stolu. Spíše naopak jsou podpořeny a kolegové je přijmou za své. Tak se to snažím dělat již mnoho let, vtáhnout ostatní do příslušné problematiky a nadchnout je pro ty nové věci tak, aby je to bavilo spolu se mnou. A aby vnímali, jak jsou důležití pro tu danou investici. Velmi významný je pro mě týmový duch, vím, že každý z nás má v tom systému svoje nezastupitelné místo, a je potřeba, aby ho ta práce bavila a naplňovala.

Co dělá družstvo pro zaměstnané ženy? Máte pro ně nějaký zvláštní benefit, program, výhody?

V našem podniku máme poměrně vysoké procento žen, zhruba 40 %, ale ve vyšším věku od 45 let nahoru. Tudíž se nepotýkáme s tím, že by nám odcházely na mateřskou dovolenou. Pár takových případů jsme měli a těm jsme umožnili pracovat z domu. I já jsem vlastně takovým případem, protože do funkce předsedy představenstva jsem nastoupila ve svých 31 letech, kdy jsem měla jedenapůlletou dceru. Ale můj bývalý šéf byl velmi vstřícný, takže jsem měla flexibilní pracovní dobu, mohla jsem si holčičku brát do práce i na jednání. Na naše ženy však myslíme průběžně malými dárky během roku, například ke Dni matek nebo na Vánoce.

ptala se Eva Brixí



Vyhovuje nám ovládat svůj účet přes internet

Velká část Čechů kvůli opatřením proti koronaviru v těchto dnech pracuje z domova, nakupuje pouze prostřednictvím internetu nebo třeba ovládá své bankovníctví pouze online. Jak však ukázal průzkum, který si banka ING nechala udělat ještě před začátkem koronavirové epidemie, obsluhovat své účty přes internet je pro většinu Čechů zcela přirozené a na pobočky chodí spíše kvůli požadavkům bank.

Spotřebitelský průzkum ING ukázal, že většina (83 %) Čechů nemá problém založit si ani běžný či spořicí účet v bance bez návštěvy pobočky. Vadilo by to jen 17 % dotázaných. Každý druhý (51 %) Čech vůbec nepotřebuje chodit do banky a svůj účet zvládne ovládat pouze přes internet. Dalších 40 % si vystačí s internetem na běžné situace, ve složitějších si poradí jinak, např. zavolá na zákaznickou linku.

„Devět z deseti Čechů se alespoň jednou týdně přihlásí do internetového bankovníctví. Naopak zavolat do banky alespoň jednou za rok se rozhodne jen třetina lidí. Nejčastějším důvodem, proč volají, je to, že chtějí řešit svůj požadavek s živým člověkem, ale nechce se jim chodit na pobočku, případně jsou zvyklí řešit věci po telefonu,“ vysvětlil Radek Sedlář,

ředitel retailové sekce banky ING Česká republika.

Téměř polovina Čechů (47 %) nezajde ani jednou za rok na pobočku své banky, pětina (22 %) jednou za rok a další pětina (20 %) maximálně několikrát do roka. Zároveň však téměř tři čtvrtiny (71 %) dotázaných uvádějí, že na pobočku jdou jen proto, že to vyžaduje jejich produkt nebo služba, jinak by pobočku nenavštívili. Téměř každý druhý Čech (48 %) ovládá již nyní své veškeré bankovní služby

pouze online. Třetina dotázaných (32 %) by preferovala osobnější způsob správy svých financí v případě složitějšího produktu. Na 18 % dotázaných by se obávalo použít online prostředí v případě větší částky peněz z důvodu strachu o bezpečnost dat. Jen 7 % dotázaných uvedlo, že o svých penězích bude chtít vždy jednat tváří v tvář.

Banka ING Česká republika, která před 19 lety jako první přivedla na český trh spořicí účet, se zaměřuje výhradně na digitální kanály prodeje a případně na přímý prodej. Na základě analýz chování svých zákazníků, trendů, které pozoruje na jiných vyspělých trzích, kde působí, i průzkumu spotřebitelského chování vyhodnotila, že nepotřebuje pobočkovou síť.

„Analyzovali jsme výsledky naší pobočkové sítě a zjistili, že více než 80 % kapacity našich kiosků a poboček sloužilo pouze k informování či obsluze našich stávajících zákazníků, a toto číslo dlouhodobě roste. Vzhledem k našemu stávajícímu produktovému portfoliu, které zatím tvoří spořicí účet a podílové fondy, které si klient také může založit online, jsme vyhodnotili, že prostřednictvím digitálních technologií a zákaznického call centra jsme schopni obsloužit klienty lépe a efektivněji,“ potvrdil Radek Sedlář. (tz)



Fejeton

Postaru se žít nedá

Čas prý každému odměřuje stejně. A v tom spočívá i největší spravedlnost na tomto světě. Otázkou pak zůstává, kdo s tím „lichvářským lokýtkem času“, jenž je nám přidělen, co vyvede. Podle obecného mínění je tedy neměnnou a objektivní veličinou. Pro buddhisty naopak neexistuje.

V tomto podivném období, kdy mnoha lidem zakázali práci a všem nařídili nasadit masku na obličej, máme příležitost přemýšlet nad věcmi, jímž jsme dříve nevěnovali pozornost. Ptáme se, kdo, proč a za jakým účelem, ale napadají nás i filozofické otázky a konsekvence. A člověk může přijít na mnohé zajímavé skutečnosti, skryté pravdy i překvapivé paradoxy.

Napadlo mě, že s tím prouděním času to opravdu není tak jednoznačné až triviální. Stačí se ohlédnout do historie. Před rokem 1914 se dlouho neválčilo a také se nic jakoby nedělo. Stejný císař pán vládl z vídeňského Hofburgu celá lidská pokolení, Češi zpívali hymnu „Zachovej nám Hospodine“ a rakouská říše zdála se stát na věčné časy. Pak přišly čtyři roky válečného šílenství a jak zbraně utichly, vrátili se muži ze zákopů do zcela jiných domovů.

Nepochybují, že podobné chvíle prožíváme právě teď. Mění se nejen kulisy, ale podstata fungování všeho, co jsme znali. Bez krveprolití, s mi-

nim lidských ztrát, ale o nic méně významně. Protože světová válka s jadernými zbraněmi už není možná, mají-li být na Modré planetě zachovány složitější formy života.

Obrovské změny už přicházejí a dají se pozorovat. Miliony lidských bytostí v karanténě musely projít určitou proměnou. Možná si uvědomily svůj vztah k tak samozřejmým záležitostem, jako jsou práce, svoboda pohybu a úcta jednoho člověka k druhému.

Vrátilo mě to v paměti o hodných pár desítek let zpět, kdy jsem nastoupil na základní prezenční službu. Po „přijímači“, díky němuž uhnětlí v kasárnách a na cvičištích z „blbého civila“ opravdového obránce vlasti, jsme se na krátký okamžik dostali ven. Vzorní vojáci měli povolenou vycházku nebo „opuštěák“, méně vzorní lezli přes plot a pohybovali se mimo vymezený prostor bez povolení. Nikdy nezapomenu na omamný pocit volnosti, když jsem se dostal na ulici, nikoli v sevřeném pochodovém útvaru, dokonce v civilním oblečení. Nad hlavou hvězdnaté nebe a já maširoval k domovu. Chodíval jsem tudy dříve denně, bez dojmů, bez zvláštní radosti, z nutnosti. Nyní jsem pociťoval naprosté štěstí Adama v ráji, že si jdu, kam mě nohy ponесou. Dneska se také lidé dostali do podobné situace způsobené pandemií koronaviru. Vláda na několik týdnů povolila občanům jen cestu do práce a domů. Pokud neměli tu smůlu, že jejich povolání a podnikání spočívalo ve službách, pak jejich pracovní činnost a akční rádius byly ještě omezenější.

Když se uvolnila omezení pohybu a mohli jsme vyrazit do okolí, nic nebránilo vyrazit ven. Nikdy jsem nespátral v lesích, na turistických cestách, v přírodě tolik nadšenců jako teď. Byli jsme všichni „vystátí“ jak koně, co je dlouho drželi v maštali. Museli jsme na vřech, do otevřeného prostoru, uniknout ze sevření dotěrných myšlenek a provětrat pořádně hlavu i tělo. A hlít opojnou krásu vředních okamžiků, slunce, mraků, lesů, vod a stráni.

Co se rovněž nedalo přehlédnout, změnili jsme se v zahrádkáře a samozásobitele. Vzpomněli jsme si na to, že náš prapředek se podle pověsti jmenoval Přemysl Oráč. Vzali do rukou rýč, motyku a v pracovních rukavicích a holínkách začali vzdělávat každý vhodný kousíček země. Zřejmě s vědomím, že nelze sázet na česnek z Číny, jahody ze Španělska a mrkev od polských sousedů. Prostě co je doma, to se počítá – heslo válečného hospodářství.

Proměny, jimiž procházíme, nejsou jen vnějškové. Jsem přesvědčen, že nejen okolní prostředí, v němž žijeme, ale my sami vyjdeme ze současné krize jiní. Věřím, že lepší. A v tom je, podle mého názoru, hlavní smysl toho, čím právě procházíme. Neděje se to náhodně, jako ostatně se neděje ve vesmíru vůbec nic zbůhdarma.

Může být, že vlna euforie, která provází každého vyléčeného člověka, nebude trvat věčně a opadne. Ale svět už bude jiný a nedovolí, abychom, jak se říká, žili dál postaru. Trochu v tom slyším otřepanou frázi. Ale myslím to poctivě.

Pavel Kačer



foto Pixabay

Uměly si poradit **samy**

V důsledku globální pandemie byly kadeřnické a kosmetické salony v České republice uzavřeny po dobu dvou měsíců, a to od 14. března do 11. května. Aktuální průzkum dm drogerie markt zjišťoval, jak jsou české ženy zvyklé navštěvovat salony, zda po dobu jejich uzavření pečovaly o svůj vzhled samy a zda v domácí péči plánují pokračovat i v budoucnu. Průzkum realizovala agentura STEM/MARK na více než 500 respondentkách ve věku 25–60 let po celé České republice.

Které salony Češky navštěvovaly před uzavřením?



Jak o sebe Češky pečovaly po dobu uzavření salonů?



Dotazování ukázalo, že některý ze salonů před jejich uzavřením navštěvovalo 75 % oslovených žen. Nejčastěji ženy využívají služby kadeřnictví (69 %), dále pak kosmetických salonů (20 %) a nehtových studií pro umělé nehty (16 %).

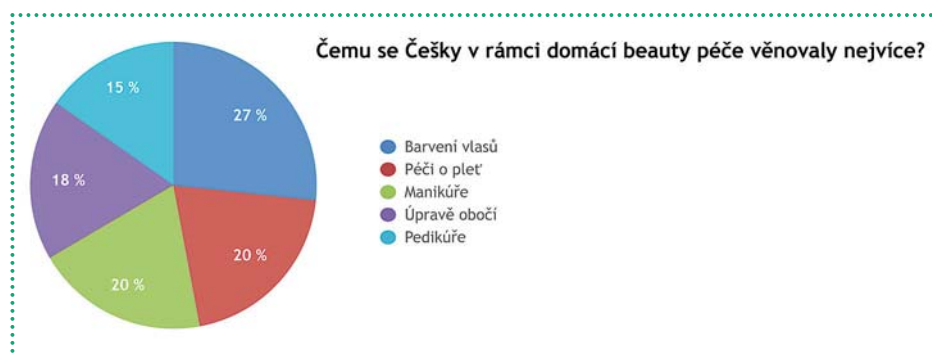
Kvůli uzavřeným salonům pak více než polovina českých žen začala o svůj vzhled pečovat v domácích podmínkách. Celkem 49 % dotázaných o sebe pečovalo zcela samostatně, 8 % žen pak o pomoc poprosilo své známé, kteří však nejsou odborníky na danou oblast péče.

„V domácích podmínkách si ženy nejčastěji barvily vlasy. Po dobu uzavření salonů to vyzkoušelo 66 % oslovených. V případě žen starších 45 let to bylo dokonce 75 % dotázaných. Polovina Česek doma pečovala o svou pleť nebo se věnovala manikúře. Mladší ženy si pak doma ve větší míře upravovaly obočí,“ prezentoval výsledky průzkumu Jiří Peroutka, manažer komunikace dm drogerie markt.

Pouze 5 % žen pozvalo kadeřníka či jiného odborníka na péči přímo domů. Zbýlých 37 % žen pak s úpravou vzhledu čekala až na otevření salonů.

Polovina oslovených žen si s ohledem na domácí péči pořídila nové přípravky. Nejčastěji si kupovaly produkty určené k péči o vlasy. Ty si pořídilo 89 % žen, které potvrdily, že v době nouzového stavu nakupovaly nové přípravky pro úpravu svého vzhledu. Mezi ženami ve věku 45 až 60 let to bylo dokonce 96 %. „V období uzavření kadeřnických salonů jsme registrovali zvýšenou poptávku zejména po barvách na vlasy. Prodej produktů k barvení vlasů v březnu

vzrostl o desítky procent oproti předchozím měsícům,“ komentoval poptávku zákazníků dm drogerie markt Peroutka. „Ze sortimentu privátní značky Balea pak ženy po dobu uzavření salonů ve větší míře pořizovaly pleťové masky,“ doplnil. Přípravky pro péči o pleť si pak nakoupilo podle průzkumu dm drogerie 42 % žen, které si na domácí ošetření pořizovaly nové pomůcky. Celkem 26 % žen volilo produkty pro domácí manikúru a 20 % pro úpravu obočí. Průzkum dm drogerie dále ukázal, že si ženy během období uzavřených salonů osvojily řadu postupů v oblasti péče o svůj vzhled a chtějí je praktikovat i v budoucnu. Celkem 53 % žen, které během karantény nahradily služby salonů domácí péčí, totiž plánuje pokračovat v těchto aktivitách alespoň částečně doma. „Domácí beauty péči si osvojily zejména ženy do 29 let. Dokonce více než tři čtvrtiny mladých žen se chtějí o svůj vzhled nově starat převážně doma. Za tímto trendem stojí zejména fakt, že mladí ve volném čase ve větší míře využívali online tutorialů a naučili se řadu praktických postupů a triků, jak se o sebe starat. Tyto postupy pak budou využívat i po uvolnění vládních opatření,“ vysvětlil Jiří Peroutka. (tz) ■■■



Ženy nezanedbávaly svůj vzhled ani v koronavirové době

Jak se zachovaly Češky, když se jim uzavřely kadeřnictví a salony krásy? Na to se zaměřil nedávný průzkum společnosti dm. Odpovědi dotázaných možná někoho překvapí, ale ženy nehodily ani za ztížených podmínek péči o svůj vzhled za hlavu. A prozradily o sobě mnohem víc, jak řekl v rozhovoru manažer komunikace dm Ing. Jiří Peroutka.

Proč jste se zajímali o to, jak o svůj vzhled pečovaly ženy právě během letošního jara?

V době nouzového stavu a karanténních opatření šlo o téma, které bylo velmi aktuální. Ženy, které jsou zvyklé využívat služby kadeřnických, kosmetických i jiných salonů, se ocitly v situaci, kdy si musely poradit samy v domácích podmínkách. Protože aktuálnost a relevance nabídky našich produktů patří k naší sortimentní i komunikační strategii, zajímalo nás, jakým způsobem pečují ženy o sebe samy v těchto ztížených podmínkách. Díky tomu jsme schopni reagovat na jejich aktuální potřeby, nabídnout a představit jim vhodné produkty, se kterými domácí péči zvládnou.

Snížily dámy laťku na svůj vzhled, když nemohly navštívit kadeřnictví a salony krásy? Přece jen chodily méně ven a ještě k tomu částečně zahalený...

Naše data tomu nenasvědčují, sledovali jsme rostoucí poptávku po barvách na vlasy, nebo



Ing. Jiří Peroutka

prostředků péče o ruce, nehty, nohy. Vzrostl zájem o sortiment, pomocí kterého ženy nahrazovaly péči salonů. Z toho se dá usuzovat, že nerezignovaly na péči o svůj vzhled. Naopak, samotné nošení roušek ovlivňuje kvalitu pleti. Proto jsme jako velmi naléhavou vnímali také otázku edukace péče o pleť, kde jsme se zaměřili na komunikaci důležitosti pravidelného čištění pleti a její hydratace.

Kterými nejčastějšími úpravami se ženy doma nejvíce zabývaly?

V domácích podmínkách si nejčastěji barvily vlasy. Po dobu uzavření salonů to vyzkoušelo 66 % oslovených. V případě žen starších 45 let to bylo dokonce 75 % dotázaných. Polovina Česek doma pečovala o svou pleť nebo

se věnovala manikúře. Mladší ženy si pak doma ve větší míře upravovaly obočí.

Vrátí se zákaznice k profesionálním službám, nebo jim domácí péče vyhovuje?

Přibližně polovina žen plánuje pokračovat s péčí o svůj vzhled alespoň částečně doma. Domácí beauty péči si osvojily zejména ženy do 29 let. A více než tři čtvrtiny mladých žen se chtějí o svůj vzhled nově starat převážně doma.

Zaznamenali jste v prodejnách a v e-shopu změnu spotřebitelského chování v případě sortimentu kosmetiky?

Určitě to bylo v růstu obrátu v kategoriích barev na vlasy, péče o nehty a péče o nohy.

Myslíte si, že Češky jsou samostatnější a kreativnější, když je srovnáváte s jinými Evropankami?

Rád bych prezentoval informaci, kterou očekáváte, ale pro odpověď na tuto otázku nemáme k dispozici relevantní data pro srovnání.

Co vás na průzkumu nejvíce překvapilo?

Zajímavým zjištěním pro nás bylo, že i po skončení karantény a znovuotevření salonů plánuje 53 % Česek se i nadále více věnovat domácí péči o svůj zevnějšek. Z toho 8 % žen se chce věnovat péči již výhradně doma a salony nenavštěvovat.

ptal se Pavel Kačer



radost & energii ^{z hor}
z vody

★★★★
HOTEL HORIZONT
PEC POD SNĚŽKOU

+420 499 861 111
www.hotelhorizont.cz



★★★★
HOTEL PORT
MÁCHOVO JEZERO



+420 487 809 711
www.hotelport.cz