

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

říjen 2021

Jahodové rtěnky

Eva Brixi

Už zase jahodové rtěnky
Líbají tě nevědomky
Když voníš
Jak pravý letní den
Parfémem lásky prosycen
Srdíčko ovoce
Na slunci zraje
Já jsem tvá žena
Z českého ráje
Oslad' mi život
Pečetí vášně
Svět se mi točí prostopášně
Sukně se vlní ženami
Červené radosti
Na kraji zahrady
Nám krásně chutnají

Karolina Tomascová

Podnikáme s velkou dávkou
ženského přístupu

rozhovor na stranách 10–11

Vánoční Tradinář – od Dušiček po Hromnice

od autorek Martiny Boledovičové a Martiny Viktorie Kopecké
vyjde koncem října 2021

Publikace vás provede zimním časem klidu přírody od posledních podzimních posvícení přes advent a přípravy na Vánoce, Štědrý den, vánoční svátky a přelom roku až do masopustu. V knize najdete výklad křesťanského vánočního příběhu od farářky Martiny Viktorie Kopecké, vyprávění o zvycích, lidových obyčejích a rodinných tradicích, přes 35 návodů na tvoření a zdobení z přírodnin, 115 receptů na klasická i zapomenutá jídla, svatomartinské, štědrovečerní, sváteční a novoroční menu a povídání o vánočním cukroví a obřadním pečivu od dušičkových kostí po tříkrálový koláč.

www.smartpress.cz



Dřevostavba s duší: Rodinné bydlení pro seniory byla jasná volba

Na jedné straně touha udělat něco společného, něco potřebného, něco, co bude dávat smysl. Na straně druhé vztah k lidem, jejichž věk dozrál k moudrosti a jimž se sluší prokázat úctu i pomoc. Budova v duchu dřevostavby s mnoha úspornými benefity, šetrná k životnímu prostředí. Okolí plné ovocných stromů a keřů, prostředí vstřícné k těm, kteří tu zapustí kořeny své seniorské etapy života. Ráj na zemi. Možná i tak by se dal označit vítězný projekt letošního ročníku soutěže E.ON ENERGY GLOBE v České republice. Jmenuje se Domov v Podhradí. Poskytuje bydlení pro starší občany nebo ty se sníženou pohyblivostí. Vyrosl v Týnci nad Labem. Stavba zvítězila v kategorii Země a stala se zároveň nejlepším ekologickým projektem roku. Spolumajitelka a provozovatelka Domova Podhradí je Dana Motlová, dílo však vzniklo v těsné vzájemné spolupráci s manželem Hynkem:

Proč jste takový bytový komplex s manželem postavili?

S manželem jsme chtěli vytvořit něco společného, a tak jsme jen spojili své profese, manžel jako stavař, já zdravotní sestrčka, a dali jsme



Hynek Motl a Dana Motlová

dohromady to, co oba umíme, čemu rozumíme a co máme rádi. Rodinné bydlení pro seniory byla jasná volba. Chtěli jsme nenápadnou budovu, která bude zapadat a nenarušovat krajinný ráz. Chtěli jsme být a jsme jen laskaví k lidem i k přírodě.

Domov Podhradí je alternativou domu s pečovatelskou službou, má ale něco navíc: šanci poskytnout skutečné teplo domova. Vnímají to vaši klienti-senioři?

Naším cílem je zajistit obyvatelům plnohodnotný a důstojný život bez starostí, samoty, s pocitem, že tu pro ně vždy někdo je, kdo podá pomocnou ruku, vlídně se usměje, popovídá. Jsme malý rodinný komplex, kde jsme všichni jedna velká rodina. Obyvatelé určitě vnímají tuto skutečnost a cítí se tu opravdu jako doma, navazují nová přátelství, sdělují si své starosti i radosti,



Naším záměrem je postupné vytváření ucelené lokality, tedy soubor budov, zahrad a sadů pro pohodlný a důstojný život s odpovídající péčí pro potřebné.

navzájem si pomáhají. To si ve velkých komplexech nedovedu moc představit. Okolní zahrada a parky jsou osázeny jedlými ovocnými stromy a keři, a tak obyvatelé mohou využít svých zahradnických znalostí a pečovat o ně, odměnou nám bude lahodné ovoce na výrobu čajů, marmelád nebo koláčů, které si poté ve vzájemné přítomnosti nás všech vychutnáme.

Zapojujete se osobně do života a práce v Domově?

Nejsem pouze spolumajitelkou, ale zároveň provozovatelkou Domova. Denně se aktivně zapojuji do jeho chodu, jsem nedílnou součástí naší rodiny. Na začátku projektu jsme si s manželem rozdělili role. Manžel poctivě vlastníma rukama Domov vybudoval, já s obyvateli „píšu“ vlastní příběh našeho Domova. Manžel vytvořil tělo, já vnesla duši. Postupně Domov jako naše společné dítě učíme sebejistými krůčky kráčet vstříc životu. A pokud nutně potřebuji zahradníka nebo údržbáře, manžel neváhá a pomáhá!

Čím je z hlediska ekologie, energetických úspor, cirkulární ekonomiky a jiných měřítek váš projekt jedinečný?

Budova je postavena jako dřevostavba v energeticky pasivním standardu v uceleném sy-

stému ATREA. Na výstavbu byly použity materiály s nízkou uhlíkovou stopou (dřevo, dřevovláknité desky a dřevité izolace). Provoz celé budovy vyniká velmi nízkou spotřebou energie díky použití technologií, jako je rekuperace vzduchu a stropní vytápění. V blízké době plánujeme osadit střešní konstrukci fotovoltaickou elektrárnou, která společně s již realizovanou zelenou extenzivní střechou zajistí ještě větší energetickou nezávislost.

Jak naložíte s vašimi dosavadními zkušenostmi? Budete pokračovat v plánech a postavíte něco podobného?

Naším záměrem je postupné vytváření ucelené lokality, tedy soubor budov, zahrad a sadů pro pohodlný a důstojný život s odpovídající péčí

Okolní zahrada a parky jsou osázeny jedlými ovocnými stromy a keři, a tak obyvatelé mohou využít svých zahradnických znalostí a pečovat o ně, odměnou nám bude lahodné ovoce na výrobu čajů, marmelád nebo koláčů, které si poté ve vzájemné přítomnosti nás všech vychutnáme.



po potřebné. V dalších letech se budeme tedy zaměřovat na rozvoj již stávajícího projektu, kdy se budeme snažit propojit stáří s mladší generací výstavbou bytového komplexu právě pro jinou věkovou hranici, než jsou senioři.

Obdivuhodné je vaše sociální citění. Z čeho vychází? Z nějakého vlastního prožitku, z citlivého vnímání údělu starších lidí, z touhy dělat dobré skutky?

Jako malá jsem chtěla být vždy paní učitelkou. Maminka mě však „donutila“ jít studovat obor zdravotní sestra, již v té době asi už možná cítila, že toto povolání bude zároveň i mým posláním. A nemýlila se. Práce ve zdravotnic-

tví byla pro mne od začátku naplňující, překrásná, i když někdy plná bolesti. Vždy jsem vyhledávala starší pacienty, ke kterým jsem si mohla, byť jen na chvíli, sednout a vyslechnout jejich životní příběh. A v té době, před více než dvaceti lety, se ve mě zrodila první myšlenka mít jednou svůj vlastní domov pro seniory, kde se budou cítit dobře. A pak stačilo jen potkat svého manžela a sen se stal skutečností. Musím však podotknout, že jsme s manželem dobrá dvojka, bez jednoho z nás by žádný takovýto projekt nebyl. Navzájem jsme se podporovali, věřili si a vyšlo to. Dům vnímáme opravdu jako naše další dítě.

ptala se Eva Brixl

INZERCE



Doplňek stravy

Posílení centrální nervové soustavy

kozlík, vrbka, šišák, lípa, třezalka, eleuterokok, běloutn a javor

Mgr. Jarmila Podhorná - NADĚJE

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

poradna: 582 391 254 798 46 Brodek u Konice 3

objednavky@nadeje-byliny.eu

www.nadeje-byliny.eu www.bylinnyherbar.cz



Úvaha do prázdná

Jsou lidé, kteří hledají problémy. Do všeho vrtají, rýpou, vše zpochybňují. Nic jim není pochuti. Nechápu, jak mohou vyjít s vlastním časem, když ho tolik ztrácejí brbláním. Místo kritiky městské dopravy by se mohli v autobuse třeba na někoho usmát, to je rychlejší a užitečnější.

Nemuseli by lamentovat na počasí, když zrovna nesvítlí sluníčko, ale uznale pokývat hlavou, že nám zrovna pěkně napršelo, a proto dobře porostou houby. Chápu, že když je člověk nešťasten, nespokojen, bez nálady, těžko se bude radovat ze státnic na výbornou v případě sousedova synka. Nebo že když ztratí mobil, přízná, že je to lepší než zlomená noha. I když, možná... Co myslíte?

Eva Brixová, šéfredaktorka



Tip Grady

Krise jako příležitost – 28 strategií pro využití každé krize

Anja Förster, Peter Kreuz



V knize naleznete 28 strategií, tipů a nástrojů, díky kterým dokážete v krizích nalézt a využít jejich výhody a přínosy. Zjistíte, že téměř každá krize může být smysluplným podrážděním, které vás vytrhne z mentální strnulosti a přinutí přehodnotit vaše myšlenky, přístupy a postoje.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 15, říjen 2021
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

PhDr. Eva Brixová-Šimková, e-mail: brixov@iproperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

Martin Šimek, e-mail: martin@iproperita.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.



Mnoho z nás začalo pracovat na home office. Čemu vás to naučilo?

Denisa Havrdová
papelote
výkonná ředitelka

V papelote práci z domova praktikujeme zcela přirozeně už od začátku našeho vzniku, tedy od roku 2009. Každý dle své náplně práce, potřeb, sezóny, ale i životní situace. Home office během covidu nás spíše naučil hromadné práci z našich domovů, což pro nás byla do té doby neznámá disciplína. Pozorovala jsem to u sebe, ale i u ostatních členek a členů týmu – učili jsme se, jak oddělovat práci a osobní život, a jak si nastavovat hranice, abychom nepracovali nezdravě moc. Myslím, že takřka celý tým se plného home officu nabažil a dost se těšil zpátky do kanceláří.



Mělo by v ČR přibývat podnikatelek a manažerek?

Jiří Hanus
ACOND a.s.
generální ředitel

Neznám všechny ženy na světě, ale podle mojí zkušenosti jsou ženy obecně pečlivější, spolehlivější, s menším sklonem k riskování. Proto asi přibývá rychleji žen manažerek než žen podnikatelek. U nás v ACONDU máme ženy i na méně obvyklých pozicích, například hlavního programátora. A určitě bych neměnil.



Informace do kabelky

Kofeinová voda Tchibo Coffizz vás udrží ve střehu

Společnost Tchibo má od května naprostou novinku v kategorii funkčních vod, kofeinový nápoj Tchibo Coffizz. Aktuálně jde o jedinou kofeinovou vodu na českém trhu. Tchibo Coffizz propojuje pramenitou vodu a energii přírodního kofeinu, která pochází ze zelených zrn kávy 100% Tchibo Arabica. Novinku zákazníci ochutnají s ovocnou příchutí marakuji nebo citrónu a máty, obě varianty z praktické plastové lahve o objemu 0,5 litru. Tchibo Coffizz je k dostání v obchodech Tchibo a v široké maloobchodní síti.



„Naše unikátní kofeinová voda Tchibo Coffizz, jediná svého druhu v segmentu nápojů RTD (ready to drink) na českém trhu, podpoří vaši koncentraci a povzbudí mysl, osvěží, zažene žízeň a přinese radost z ovocné chuti, která pro někoho může být překvapující. Nápoj totiž nechutná po kávě, protože obsažený kofein není nositelem chuti. Věříme, že přesně to jsou atributy, díky kterým si voda brzy získá své fanoušky i mezi lidmi, kteří kávu nepijí. Tchibo Coffizz ale stejně tak dobře vyhoví i milovníkům kávy, kteří si rádi dopřejí změnu ve chvílích, kdy potřebují vzpruhu, ale jsou už přesyceni chutí kávy. Nápoj dodá energii a povzbudí. Je ideální, když máte před sebou náročný den, potřebujete se 100% soustředit, čeká vás důležitá schůzka nebo dlouhá cesta autem,“ vysvětlila Dana Jindřichová, Business Development Manager společnosti Tchibo Praha.

(tz)



foto Kateřina Šímková

Pro váš klidný spánek

Večer co večer se snažíte usnout, ale povinnosti, které se na vás ve firmě valí, a naléhavé úkoly z nedávné porady vám moc klidu nepřidávají. S usínáním máte problémy, některé noci ani oko nezamhouříte. Ano, dnešní doba je na jedince značně náročná, a to se projevuje vznikem různých nervových a psychických poruch. Stres provází mnoho lidí, přičemž jeho vliv je často podceňován. Působí totiž nejen na organismus, ale i na osobnost každého člověka.

V posledních letech také přibývá lidí trpících depresí, již charakterizuje nadměrný smutek, pochmurná nálada, ztráta zájmů, poruchy spánku, pokles energie, snížená sebevědomost. Můžeme se bránit různými prostředky, úpravou stravy, zvýšením pohybu na čerstvém vzduchu, zlepšením pitným režimem, zvýšeným příjmem ovoce a zeleniny.

Velmi dobře však mohou pomoci bylinky. Ty jsou na všechny problémy spjaté s neurotickým způsobem dnešního života výjimečně svým působením. Jejich výhodou je, že nemají vedlejší účinky, dají se s chemickými léky kombinovat, navíc mnohdy dokážou negativní účinky léčby farmaky účinně likvidovat. Z bylin rostoucích v našem pásmu je vynikající třezalka, která je první volbou při úzkosti, neklidu, psychickém napětí, neurastenii, depresích, zde však zabírá až po deseti dnech užívání. Nejlepších výsledků dosáhneme v kombinaci s natí dobromysli a listem vrbký úzkolisté. U třezalky je však třeba dávat pozor, neboť bývá s některými léky na psychiku kon-

traindikována a v letních měsících může při slunečním záření vyvolat zarudnutí kůže. Třezalka tečkovaná je trvalka, která se hojně vyskytuje na slunných stráních, loukách, pastvinách a lesních pasekách, od nížiny do hor. Předmětem sběru je kvetoucí nať, sbíraná po rozkvetu hned ráno, když sejde rosa. Třezalka je jedničkou mezi léčivými bylinami. Působí jako antibiotikum, podporuje látkovou výměnu, má silné protizánětlivé účinky. Lze použít také na ekzémy i jejich těžší formy. Po úrazech hlavy léčí poškozenou tkáň a odstraňuje otoky, léčí plíce, hlavně v kombinaci s peľínkem černobýlem, slinivku břišní, a pokud nejsou příliš poškozena, též játra. Léčí žaludek a dvanácterník, záněty, vředovou chorobu či žaludeční neurózu. Své uplatnění najde i v ledvinových protizánětlivých směsích. Působí jako mírné kardiotonikum, které je zcela netoxické. Pomáhá při těžkých, srdce ohrožujících chřipkách s arytmiemi a fibrilacemi. Uplatňu-



Mgr. Jarmila Podhorná

je se při úzkostech, neklidu, psychickém napětí, neurastenii, panickém syndromu a lehčích depresích. Je vhodná při rehabilitaci po mozkových příhodách, a to kombinovaně s pitnou kúrou, pomocí obkladů a masáží třezalkovým olejem. Třezalka, aplikována dlouhodobě a nepřerušovaně, je základní bylinnou léčbou sklerózy multiplex. Zevně je vhodná k léčení ran, pomáhá při léčbě závratí, tlumí vnitřní krvácení a zlepšuje kvalitu cévních stěn. Pomáhá také v boji proti otýlosti.

Třezalka nám může pomoci i při problémech s pohybovým ústrojím a páteří. Jednak vnitřním užíváním působí protizánětlivě a též tlumí bolestivé stavy. Jednoduchý a účinný prostředek na zklidnění těchto problémů je vyzkoušené použití třezalkového oleje. Díky tomu je mnohostranné využití maséry a léčitelů a pochvalné odezvy uživatelů. Člověku ležícímu na břiše naležeme na prohlubeň kolem páteře vrstvičku třezalkového oleje a přikryjeme fólií nebo pergamenem asi na dobu 15 minut. Olej je nucen vsáknout se do meziobratlových plotének, které uvolní nervy a nastává velká úleva.

K sedativnímu působení na organismus se často využívá kozlík lékařský. Tlumí stavy vzrušení, nervozitu, úzkosti a duševní napětí. Ve vyšších dávkách působí jako hypnotikum. Ovlivňuje srdeční neurózu a působí též spasmolyticky. Nervovou soustavu nejen uklidňuje, ale i posiluje.

K nejlepším prostředkům se sedativním působením patří gemmoterapeutikum z lípy. Je to výborný uklidňující prostředek. Působí jako anxiolytikum proti úzkosti a psychickému napětí. Tlumí též pocity svědění i bolesti nervového původu. Posiluje nervovou soustavu nejlépe v kombinaci s bělotrnem.

Mgr. Jarmila Podhorná,
majitelka firmy NADĚJE

Svět nákladních vozidel mě lákal ze všeho nejvíce

Romana Apltauerová je obchodní ředitelkou značky Renault Trucks v České republice. Vyvrací tak mýty o tom, že jsou nákladní auta doménou mužů a ženám že je vstup, takřikajíc, zakázán. Ale výjimky čím dál více potvrzují pravidlo. A ženy jako osobité solitéry září stále častěji v nejrozmanitějších oborech, jež manažersky posouvají dál ke hvězdám. Pokoušejí osud vlastním názorem na věc, využívají kreativity, která jim je dána do vínku. Mají odvahu měnit, tvořit, dobývat póly, vítězit. Nebo alespoň trochu posouvat hranice dobrého na startovní čáru lepšího. Je to i případ Romany Apltauerové:



Romana Apltauerová

Asi ne příliš žen rozumí nákladním autům. Jak se zrodil váš vztah k nim?

Pocházím z rodiny, kde máme kladný vztah k motocyklům a motorovým vozidlům všeobecně. Na motorce jezdím od svých 15 let a za volant prvního vlastního auta, i když ojetého, jsem usedla hned po dovršení plnoletosti. V průběhu času jsem pak vždy sama řešila obměnu, prodej a pořízení jeho následovníka. Nicméně k nákladním vozidlům, a konkrétně značce Renault Trucks, mě přivedla příležitost. Rozhodovala jsem se, kam po studiích nastoupit a vybírala mezi nabídkami z různých oborů dopravy. Přiznám, že svět nákladních vozidel mě lákal ze všeho nejvíce, a tak jsem se rozhodla právě pro něj.

A umíte nákladáky také řídit? Cítíte se za volantem takových obrů bezpečněji než třeba v sedanu?

Nákladní vozidlo řídit umím, ale nevlastním potřebné řidičské oprávnění této kategorie a do reálného provozu za jeho volantem nemohu. Na palubě tahače, i když jen v roli

spolujezdce, se cítím určitě mnohem bezpečněji než v osobním autě. Pocit bezpečnosti podtrhuje nejen jeho velikost, prostor v kabině, ale také mimořádný výhled a přehled o dění na silnici.

Značka Renault má v České a Slovenské republice dobrou pověst, je to stále s pěknými referencemi. Kdo kupuje nákladní vozy vaší společnosti dnes především?

Portfolio našich zákazníků je opravdu velmi pestré, najdete mezi nimi dopravní firmy s velkými flotilami, středně velké firmy, ale i jednotlivce. Nesmím však vynechat ani složky integrovaného záchranného systému, a to konkrétně hasiče.

Je vůbec nyní co prodávat, anebo je trh nových nákladních automobilů teď podobně složitý jako v případě osobních?

V současné době bohužel poptávka převyšuje nabídku. Potýkáme se, stejně jako celý automotive sektor, s omezenou výrobou z důvodu nedostatku důležitých komponentů, zejména polovodičů. Jde o globální situaci a celkově se

predpokládá, že tyto výkyvy budou trvat nejméně do poloviny příštího roku.

Kolik máte dnes dealerů a na čem stojí spolupráce s nimi?

Značka Renault Trucks patří do skupiny Volvo, která ve většině evropských zemí provozuje vlastní prodejní a servisní síť. To je případ i České republiky, kde v síti 14 truck center našim zákazníkům poskytujeme kompletní služby. Výhodou je přímý kontakt se zákazníkem, větší možnost interakce a z hlediska financí odstranění mezičlánku v podobě soukromých dealerů.

Ostatně, můžete přiblížit vaši strategii?

Naší prioritou je spokojenost klienta. Chceme být, a já si dovoluji tvrdit, že i jsme, skutečným partnerem našich zákazníků, který jim poskytuje nejen samotné vozidlo, ale společně s ním nabízí širokou paletu služeb a řešení, které jim usnadní každodenní provoz a přispějí k ziskovosti podnikání.

Nakolik váš obrat či služby postihla doba covidová?

V prvním lockdownu v roce 2020 se téměř vše zastavilo s výjimkou našich servisů, které zůstaly v provozu. Většina zaměstnanců pracovala z domova a čekali jsme, jak se situace bude vyvíjet. Velmi pečlivě jsme se připravovali

Přísnější cíle emisí CO₂, které byly nedávno přijaty na evropské úrovni, nutí nás, výrobce vozidel, jednat, zrychlit nástup elektromobility, vytvářet nové obchodní modely a digitalizovat. Čekají nás zásadní změny a nové příležitosti.

vali na restart, jehož začátek byl několikrát odložen. Již v květnu loňského roku jsme se ale vrátili do kanceláří a od té doby fungujeme prakticky v normálním režimu s možností využití práce z domova. Obrat v loňském roce pandemie poznamenala, nicméně pro letošní rok je výhled díky silici poptávce velmi pozitivní.

Změnila váš vztah ke zdraví, rodině, zaměstnancům, některým hodnotám?

Mou prioritou zůstává bez ohledu na covid především zdraví, rodina, přátelé a spokojení kolegové.

Moudří tvrdí, že není nic jistějšího než nejistota v businessu. Nahlížíte na seberealizaci firem stejným způsobem?

Moje krédo je, že štěstí přeje připraveným. Velká část úspěchu stojí na přípravě, analýze trhu a včasné plánování obchodní strategie. Velkou roli hraje i proaktivnost a přizpůsobení se podmínkám na trhu. V současné době panuje na automobilovém trhu značná nejistota, která spolu s rychlejším přechodem na elektromobilitu bude znamenat určitá zpoma-



lení. Z mého pohledu by k tomu mělo dojít v první polovině příštího roku.

Působila jste v různých manažerských pozicích v zahraničí, své zkušenosti z vedení týmů můžete porovnávat, aplikovat, rozvíjet. Dají se nějak zobecnit?

Ano, pracovala jsem v zahraničí skoro 15 let. Většinu času jsem prožila ve Francii a v Rusku.

Důležitou devizou je adaptace na lokální podmínky a jazyková vybavenost. Zákazníci jsou na všech trzích nároční, ale ocení, když se nimi domluvíte jejich rodným jazykem, což otvírá dveře a usnadňuje jednání. A to platí i ve spolupráci a komunikaci v rámci pracovního týmu. Pokud mohu zhodnotit své dosavadní působení v České republice, vnímám rezistenci společnosti vůči změnám. A to bych na základě svých předchozích zkušeností chtěla změnit. Vytvářet prostor pro větší iniciativu a odvahu v hledání nových řešení.

Nemáte někdy chuť přesehnout z nákladníku třeba do módního salónu nebo si vyzkoušet prodej obrazů?

Určitě ne. Dělán v oboru nákladních vozidel už více než 23 let a auta mě pořád baví. Navíc automobilový průmysl prochází transformací z důvodu změn klimatu a s tím spojenou dekarbonizací dopravy. Přísnější cíle emisí CO₂, které byly nedávno přijaty na evropské úrovni, nutí nás, výrobce vozidel, jednat, zrychlit nástup elektromobility, vytvářet nové obchodní modely a digitalizovat. Čekají nás zásadní změny a nové příležitosti.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Digitální asistenční karta s meteovarováním od Kooperativy

Kooperativa ve spolupráci se společností Meteopress připravila službu, která klienty předem upozorní na blížící se nepříznivé projevy počasí v okolí jejich nemovitosti nebo domácnosti, kterou mají pojištěnou u Kooperativy.

„Vývoj počasí sledujeme každý den 24 hodin, a můžeme tak zákazníkům dát včas vědět, aby si mohli svůj majetek před extrémní situací lépe zabezpečit. Tuto službu poskytujeme zcela zdarma,“ popsal princip meteovarování Filip Král, člen představenstva pojišťovny

Kooperativa. Během celého roku jsme vystavováni různým nepříznivým výkyvům počasí, ať už jde o přívalové deště, vichřice, bouřky s krupobitím, nebo třeba vydatné sněhové srážky, či extrémní námrazy. Všechny tyto situace mohou mít za následek poškození majetku – kroupy poškodí vozidlo zaparkované mimo garáž, silný vítr odnese či poničí nezabezpečené věci ze zahrady nebo úderem blesku zkratují všechny spotřebiče a elektronika v domácnosti. Kooperativa klienty na tyto mimořádné situace dopředu upozorňuje, a tak mají možnost alespoň některým škodám na majetku předejít či jejich projev zmírnit. Meteovarování vydává Kooperativa

na digitální kartě, kterou si klient jednoduše uloží do elektronické peněženky ve svém mobilu.

„Jde o preventivní službu, v žádném případě se klienti nemusí obávat toho, že budeme snižovat pojistné plnění, pokud na naše varování nebudou mít možnost zareagovat nebo je třeba v danou chvíli přehlédnou,“ ujistil Filip Král.

Kartičku Kooperativa posílá ke každé nové majetkové smlouvě, u které klient udělil souhlas s elektronickou a marketingovou komunikací. Doposud si digitální asistenční kartu nainstalovalo téměř 8300 klientů Kooperativy.

(tz)

Jaká je Indie očima novinářky

Globalizovaná Indie, tak se jmenuje dvacátáprvní kniha novinářky Pavly Jazairiové, kterou právě vydal Nakladatelský dům GRADA. Její zájem o takzvaný třetí svět trvá od chvíle, kdy v Československém rozhlasu roku 1965 nastoupila do vysílání pro Afriku. Z rozhlasu odešla v roce 1970, pracovala jako tlumočnice, cestovala a psala. K mikrofonu se vrátila až po dvaceti letech. Známe jsou její rozhlasové a knižní reportáže z Blízkého i Dálného východu, ze severní Afriky, Indie, Mexika a dalších zemí. Tradiční Indii bez cizího zboží, aut a supermarketů proměnila globalizace. Stala se zemí s vůbec největším hospodářským růstem a pátým světovým trhem. Střední třída skokově zbohatla. Většina dětí, včetně dívek, chodí do škol, ženy pracují a berou plat. Prohlubují se však společenské kontrasty, 15 % obyvatel žije pod hranicí chudoby. Půda, voda i vzduch jsou zamořené odpadky a jedovatými zplodinami. Co tato nová doba Indii přinesla a co jí vzala? Odpověď naleznete v knize známé reportérky Pavly Jazairiové, a o té jsou i následující řádky:



Pavla Jazairiová

Dá se stručně vyjádřit, co znamená dnešní Indie pro celosvětovou ekonomiku?

Indie, těžce postižená pandemií koronaviru, začíná nabírat nový dech. Podle prognózy OECD by měl hrubý domácí produkt této druhé nejlidnatější země vzrůst o 12,6 %. Vláda je dnes odhodlaná privatizovat velké státní společnosti, více otevřít ekonomiku soukromému kapitálu a zahraničním investorům – podle mnoha kritiků necitlivě, neboť upřednostňuje rychlý zisk za každou cenu a nebere při tom ohled zejména na přírodu a na životní podmínky svých občanů.

Od roku 1995 je Indie členem Světové obchodní organizace WTO, což s sebou nese širokou a mnohavrstvou obchodní výměnu. Indie s miliardou a tři sta milióny obyvatel má dnes už značně početnou vrstvu obyvatel s velkou kupní silou, ale v rámci svých možností nakupují všichni.

Některé české firmy zde našly uplatnění. Jaké nové příležitosti se importérům nyní otvírají?

Příležitostí je nesporně mnoho, a pokud by naši podnikatelé měli o indický trh zájem, rozhodně by měli získat základní informace o této úžasné zemi, podmínkách obchodu a podnikání. V současné době bude v Indii svět zcela jistě soutěžit v rámci mnoha průmyslových odvětví – jmenován je letecký, důlní, těžební a ropný průmysl. V Indii se staví jako o překot, budují se silnice, dálnice. Hotová díla jsou často málo kvalitní – v tomto ohledu chybí know-how. Tolik věcí se dříve dělalo ručně – v živé paměti mám ženy, které u cesty rozbíjely kladivem kámen na šterk, dodnes jsou to ony, které u každé stavby vidíte, jak nosí písek, cement v koších na hlavě. Rozhodně bude poptávka po důlním vybavení, také po bagrech, nakladačích, nákladních vozech, cisternách, drtičích kamene a podobně. Ale nejenom!

Indie a přírodní bohatství, krásy, kus celosvětové kultury. Indie a haldy odpadu, zamořené ovzduší, nemoci. Jak z toho všeho může těžit současný business?

Ano, to vše platí a je to obrovská příležitost pro každého, kdo podniká v oboru ochrany přírody a krajiny, organizace skládek, recyklace odpadu a podobně. Je však otázka, nakolik bude Indie do těchto oborů ochotna investovat. Záleží na vládách jednotlivých států, mají různé priority, pravděpodobně různý rozpočet. Ale mohu konstatovat, že dnes kromě zamořené ovzduší a půdy schází v Indii čistá voda, že mizí lesy a vegetace nejen z důvodu sucha a klimatických změn, a země se opravdu mění v obrovské smetiště. Pokud jde o nemoci –

zdravotnictví a farmaceutický průmysl jsou v Indii na vysoké úrovni, jiná věc je otázka do-
davatelů, a pak zejména ceny zdraví – dobrá
péče není pro každého.

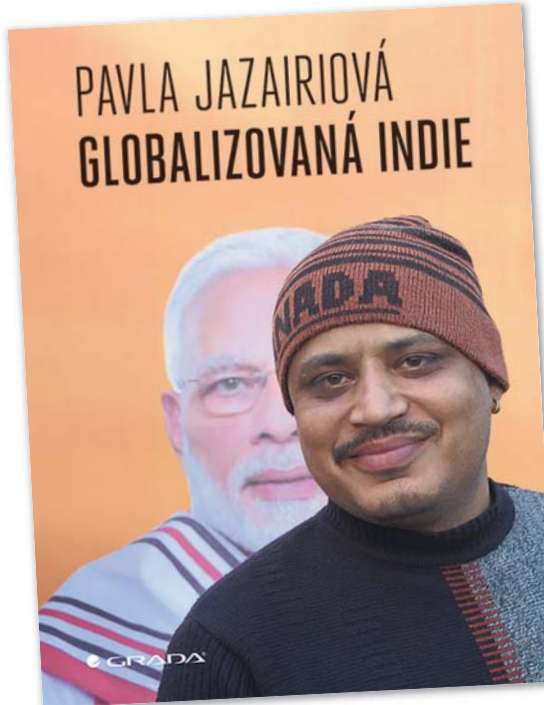
**Postavení ženy se zde mění. Mohla byste
charakterizovat, co je zcela odlišné od do-
by třeba před třiceti lety?**

Pracující žena byla v té době skutečnou
raritou. Indie se povětšinou řídila tradicí,
podle které žena, zejména vdaná, měla
své místo v rodině. Jejím posláním bylo
pečovat o manžela, jeho rodiče, a pocho-
pitelně o děti. Ženy však pracovaly, ale
když pomineme tradiční řemesla, tak pře-
vážně na venkově v zemědělství. Ve měs-
tech byly a jsou ženy nízkých kast zaměst-
nané jako uklízečky, pomocnice
v domácnosti apod.

**Žena v businessu. Má tam již své pevné
místo? Nebo to jsou jen ojedinělé vla-
štoky? V jakých odvětvích?**

To je zajímavá otázka. Indie má velmi roz-
vinutý textilní průmysl, a navštívíte-li jedno
z mnoha muzeí, budete ohromeni krásou
ručně tkaných látek a pozoruhodných výši-
vek. Ale uměleckých řemesel je mnoho a že-
ny jsou v mnoha oborech široce zastoupeny.
Také vždy byly respektované a chráněné
i v mnoha tradičních činnostech – například
rybářky, trhovkyně, ty, co pracují na stav-
bách a v dalších oborech. Což si však vybojo-
valy samy! Přitom vytvářely a vytvářejí systém
podobný našim kempelčkářům. Shromažďují
společný kapitál, který spravují a rozdělují po-
třebným členkám sdružení. Při nemoci, na po-
moc dětem a podobně. Ale také si navzájem
poskytují základní kapitál při podnikání.
V současné době, kdy se Indie otevřela světu,
vystoupilo mnoho žen se svými podnikatel-
skými záměry do popředí a do jisté míry po

vzoru původních ženských spolků vznikl sy-
stém nazvaný Celonárodní indické sdružení
ženských podnikatelek (AIBA). Věnuje se stá-
vajícím a novým podnikatelkám, podporuje
je v růstu odbornými radami, vede je světem
obchodu a financí, a chrání jejich práva. Ale
existuje i mnoho místních organizací, které
pomáhají i velmi chudým



ženám ze slamů – například tak, že zajišťují
školu a zdravotní péči pro jejich děti, matkám
pak dopravu do zaměstnání, odbyt zboží. Při-
tom je učí správě financí a dalším praktickým
činnostem.

Celkem v malém i opravdu velkém podnikají
ženy v Indii v nesčetných oborech – nejen
těch, ke kterým mají blízko: textilní průmysl,
móda, kosmetika, zdravotnictví. Ženy pracují
v informatice, různých vědních oborech, ve

školství a kultuře. Najdete je už všude, až je to
překvapivé – například průvodčí v autobusech
jsou dnes pomalu jen ženy.

**Nevadí tamním mužům, že má již i žena
svůj názor?**

Bezpochyby v konzervativních rodinách to
nemusí vždy být snadné, ale všeobecně už je
velmi prestižní, když jde dívka studovat, ve
studiu pokračuje a dosáhne dobrého posta-
vení. A to se týká rodin nejen z velkých
měst.

**Znáte nějakou českou společnost, která
do Indie exportuje a vede ji žena?**

Bohužel to opravdu neznám.

**Co vám Indie dala, čím obohatila váš
názor na život, vaše úvahy, myšlenky?**

Za dobu, kdy do Indie jezdím – už pomalu
třicet let, jsem tam poznala mnoho lidí,
bohatých i chudých. Indii jsem dosti pro-
cestovala. Je obrovská, takže stále jde
pouze o zlomek. Zajímá mě indická ná-
dherná a bohatá kultura, hmotná i duchov-
ní, obrovské dějiny, tradice. Je to zájma-
vé, pestré, mnohotvárné, překvapující, je
to život sám. V Indii je mnoho věcí obna-
žených, včetně bídy, krutosti, soucitu,
smrti. Člověk, který přichází z evropské
společnosti, se diví, žasne, je šokován, ale stále
se má co učit. Jako novinářka mám potřebu se
o své objevy a poznání dělit – v současné době
formou knih. Má poslední kniha (v pořadí je-
denadvacátá) se jmenuje Globalizovaná Indie.
V ní jsem se snažila rozvést i témata tohoto
rozhovoru – podobu, jakou má v Indii pokrok
a jaké bohatství se skrývá ve hmotných i ne-
hmotných tradicích.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Dillí – na stavbě



Mandvi – na trhu

foto Jiří Hůla

Podnikáme s velkou dávkou ženského přístupu

Pojmenovat firmu Správná podprsenka s.r.o. byla trefa do černého. Pro laika odvážný název, měreno okem odborníka zase přesná volba odpovídajícího jména. A nazíráno praxí novináře, tedy jak zaujmout? Nic lepšího se nedá vymyslet. Maminka Ing. Irena Tomascová a dcera Mgr. Karolina Tomascová se daly do podnikání poté, co Karolina jako útlá dívka nemohla sehnat odpovídající velikost podprsenky. Uvědomily si, jak citlivé téma na poli zdravého i krásného, a především vhodného oblékání to je. A jak je obtížné vepsat dámské proporce řader do velikostních tabulek, třídit dle nejrozličnějších parametrů, které musel trh, ať chtěl, nebo ne, akceptovat. Možnosti výběru se rozhodly zdokonalit, poskytnout větší škálu velikostí, střihů, materiálů, barev, funkcí. A hlavně pomáhat vytříbeným poradenstvím, aby ženy věděly, podle čeho vybírat, jaký typ volit a k jaké příležitosti. Vstoupily do labyrintu zákaznických omylů, neznalosti, tápání i chuti se poučit, přijmout nová pravidla hry neboli okusit, jaké to je, když žena nosí padnoucí prádlo. Svou klientelu se snaží provázet odbornými radami, doporučit to, co skutečně funguje. Podprsenka totiž je, ač se to nezdá, neskutečně citlivou kamarádkou vašeho já. Vyprávěla mi o tom Mgr. Karolina Tomascová, jedna ze zakladatelek a jednatelů:

Dámské spodní prádlo můžeme koupit v každém supermarketu, v nejrozličnějších specializovaných prodejnách, a také v těch na tržističkách. Přesto jste se s maminkou rozhodly jít vlastní cestou. Nebylo to příliš riskantní? Nebály jste se, že pohoříte?

Podnikání asi vždy bude jistým výstupem z komfortní zóny a velkým rizikem. Obavy jsme samozřejmě při otevření první prodejny měly. Maminka Irena odešla z vysoké manažerské pozice a já jsem dokončovala bakalářské studium ve zcela jiném oboru, takže ani jedna jsme neměly žádné předchozí zkušenosti. Přesto jsme cítily, že je to cesta, kterou se chceme vydat. Já jsem v té době vedla již asi rok a půl blog o spodním prádle a denně jsem se tak utvrzovala, že české ženy potřebují opravdu kvalitní poradenství a také větší výběr velikostí. Od začátku našeho podnikání jsme si zakládaly na velmi prozákaznickém přístupu. Vnímáme, že v našich zkušebních kabinkách se nejen vybírá spodní prádlo, ale často jsme byly také v pozici psycholožek a byla potřeba obrovská míra empatie a pochopení. Chodí k nám také například ženy, které přišly o prso nebo jeho část, a nejen v tomto případě je potřeba velmi citlivý přístup. Aktuálně máme tři kamenné prodejny a e-shop, byla to však velmi pozvolná cesta. Podniká-

me s velkou dávkou ženského přístupu a vždy jsme to zkrátka musely cítit, tak jako otevření první prodejny. Další kamenný obchod jsme otvíraly ve chvíli, kdy nám už první prodejna pomalu praskala ve švech a potřebovaly jsme růst. Poté jsme dlouho vyčkávaly na příležitost otevřít mimopražskou prodejnu, a také přišel správný čas. Nechceme se rozrůstat na úkor kvality služeb, takže vše děláme v tomto ohledu maličko citlivěji.

Čemu vás konkurence naučila? Byla ona tím hnacím motorem, který vás inspiroval k osobitému konceptu prodeje a služby zákazníkům?

Přiznám se, že konkurenci příliš neřešíme. Zdravě sledujeme, jakou cestou se naše konkurence ubírá, ale my si jdeme tou vlastní. Konkurence nás naučila, že se ve světě spodního prádla nechceme o zákazníky přetahovat co největšími slevovými akcemi. Naopak jsme se rozhodly dát prodeji přidanou hodnotu právě v podobě osobního poradenství, které nabízíme nejen v našich kamenných prodejnách, ale také online. Snažíme se stále hledat novinky, které u nás nejsou a rozhodně stojí za to. V tuto chvíli spolupracujeme pouze se značkami, které mají velmi kvalitní produkty, jež perfektně padnou, a za ty bychom daly ruce do ohně. V prvních pár letech jsme měly i několik levnějších značek, bohužel se nám tento koncept vůbec neosvědčil. Všimly jsme si častějších reklamací, podprsenky mnohem rychleji ztrácely svoji funkci a nebyl to zkrátka ten jedinečný pocit ze spodního prádla, který chceme, aby si od nás ženy odnášely.

Na co jste pomyslely nejdříve, když jste se rozhodly podnikat?

Zcela upřímně? Snažily jsme se vše spočítat. Ale zkuste předem kalkulovat, kolik tak prodáte podprsenek za den, všechny provozní náklady, a zda to celé vůbec může fungovat, když nemáte absolutně žádné předchozí zkušenosti. Je to téměř nereálné. Nakonec jsme si řekly, že to zkrátka zkusíme, šly jsme do nejistoty a vyplatilo se nám to.

A jaké zkušenosti vás vedou k rozvoji firmy?

V první kamenné prodejně jsme se mnoho naučily. Udělaly jsme nějaké chyby, ze kterých

Mgr. Karolina Tomascová
a Ing. Irena Tomascová

jsme se poučily. První signál byl jasný, s druhou prodejnou již nezvládneme vše samy, a musely jsme přijmout první zaměstnance. Bylo neskutěčně těžké najednou naše „miminko“ předat někomu novému. Nyní už víme, že s rozvojem je třeba delegovat nejen prodej, ale také další části odpovědností. Ze začátku jsme si dělaly vše samy. Byly jsme prodavačky, programovaly jsme si webové stránky i první e-shop, samy jsme natáčely a stříhaly videa, Irena vedla účetnictví a řídila společnost po finanční stránce, já jsem se soustředila na marketing... Zkrátka pro jednu osobu nespočet pozic, které dlouhodobě nelze s rostoucí společností zastávat na sto procent. Ze všech těchto poznatků z minulosti však nyní obrovsky těžíme a pomáhají nám dále se rozrůstat.

Určitě máte své sny, vize, cíle...

Bylo by krásné mít prodejnu v každém krajském městě, přesto je to spíše takový sen, který není jednoduché naplnit a zároveň si udržet současnou kvalitu služeb. Máme mnoho zákazníků, které za námi jezdí například ze Slovenska, protože vnímají naši přidanou hodnotu. Nejdále pak máme zákazníky ve Finsku, která jednou za čas vždy přiletí do Prahy a přijde si k nám nakoupit. Vidíme tak, že nemusíme být všude, a chceme se proto rozrůstat tempem, které je nám příjemné a dovoluje nám se soustředit také na osobní život.

Nakolik ovlivňuje spodní prádlo naši náladu, psychickou kondici, sebevědomí?

Věříme, že opravdu značně. Představte si ženu, která má špatnou velikost podprsenky. Celý den si podprsenku našťavaně upravuje, nasazuje padající ramínka a doma ji okamžitě s úlevou sundá. Správná velikost tak může udělat zásadní rozdíl v tom, jak se budeme celý den cítit. Díky správné velikosti spodního prádla si můžete opticky zestříhat postavu během několika minut, a to tak, že si všimne i okolí. To na sebevědomí ženy značně působí. Když navíc k podprsence vyberete také kalhotky do setu, je to úžasný pocit. Pro mě je podprsenka bez kalhotek do kompletu jako kafe bez dortíku. Je to dobré, jen z toho nemáte takovou radost!

Žena v businessu musí velmi často také reprezentovat, „nosit sama sebe“, být třeba deset hodin ve společenském oděvu. Vyžaduje to rovněž perfektní podprsenku. Co byste doporučila v tomto případě, aby se cítila v plném komfortu?

Osobně si myslím, že na mnoho událostí v businessu se hodí takové spodní prádlo, o kterém nevíte vy, ani okolí. To znamená, že se například podprsenka nebude nikde pod oblečením rýso-



vat, kalhotky se nepříjemně nezařiznou na zadečku a podobně. Opět je na místě důraz na správnou padnoucí velikost. Pokud žena zvolí bílý top, určitě doporučuji podprsenku v tělové barvě, která bude téměř neviditelná. Tělovou barvu pak mohou nahradit také pudrové či růžové odstíny. Bílá podprsenka pod bílou košilí rozhodně nepatří, dělá velký kontrast na kůži a pod oděvem vyložené září. Pro ženy-podnikatelky pak máme také malou vychytávku v podobě neviditelného trička. Toto speciální tričko má tělovou barvu a můžete si tak dopřát jakoukoliv barvu své oblíbené podprsenky. Stačí přes ní obléct toto tričko a pod košilí nebude nic vidět. Zároveň se hodí pro ženy, které trápí zvýšená tvorba potu. Tričko ochrání svrchní oděv od nevzhledného propocení v podpaží.

Na sociálních sítích občas proletí informace, že podprsenky jsou vlastně nezdravé. Jaký máte názor vy?

Souhlasím s tím, že pokud nosíte špatnou velikost podprsenky, může to způsobit mnoho zdravotních problémů. Zde se bavíme o bolestech hlavy, krční páteře, migrénách, odřeních, opruzeninách... Pokud však vyberete pad-

noucí velikost, nemusíte se bát ani kosticové podprsenky. Kostice má prso vždy lemovat, nikdy neležet přímo na něm. Osobně bych se více bála nekvalitního spodního prádla, kde není známý jeho přes-

ný původ a může obsahovat například zbytky chemikálií, kterými se při výrobě napouští. Já jsem si u našich dodavatelů osobně ověřovala také materiálové složení kotic a kontrolovala certifikáty jako např. Oeko-Tex, které zaručují zdravotní nezávadnost.

Zdá se, že tento druh dámského prádla v sobě skrývá mnoho neznámého. Týká se také trochu vztahu ženy k sobě samé, jejího postoje k životu, touhy provokovat a okouzlit, potřebě být krásná. Jak to všechno dohromady charakterizovat?

Každá žena je jiná. Každá se dívá na svět svýma očima. Každá má ke svému tělu svůj vztah.



Zátěžový test

Některá je vnímá velmi silně, jiná nad svou tělesnou schránkou vůbec nepřemýšlí, další má v genech zakódovanou vyzývavost a smyslnost, jiná naopak puritánskou bázlivost. Podle toho se také staví k oblékání a vybírá spodní prádlo. Každá chce něco jiného. My tomu musíme umět jít naproti, vystihnout typ zákaznice a nabídnout to, s čím se ona ztotožní, co navíc ocení a v čem se bude cítit nejlépe, co jí bude vyhovovat, co bude mít ráda, co se jí bude líbit. Podprsenka, to není jen kousek krajky v krabici, to je fenomén sám o sobě, to je vysoká míra kreativity, dávka emocí, procházka intimní zónou, která má mnohá tajemství, osobitě souvislosti.

Co nám přichystáte k Vánocům?

V předvánočním období se u nás nejvíce prodávají dárkové poukazy. Přesto jsme nadšené, když nám ženy napíší, že našly pod stromčkem své oblíbené spodní prádlo. Před Vánoci proto budeme mít speciální akci, kdy si u nás můžete vytvořit seznam pro Ježíška. Společně vše vyzkoušíme a zapíšeme ženě informace o spodním prádle na speciální kartičku. Tu pak jednoduše předá například partnerovi, který si v prodejně ze seznamu vybere, co se mu líbí. Do poslední chvíle tak žena neví, jaké spodní prádlo vlastně dostane. Může si však být jistá, že perfektně padne a nebude je muset po Vánocích hned běžet vyměnit za jinou velikost.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



V Praze vznikla renezanční škola

Mezinárodní škola s renezančním přístupem ke studentům, ale i k prostoru. To je nová škola s názvem Leonardo da Vinci Academy. „Učení bez hranic a podmínek podpoří týmovou spolupráci, ale i individualizovaný přístup a práci na projektech studentů,“ řekla Věra Komárová, spolumajitelka společnosti Dermacol. Původně vystudovaná pedagožka a také maminka tří dcer stojí za založením školy.

V nové škole se výuka bude orientovat na žáka, podporovat kreativitu, komunikaci, spolupráci, socializaci, ale také samostatnost a odpovědnost. Důležitou součástí budou i student-ské projekty a schopnost pracovat týmově, flexibilně a zodpovědně, bez ohledu na místo a čas. „Vzdělávání bude hlavně prezenční, ale děti mohou studovat bez hranic. Když nebudou moci být ve třídě, mohou se třeba na Pražském hradě učit historii nebo ve Stromovce sportovat,“ uvedla Věra Komárová s tím, že škola sídlí v coworkingové budově na pražské Národní třídě, kde má pronajato několik místností.

Leonardo da Vinci Academy je tak první školou, která vzniká v prestižním prostoru Albatros patřícím do unikátního řetězce Spaces. „Výhodou studijního prostředí, které bylo vybráno v historickém centru Prahy, a ne náhodou právě na Národní třídě, je jeho nezvyklá flexibilita. Studijní

prostředí se může kdykoliv přesunout do jakékoliv ze 13 budov v Praze, Brně, Ostravě, Bratislavě či do jiného z 3000 dalších reprezentativních prostor po celém světě,“ vysvětlila Věra Komárová.

Projektové učení je základem tzv. hybridního modelu hlavních dvou konzultantů Leonarda da Vinci Academy Petra Cháry a Libuše Charvátové, kteří působili v prestižní škole Open Gate manželů Kellnerových. „Model vhodně kombinuje prezenční a distanční výuku, pracuje efektivně synchronně i asynchronně v digitálním prostoru. K výuce bude využívat nejmodernější technologie a rozmanité zdroje.



Věra Komárová a Karel Janeček

Prostředí pro výuku chce přizpůsobovat tématům, flexibilně využívat čas ve škole i mimo ni, plánuje exkurze, výjezdy, studium v knihovnách, muzeích či galeriích. Takže pokud dojde k opětovnému zavření škol, budeme připrave-

ni pokračovat v takové výuce, která děti bude rozvíjet a bavit,“ sdělila Věra Komárová. Podnikatelka a manažerka v jednom pedagogiku původně vystudovala a nyní se obkloplila lidmi, kteří se ve školství dlouho pohybují. Školu řídí Justin Kilcullen-Nichols, který vedl například Royal School v Rumunsku nebo St. George's International School v Bulharsku. Většina vyučujících pochází ze zahraničí, mezi patrony školy patří například houslista Jaroslav Svěcený či matematik Karel Janeček, který přislíbil i osobní zapojení do projektu. Hodiny kreativního psaní a literatury bude vést i spisovatelka Barbora Nesvadbová, herečka Zdeňka Žádníková se ujme lekcí řečnictví a divadelní přípravy.

Jedním z prvních projektů žáků druhého stupně od 6. do 9. třídy bude vytvořit si vlastní školu. Velký open space dostanou k dispozici k tomu, aby si objednali stoly, židle, dekorace, tabule či knihovnu. Dostanou výklad odborníků, finančních poradců a profesorů umění, aby si třídy a školní prostředí sami vybavili. Studium všech předmětů probíhá v anglickém jazyce, pro české uchazeče je zajištěn kvalitní český program. Cílem je připravit studenty na postup do mezinárodní či zahraniční střední školy.

„V tuto chvíli jsme přijali žáky od 10 do 15 let. Pokud by se někdo ještě rozhodl k nám své dítě poslat, máme ještě pár volných míst. Děti budou ve třídách maximálně po deseti. Teď víc než kdykoliv jindy potřebují individuální přístup. Od září 2022 se Leonardo da Vinci Academy rozšíří o základní první stupeň a gymnázium,“ uzavřela Věra Komárová. (tz)

Mazlíčkům do kanceláře vstup povolen

Máte doma psa nebo kočku, a ti vyžadují vaši neustálou přítomnost? Pak musíte řešit, jak jim vysvětlit, že s nimi ve všední dny zůstat nemůžete. V práci totiž návštěva domácích zvířat obvykle není tolerována. I když je to takřka pravidlem, lze to také jinak, přátelštěji k našim mazlíčkům. Hovořili jsme o tom se Zuzanou Lošákovou, Corporate Affairs Director Central Europe ze společnosti Mars, která přišla s pet-friendly konceptem.

Jak a kdy vznikl nápad vzít s sebou čtyřnohého kamaráda na pracoviště?

Podpora pet-friendly kanceláří patří do „marsovské“ firemní kultury již po dobu deseti let. Společnost Mars, jako klíčový výrobce potravin pro domácí mazlíčky, který věří, že domácí mazlíčci jsou zdrojem mnoha hezkých a pozitivních chvil v životě, chce vytvářet lepší svět pro všechny členy našich domácností. Připravili jsme proto program Better Cities for Pets, kde kromě jiného přinášíme i návod k tomu, jak mohou i jiné firmy postupovat při zavádění pet-friendly kanceláří. Věříme, že tím můžeme pomoci řešit palčivou otázku, s níž se čas od času setká možná každý zaměstnavatel.

Co bránilo, aby naši mazlíčci mohli s námi sdílet kanceláře, doprovázet nás přítomností po celou pracovní dobu? Byly to spíše technické a hygienické překážky, nebo staré myšlení?

Bariéry pro firmy mohou být různé, dají se však překonat. Mars si vybírá pouze taková

pracoviště, kde majitel s konceptem pet-friendly kanceláří souhlasí. Tento typ kanceláří vyžaduje vícero náležitostí, o kterých je potřeba přemýšlet dopředu. Firmy mohou nabídnout podporu prostřednictvím misek, vody, hraček či areálu pro venčení, které by mělo být v blízkosti kanceláří, ale i samotní majitelé domácích mazlíčků musí mít určitou disciplínu. Oni sami jsou zodpovědní za venčení, ale i například vakcinaci. Například do našich kanceláří jsou povoleni jen vychovaní mazlíčci, kteří nikoho v minulosti nepokousali.

Osvědčilo se sdílení pracovních prostor a času s našimi zvířaty? V čem vidíte hlavní výhody?

Ano, benefit spatřujeme již deset let. Mezi našimi společníky pozorujeme například zvýšenou efektivitu při práci nebo vyšší spokojenost během pracovního dne stráveného v areálu firmy.

Více údajů o tomto konceptu najdete na stránce bettercitiesforpets.com/resource/pets-in-workplaces. Věřím, že to mnohé napoví.



Zuzana Lošáková

Máte informace o tom, že váš příklad následují ostatní?

Program Better Cities for Pets je mezinárodní iniciativou společnosti Mars, kterou se mohou inspirovat firmy po celém světě. Na webu www.bettercitiesforpets.com je k dispozici veřejně dostupný report programu i postupy naší společnosti.

Sama pandemie přinesla určitý pohyb v tomto trendu. V jejím průběhu byl totiž zaznamenaný nárůst ve vlastnictví domácích zvířat, především dalších psů a koček. Jelikož ještě mnoho pracujících po celém světě v tento moment plánuje návrat do svých pracovišť, mezi majiteli domácích zvířat začaly růst obavy ohledně schopnosti jejich chlupatých přátel přizpůsobit se samotě. Tato obava ovlivňuje ochotu lidí vrátit se zpět do svého předpandemického režimu, a stala se tak překážkou, kterou se společnosti snaží překonat.

Existují i veselé příhody ze společného pobytu v kancelářích?

Ano, vzpomínám si na příhodu s jedním pejskem, který svému majiteli donesl ve svých zubech něčí pantofle. Majitel pak musel kvůli svému mazlíčkovi obcházet celé poschodí, stůl od stolu, aby zjistil, komu pantofle patří a mohl mu ji vrátit. Jak je vidět, takzvané historky z natáčení se nevyhýbají ani tomuto tématu.

za odpovědi poděkoval Pavel Kačer



Ženy stále ohrožuje chudoba

Možná se zdá, jako by se postavení žen v moderní společnosti natolik zlepšilo, že vyrovnaly hendikep v životní úrovni i pracovních příležitostech. Ale není tomu tak, jak vysvětluje Jana Brodani, výkonná ředitelka Asociace pro kapitálový trh ČR:



Jana Brodani

Proč jste toho názoru, že diskriminace žen u nás stále pokračuje, i když ty se snaží už několik generací emancipovat?

Ekonomická situace v ČR se v posledních letech vyvíjí poměrně pozitivním směrem. Procento nezaměstnanosti je velmi nízké, lidí potýkajících se s chudobou nebo žijících na její hranici je i přesto nezanedbatelné množství. Z toho velkou část bohužel dlouhodobě tvoří ženská část populace.

Ano, téma genderové vyváženosti se dostalo v současné době do popředí zájmu. Některé oblasti však stále zůstávají bez významnějších změn. Mám na mysli finanční situaci žen, a to především matek. Ačkoliv otců pečujících o děti přibývá, faktem je, že ve valné většině zůstává výchova a péče o děti na matkách, kte-

ré tomuto údelu přizpůsobují svůj život, a to i přes možnosti uplatnění rodičovské dovolené pro muže. Je paradoxem, že ženy – většinou matky, které přivádějí na tento svět a vychovávají další generace, jsou dle statistik skupinou nejvíce sužovanou chudobou. Mateřství samo o sobě je nelehkou úlohou a v případě matek, obzvláště samoživitelek, jde často nejen o nekončící maraton povinností, ale také o letité finanční potíže, které se podepíší především na způsobu života ve stáří.

Uvádíte své dojmy, nebo o tom existují i konkrétní argumenty, statistické údaje?

Podíl osob ohrožených chudobou je v Česku nejvyšší z celé EU, zato rozdíly ve finanční situaci mužů a žen jsou zde z celé Evropy nejvý-

raznější. Bezproblémový chod české domácnosti s ohledem na ceny bydlení, jídla a dalších komodit vyžaduje dva příjmy a v případě výpadku jednoho z nich může nastat vážná komplikace. Tento problém se v drtivé většině týká právě žen, a pokud se žena sama stará o dítě, nebo dokonce o více dětí, velmi snadno se může dostat do finančních potíží a spirály zadlužení. Právě svobodné matky patří mezi finančně nejohroženější skupiny obyvatel, neboť kromě nižších či nepravidelných výdělků musí přizpůsobit pracovní možnosti péči o děti. Sólo rodiče jsou třikrát častěji ohroženi chudobou než kompletní rodiny, a to i přesto, že pracují.

Statisticky jsou na tom ženy hůře než muži v podstatě ve všech kategoriích a aspektech. Nikoho nepřekvapí, že kromě matek samoživitelek jsou na tom obdobně také seniorky. Tyto dvě kategorie jsou spojenými nádobami, neboť pokud žena celý život balancuje na hranici chudoby, nelze očekávat dostatečnou rentu v důchodovém věku. Ženy pobírající starobní důchod a žijící samy jsou na tom ještě hůře a jen málokdy si mohou kvůli horšímu zdravotnímu stavu k nízké rentě přivydělat. V rámci důchodců žijících pod hranicí chudoby je tak téměř čtyřikrát více seniorek než seniorů.

Setkáváte se s rozdílnými kariérními možnostmi u mužů a žen?

Jistě, a výrazných faktů přitěžujících ženám je hned několik. Důležitou roli ve finanční situaci žen hraje nerovnost ve mzdách i neobsazování žen do vyšších pozic, a to i navzdory vyšší vzdělanosti oproti mužům. Byť legislativa v tomto ohledu pokročila o notný kus kupředu, stále se spousta zaměstnavatelů nemůže zbavit historicky zakořeněných přesvědčení, že muži jsou v práci lepší a výkonnější. Mladá žena bez dětí navíc může zaměstnavateli evokovat problém, že brzy odejde na mateřskou, a u ženy s malými dětmi zase hrozí, že bude častěji doma na ošetřovačce, a navíc případné přesčasové nepřipadají v úvahu. O muže je pak na trhu práce větší zájem – za stejnou práci na stejné pozici jsou lépe placeni a vyšší pozice jsou jim spíše otevřené. Podle Eurostatu činí v ČR dlouhodobě rozdíl v odměňování žen a mužů až 22,5 %.

Dalším důvodem nižších příjmů žen bývá přizpůsobení kariéry péči o děti, tedy zkrácení úvazků nebo volba brigád s cílem sladění pracovní doby s provozem školek, družin či kroužků. Pracovat na zkrácený úvazek jsou také často nucené ženy po padesátce, které přebírají pečovatelské povinnosti o starší rodinné příslušníky či závislé dospělé osoby vyžadující dlouhodobou péči. Právě ženy totiž pečují o stárnoucí rodiče daleko častěji než muži. U žen také často dochází k několikaletému



přerušení pracovní kariéry, z důvodu delší mateřské dovolené při více dětech, kdy je opětovné zapojení na trhu práce opět spojeno s nižším platovým ohodnocením. Je paradoxem, že dřívější nástup do zaměstnání ženám mnohdy komplikuje právě finanční náročnost služeb kolem péče o děti jako třeba hlídání, což v případě nízkopříjmového zaměstnání může být fatální překážkou.

Do hmotné nouze dostává matky s dětmi také nepravidelné, nízké nebo vůbec žádné plnění vyživovací povinnosti dětí jejich otci. Problematické placení výživného se dotýká až 40 % rodičů, přičemž jeho vymáhání je často zdlouhavé nebo neefektivní. Tyto, povětšinou matky, jsou tak se svými dětmi ve finanční situaci odkázány především samy na sebe. Rolí státu by mělo být zvýšení vymahatelnosti práva.

Jak se nízká životní úroveň v dnešním světě projevuje?

Dnešní chudoba je oproti dřívějším dobám nenápadná a není na první pohled vidět. Je skryta za dveřmi domácnosti, kde se maximálně šetří výživným jídlem, drogerií, energiemi, nakupuje se výhradně ve výprodejích a společenský život a kultura jsou velkou neznámou. Život na okraji společnosti vede jedince k izolaci, a často i k depresím, dlouhodobě existovat za životní minimum je totiž nekonečně frustrující. Ženy jsou v tomto ohledu navíc spíše emotivnější než muži a hůře se vypořádávají s depresemi a mnohem častěji přichází syndrom vyhoření a zdravotní potíže. V případě dětí matek samoživitelek žijících na hra-

nici chudoby, které nemají na různé zájmové kroužky, lepší oblečení nebo elektroniku, také může docházet k jejich vyloučení ze sociální skupiny např. spolužáků a kamarádů. To má za následek také zhoršení psychického stavu dítěte, různé poruchy chování, pokles sebevědomí či motivace a jiný negativní vliv na jeho budoucnost.

Věříte, že situace se v dohledné době změní?

Z pohledu státu dochází, řekněme, k velmi pozvolným legislativním změnám a návrhům. Stát by měl obzvláště v době velmi nízké nezaměstnanosti vytvářet takové možnosti vysoko kvalitních služeb péče o děti, které by umožňovaly ženám návrat do práce bez pochybností o tom, zda je o jejich dítě dobře postaráno. To samé platí i o zajištění kvalitní péče o seniory a členy rodiny, kteří vyžadují dlouhodobou a intenzivní péči. Ta často leží na bedrech žen, které se

tak nemohou naplno věnovat své práci. I zaměstnavatelé můžou přispět k řešení této neutešené situace. Jedním z efektivních možností zaměstnavatele je např. pružné uzpůsobení pracovní doby, kdy je možné lépe zkoordinovat pracovní a soukromý život rodičů, aniž by docházelo k negativnímu ovlivňování jednoho či druhého. Některé firmy také zřizují ve svých budovách malé školky nebo se jiným způsobem angažují v péči o děti svých zaměstnanců, aby se mohli lépe soustředit na práci.

Zejména takoví modernější zaměstnavatelé, kteří se snaží rozdíly mezi muži a ženami minimalizovat a jsou otevření flexibilnějšímu fungování podniku, sklízí za svůj přístup ovoce v podobě plynulejšího a stabilnějšího fungování společnosti a spokojených zaměstnanců.

V neposlední řadě je nezbytné, aby i ženy začaly vnímat svou finanční situaci nikoliv jenom z pohledu domácnosti nebo svých dětí, ale i z pohledu sebe samých. Nízké příjmy v produktivním věku a s nimi související nižší

příspěvky na důchodové pojištění znamenají minimální výši důchodů. A prognózy ohledně důchodů jsou více než skeptické, kdy nebudou pokrývat ani základní lidské potřeby. Je těžké doporučit někomu, kdo každou korunu dvakrát obrácí, aby si spořil na stáří. Ale pokud je to alespoň trochu možné, tak je nezbytné si vytvářet rezervu, která bude sloužit právě na zajištění ve stáří. Ať už pak bude využita jako možnost vyhnout se situaci, kdy žena zůstane svým dětem a jejich rodinám „na krku“, nebo na rozmazlování sebe nebo vnoučat.

za rozhovor poděkoval
Pavel Kačer



foto Shutterstock

Podnikavé kosmetičky vstříc novým výzvám: Soutěž Hvězda GERnétic Česko a Hvězda GERnétic Slovensko zná vítězky svého třetího ročníku



Již potřetí firma LK SERVIS, zastoupení francouzské kosmetické značky GERnétic pro ČR a SR, vyhlásila soutěž Hvězda GERnétic Česko a Hvězda GERnétic Slovensko. Posláním klání je podporovat kosmetičky pracující se značkou GERnétic v jejich podnikání a profesním rozvoji. Slavnostní předávání cen se uskutečnilo 21. září v Praze jako součást oslavy 25. výročí značky na českém trhu.



Letošní ročník byl výjimečný, protože byl součástí oslav čtvrtstoletí působení GERnétic v České republice. „Pamatuji si jako dnes, kdy jsme podepisovali smlouvu o zastoupení se za-

kladatelem GERnétic Dr. Albertem Laportem. Od té doby budujeme renomé této výjimečné kosmetiky tak, aby to byla pocta její filosofii. Celých pětadvacet let se stále držíme hodnot jako přirozená krása, sebevědomí, zdraví, radost a životní rovnováha – činíme z nich životní styl. Rozvíjíme je v dynamickém světě. Pro naše klienty představují jistotu, na niž se mohou spolehnout. To by však nikdy nebylo možné bez našich kosmetiček a spolupracovníků. V rodině GERnétic máme nesmírně šikovné podnikatelky, které si ocenění zaslouží. Jsou příkladem a inspirací nejen pro kolegyně, ale také pro nás. A s touto myšlenkou soutěž před pěti lety vznikla,“ vzpomněl Mgr. Ladislav Kavan, majitel LK SERVIS, hlavní porotce soutěže Hvězda/Hvězda GERnétic. Soutěž Hvězda GERnétic Česko a Hvězda GERnétic Slovensko se odehrává jednou za dva roky a reflektuje aktuální trendy v malém podnikání i vysoké nároky na odbornost pracovníků v oblasti kosmetických služeb. Adeptky podstupují tříkolové hodnocení, které sleduje nejrůznější aspekty jejich práce – od motivace přes odborné znalosti a jejich aplikace, kreativitu, zázemí salónů až po dovednosti komunikační. „Znalosti, podnikavost, elán, laskavost a proklientský přístup jsou základem zážitků GERnétic, zážitků, kdy se klienti skutečně oddají relaxaci během našich procedur, a cítí, že se nacházejí v těch správných rukou, v péči odbornic, kterým mohou plně důvěřovat. Jsem ráda, že jsou naše Gerneticienne

Tabulka oceněných v soutěži Hvězda GERnétic Česko a Hvězda GERnétic Slovensko v roce 2021

kategorie	Hvězda GERnétic Česko 2021	Hvězda GERnétic Slovensko 2021
Absolutní vítězka soutěže	Michaela Roháčková, Partnerský salón GERnétic, Velké Přítočno u Kladna	Sylvia Šulíková, kozmetický salón, Bratislava
Cena za odborné znalosti GERnétic „Jsem mistr ve svém oboru“	Mgr. Simona Fleková, Partnerský salón GERnétic, Brno	Ing. Miroslava Vigašová, Partnerský salón GERnétic, Banská Bystrica
Příklady dobré praxe „Změna v mém salónu znamená úspěch“	Mgr. Iva Kleinerová, Partnerský salón GERnétic, Hradec Králové	Ing. Mgr. Slávka Gajarská, Partnerský salón GERnétic, Trnava
Komunikace salónu „Vím, jak na to, abych byla vidět“	Kateřina Vladyková, kosmetický salón, Liberec	Sylvia Šulíková, kozmetický salón, Bratislava
Podpora komunity „Jsem součástí kosmetické rodiny Gerneticienne“	Martina Zítková, Partnerský salón GERnétic, Teplice	Martina Kucháreková, kozmetický salón, Bratislava
Síň slávy GERnétic	Anna Polavková, kosmetický salón, Mníšek pod Brdy	Anna Bučková, Partnerský salón GERnétic, Nové Mesto nad Váhom
Mimořádná cena za přínos pro kosmetiku GERnétic	Bohdana Havrdová, Partnerský salón GERnétic, Liberec	Eva Šišková, Partnerský salón GERnétic, Košice

sebevědomé a nebojí se jít naproti nejen výzvám, jako je tato soutěž, ale také svým snům, ačkoli to vyžaduje mnohdy obrovské nasazení,“ podotkla Alena Kimlová, hlavní firemní kosmetička a školitelka GERnétic, odborná porotkyně soutěže Hvězda/Hviezda GERnétic. Koronavirová krize byla pro živnostníky v oblasti osobní péče tvrdou zkouškou. Třetí ročník soutěže Hvězda GERnétic Česko a Hvězda GERnétic Slovensko se tak zaměřil také na to, jak se podařilo podnikatelkám tuto složitou dobu překonat. „Tématem budoucnosti je odolnost ve všech svých podobách. A to je také jeden z dalších důvodů, proč bylo důležité soutěž neodkládat. Náročné období, které službám připravila koronavirová pandemie, naše Gerneticienne překonávaly s obrovskou odvahou, vervou, optimizmem. Byly velmi kreativní a naučily se pracovat zcela novým způsobem, aby svým klientkám zůstaly nabídky přesto, že salóny byly uzavřené,“ vyzdvihla Ing. Andrea Trčková, výkonná ředitelka značky GERnétic pro ČR a SR, hlavní porotkyně soutěže Hvězda/Hviezda GERnétic.

A jak samy Gerneticienne soutěž vnímají? Na to odpověděla Ing. Mgr. Slávka Gajarská, majitelka Partnerského salónu GERnétic v Trnavě, oceněná v kategorii Příklady dobré praxe s podtitulem Změna v mém salónu znamená úspěch: „Z mého pohledu bude tohtoročná Hvězda GERnétic velkým hnacím motorem pro kosmetičky, které svoji práci neopustili a denne bojují o svoje zákaznice. Covid-19 přinesl nové momenty aj v naší práci, nové výzvy, ale aj nové brzdy. Právě teraz je zviditeľnenie veľmi dôležité pre ďalší chod našich salónov.“

Co kosmetičkám pomáhalo překonávat náročné období pandemie, shrnula Mgr. Iva Kleinerová, která vlastní Partnerský salón GERnétic v Hradci Králové a ocenění získala v kategorii Příklady dobré praxe s podtitulem Změna v mém salónu znamená úspěch: „Kontakt a konzultace s klientkami byly pro mě světlem na konci tunelu. Poskytovat péči alespoň takto, bylo pro mě důležité. S klientkami jsme se mohly povzbudit a motivovat. Velmi se to zúročilo na startu při otevření salónů. Bylo pak jednoduché navázat a začít tam, kde jsme skončily. Byl to prostor si věci dopředu promyslet, připravit se, dohledat, nastudovat, a vědomosti tak prohloubit a provázat.“ Gerneticienne v roce 2020 a 2021 hledaly nové formy komunikace se širokou veřejností. V je-



Sylvia Šulíková a Michaela Roháčková

jich praxi se na vzestup dostaly sociální sítě. Přínos hodnotí Sylvia Šulíková, majitelka kosmetického salónu v Bratislavě, která ze soutěže vzešla jako Absolutní vítězka pro Slovensko a ovládla rovněž kategorii Komunikace salónu s podtitulem Víím, jak na to, abych byla vidět: „Do povedomia verejnosti sa dostávam hlavne cez Instagram, Facebook, ale aj cez médiá. Prednedávnom som sa umiestnila aj v súťaži krásy Miss Slovensko 2021, ktorá mi pomohla zviditeľniť moje podnikanie aj salón. Klientela mi veľmi narástla a už teraz mám veľmi veľa nových a spokojných zákazníkov. Dnešný svet internetu neuveriteľne pomáha ľuďom, ktorí podnikajú, pretože ich 90 % už trávi svoj čas na telefóne. Je to skvelá príležitosť využiť sociálne siete vo svoj prospech.“

Podle Michaely Roháčkové, Absolutní vítězky soutěže pro ČR, která provozuje Partnerský salón GERnétic ve Velkém Přítočně na Kladensku, bylo klíčem k udržení přízně klientek posilování vzájemných vztahů hřejivým slovem: „Po celou dobu koronaviru jsem s nimi byla v kontaktu. Každé jsem psala osobní zprávu a zajímala se, jak se jí daří. Zároveň jsme pravidelně konzultovaly stav pleti, dostatek přípravků a jejich doplňování pro domácí péči. Neustále jsme také každý měsíc posouvaly termíny návštěvy salónu s nadějí, že bude lépe. Moje klientky jsou báječné a všechny se mi vrátily. Troufám si říct, že zlá doba prověřila a posílila naše vztahy.“

Struktura soutěže a počet ocenění je stejný pro Českou i Slovenskou republiku. Ceny byly uděleny ve čtyřech specifických kategoriích, dále byly vyhlášeny Absolutní vítězky a předány byly rovněž Mimořádné ceny za přínos pro kosmetiku GERnétic. Rozšířily se také řady Gerneticienne, které vstoupily do Síně slávy GERnétic jak za Česko, tak Slovensko. (tz)

Odborná porota

Mgr. Ladislav Kavan (hlavní porotce)
Ing. Andrea Trčková (hlavní porotkyně)
Alena Kimlová
Světlna Nejedlá
Ing. Eva Klánová
PhDr. Hana Profousová
PhDr. Eva Brixi
Bc. Kateřina Šimková
Mgr. Ildikó Drgoňová
Alena Čabáková

Madam Business byla mediálním partnerem.

Partneři

Francouzská kosmetika GERnétic – www.gernetic.cz

Výživový poradce Mgr. Richard Husovský – www.richardhusovsky.com

Správná podprsenka – www.spravnapodprsenka.cz

Hedvábné gumičky do vlasů Scrunchie – www.scrunchie.cz

Statek Břežany – www.statekbrezany.cz

Airtrack – nafukovací žíněnky Airtrax – www.airtrax.cz

Nejen raw čokoláda od DNAfood – www.dnafood.cz ; www.dnax.cz

Nakladatelství Smart Press s.r.o. a jejich květinové tituly:

Anita Blahušová: Zahrada do vázy
Markéta Keclíková: Můj květinový ateliér“ www.smartpress.cz

Vizážistka a vlasová stylistka Kristy – www.vizazistkakristy.cz

Rakytňkový e-shop www.zdravy-rakytňnik.cz

www.gernetic.cz
www.facebook.com/GERnetic.cz



Zaloto pomůže i s investicemi

Finanční marketplace Zaloto spouští novou službu Zaloto Investice, která má za cíl zprofesionalizovat investování v Česku. Zájemcům o investování má pomoci propojit se s některým z 30 nejlepších specialistů v oblasti investic, které Zaloto vybralo z tisícovky finančních poradců na základě referencí zákazníků a předchozích zkušeností.

Finanční marketplace Zaloto je tuzemskou jedničkou v oblasti online hypotečních poptávek a již od začátku roku 2020 sbírá reference zákazníků na finanční specialisty. Firma, která už obsloužila téměř 100 000 klientů, nyní našla mezi tisícovkou finančních specialistů 30 nejlepších právě v oblasti investování. „Počet lidí, kteří se v Česku zajímají o investiční příležitosti, v posledních letech výrazně roste, ale málokdo se ve světě investic opravdu vyzná. A protože k možnosti investovat se dnes lze dostat skrze moderní technologie velmi snadno, je také opravdu jednoduché se spálit a přijít o velké množství peněz během chvilky,“ popsal Martin Šetek,

spoluzakladatel Zalota. Nová služba má právě těmto případům zabránit. Postup je jednoduchý. Zájemce o investování vyplní na webu Zalota formulář a následně mu systém přiřadí některého z třicítiky předvybraných top specialistů. Vybraný investiční specialista se následně postará o složení optimálního investičního portfolia.

„Zorientovat se opravdu dobře ve složitém světě investic trvá roky. Kvalifikovaný specialista přitom dokáže najít to nejlepší řešení a vhodně poskládat celé investiční portfolio tak, aby bylo odolné vůči výkyvům trhu. Proto jsme vybrali ty nejlepší poradce, a díky velkému množství dat je s klienty dokážeme

spárovat na míru podle jejich potřeb,“ popsal Martin Šetek. Nová služba funguje od léta a k první Top 30 Zaloto plánuje po čase vybrat dalších dvacet poradců, kteří mají v oblasti investic zkušenosti a dobré reference zákazníků. Postupem času bude do databáze zařazovat všechny finanční specialisty, kteří splní přísná vstupní kritéria, především pokud jde o hodnocení od zákazníků.

Ty nejlepší finanční poradce se zaměřením na investice vybírá Zaloto ze své rostoucí partnerské databáze specialistů, kteří obsluhují klienty napříč jednotlivými produkty, jako jsou hypotéky, životní pojištění, financování auta nebo právě investice. Tato databáze nedávno přesáhla významný milník v podobě tisícovky ověřených partnerů.

„Máme radost, že finanční specialisté mají o spolupráci s námi stále větší zájem, a že tak můžeme klientům sehnat toho nejlepšího poradce přímo na míru pro ně. Kvůli rostoucí databázi zároveň v poslední době vylepšujeme celý systém, který poradcům nabízíme, a pracujeme na dalších službách a funkcích pro efektivnější spolupráci a komunikaci s klienty,“ dodal Martin Šetek. (tz)



foto Shutterstock



Fejeton

Duše starých časů

Život je plný paradoxů. Máme pocit, že nám nic zajímavého nenabízí, že jsme se ocitli na nesprávném místě mezi nudnými lidmi, že splétáme šňůrku osudu ze samých šedých koralů. V přítomnosti neshledáváme nic pozoruhodného, chceme být jinde a sdílet zážitky a vztahy s úspěšnými osobnostmi, celebritami. Světýlko šťastné naděje nám občas problikne na horizontu příštích týdnů, měsíců a let. Pokud však dozrajeme k jisté moudrosti, pochopíme, že jsme podlehli sebeklamu, že za hradbou vzdálených končin se otevře jen další prázdnota rozlehlého prostoru ohraničená opět iluzorní vidinou lepšího světa. Párkrát takto hanebně oklamán podléhá dotyčný deziluzi, začne pít nebo nadávat na všechno a na všechny, případně podlehe odjímá, stane se tichým alkoholikem-škarohlídem. Na vystřízlivění z opíčky a trvalé chandry můžete ale použít duchovní recept. Žít tady a teď, jak se říká, na plné pecky. Jenže málokdo to dokáže, když hlava neustále tvrdí, že dobře teprve bude (to těm mladým idealistům), nebo už bylo (ostatním z nás, realistům). Přiznám se, že se snažím plout ve vlnách přítomnosti, ale často se beznadějně topím. Ano, utápím se ve vzpomínkách. Na dětství, které mi tenkrát připadalo banální a více méně nepodařené, najednou odhodilo svůj škaredý

plášť a předvádí novou, přitažlivější podobu. Místa, dříve ušmudlaná a maloměstsky omezená, teď vypadají velkolepě a velmi žádoucí. Vracím se tam, bloumám a dojmám se tam, ale moc mě mrzí, když zjistím, že ulička do školy zmizela a místo ní vyrostla rezidenční čtvrť z rodinných domků a útulných zahrádek. Že les, kam jsme chodili v neděli na procházky, pohltila obrovská tlama lomu na stavební kámen a tehdejší sousedy, už o několik generací mladší, prostě nepoznávám.

Ale nechci si stýskat. Lépe je objevovat skryté hodnoty, které nám dřív unikaly. Vždyť jsme přece nestrávil dlouhá léta životem druhé kategorie, ač nám to tak mohlo připadat. Víme to, nacházíme stále víc důkazů.

Sestra se provdala do Rakouska a zapadla tam velmi dobře. V zemi, v níž narazíte na spoustu důkazů o bývalé vzájemnosti, například na mnoho českých příjmení ještě z dob starého mocnářství. Jejich nositelé však mluví německy, čeština jim nic neříká a považují se, samo sebou, za Rakušany. Proto mě potěšilo a zaujalo, že nedaleko ní bydlí mladá rodina Hasenkopf, co mluví vše české. Jezdí jenom ve škodkách, dospělí i děti chodí v bačůvkách a sbírají vše, co připomíná Čechy. Proč, když nemají české kořeny? Záhada!

Ode mne by Hasenkopfovi koupili primky, ty natahovací hodinky nebo budík na pérko, co dávno vyšly z módy. A vůbec cokoli echt českého. Slíbil jsem, že se v domovině po nějakém mechanickém stroju poohlédnu. Sám jsem totiž už dávno značku Prim vyměnil za moderní, elektronický výrobek z Číny a na-

douval se pýchou, jak se pane mám. Ale na jednou u Hasenkopů jsem si uvědomil, že nemusí být všechno zlato, co se třpytí, i když ukazuje na vteřinu přesně a baterii stačí vyměnit jednou za dva roky.

Můj rakouský švagr si v garáži právě leštil rudou Škodu 110 R, na niž nedal dopustit. Když jsem poprvé spatřil, s jakou láskou k ní přistupuje, nedokázal jsem to pochopit. Vždyť měl ještě forda a opela. Teprve teď, s odstupem času, jsem začal chápat, proč měl to české auto tak rád, proč si ho cenil stejně jako my za železnou oponou mercedesky a americké křižníky silnic. To auto mělo svou duši, charakteristickou pro jeden národ a jednu zemi. Možná jsme ji tenkrát nevnímali, možná jí dokonce opovrhovali pokukující po západním zboží, ale nyní už je zřejmá.

Za reálného socialismu, asi falešně, jsme uctívali to, co měli na Západě, a marně toužili po tom, co nabízel Neckermann. Tak po riflích z tuzexu, po fiátku, na nějž narážal vrchní číšník z tuzerů, po digitálkách, které poslali do vlasti z emigrace příbuzní našich známých. Není to jen nostalgie, co nás žene na místa našich chlapeckých kalhot, k lidem, kteří byli součástí starých časů. Člověku se dostává úzkost z útěku do virtuálního světa, do cyber prostoru, online prostředí, kde vše vypadá jako pravé, jako živé, ale opravdu jen jako, protože to je vyprázdněná substituce skutečnosti. A staré věci, co tikají a předcházejí se, motory, co dýmí a škytají, pamětníci s naslouchátkem a silnými brýlemi, představují stéblo, jehož se chytá tonoucí. Pavel Kačer

Jak Češi tráví volno?

Sebe staví až na poslední místo

foto Pixabay

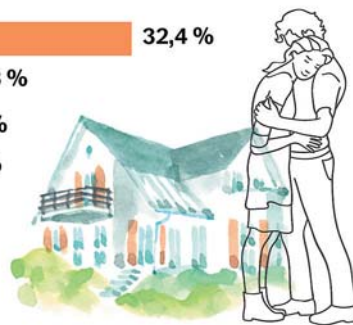
Partner, rodina, práce, péče o domov – tomu všemu věnují Češi více než polovinu svého osobního volna. Zřejmě i proto, že právě na zdraví a rodině jim záleží nejvíc. Na posledních příčkách překvapivě (anebo ne) zůstala péče o sebe, vlastní zdraví nebo odpočinek při kultuře a četbě. Jen o málo více volného času lidé tráví se svými přáteli nebo při sportu. Vyplývá to z odpovědí pěti set Čechů dotázaných v loňském roce v rámci výzkumného a diskuzního projektu NN Životní pojišťovny „Cena života“.

Ačkoli rodinu v pravidelném průzkumu NN loni poprvé vystřídal na první příčce v žebříčku nejdůležitějších věcí v životě zdraví, přesto jí Češi spolu s partnerem věnují nejvíce volného času – třetinu v průměru, ženy a lidé ve středním věku dokonce ještě víc. „Zdraví a rodina – to jsou nejdůležitější věci v našem životě, přičemž rodině se skutečně věnujeme, zatímco ve zdraví spíše jen věříme, že si ho udržíme,“ shrnuje výsledky průzkumu Michal Korejs, produktový ředitel NN Životní pojišťovny. Na vysoké příčce se překvapivě usadila práce, jíž lidé stráví mimo pracovní dobu i 14 % svého osobního volna. Kromě práce se Češi rádi věnují budování a zvelebování svých domovů. Dohromady první trojice spolkne přes 58 % veškerého volného času. Nejméně času naopak lidé podle průzkumu věnují kultuře a četbě. Zdraví zaujalo až třetí příčku od konce. Češi péči o své zdraví nevěnují paradoxně ani desetinu svého volného času, ačkoliv o něm zároveň dle průzkumu NN říkají, že je pro ně v životě naprosto nejcennější. Co o sobě Češi říkají svým chováním a finančními návyky? Realita za představami zatím stále trochu pokulhává. „Ve světě pojištění vidíme, že zejména v zemích východní a střední Evropy lidé myslí nejdříve na majetek. Zatímco auto nebo dům si pojistí většina, na zajištění zdraví

a péče nebo finanční přípravy na spokojené stáří už myslí jen ti prozíravější,“ komentoval výsledky Michal Korejs. „Zatímco za neživotní pojištění loni Češi vydali skoro 95 miliard korun, za životní pojištění to nebyla ani polovina, konkrétně 46,5 miliardy korun,“ doložil číslly Michal Korejs. V ostatních zemích západní Evropy je trend spíše obrácený a životní pojištění společně s pojištěním zdravotních rizik v preferencích spotřebitelů nad neživotními riziky jasně dominuje. Podle výsledků průzkumu Češi přesto postupně začínají životní pojištění docenovat. Skoro

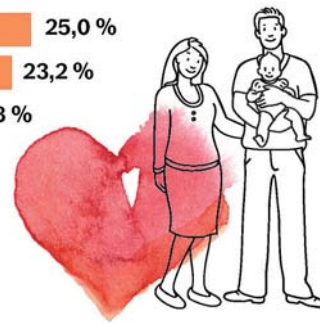
dva ze tří dotázaných ho považují za prospěšné a jen třetina z nich je ochotna risknout život bez něj. 5 % respondentů uvedlo, že si životní pojištění pořídilo v posledním roce. „Pracuji s riziky už dvacet let, takže vím, že některým se prostě vyhnout nedá. Zároveň se ale umíme postarat o to, aby lidé měli starosti ve svém životě co nejméně,“ uvedl Michal Korejs. „Češi sice v oblasti pojištění života a zdraví ještě zaostávají za západní Evropou, ale zase u nás více funguje solidarita v rámci rodiny, která je v obtížnějších okamžicích života naprosto klíčová,“ uzavřel. (tz)

Jak Češi tráví volný čas



zdroj: průzkum NN Životní pojišťovny

Na čem Čechům záleží?



zdroj: průzkum NN Životní pojišťovny

Novinky GERnétic: Lift Express a Tenseur Flash

Na jednání bez vrásek

Zkušenosti máme různé. Někdy se cítíme jako královny společnosti, prostě nám to sluší, jindy se nám zdá, že to prostě není ono. Že nám to nesluší, že vypadáme úplně jinak, než bychom si my, ženy, přály. V našich silách však je to změnit. Pomoci může vhodná kosmetika.

Francouzská kosmetická značka GERnétic o sobě dává vědět dalšími novinkami, které se řadí do kategorie pečujících přípravků s rychlým nástupem účinku. Právě v tyto dny představila Lift Express a Tenseur Flash, dva typy ampulí, které jsou určeny pro týdenní intenzivně obnovující kúry. Podporují pěstěný vzhled a redukují expresní linie, hluboké vrásky a známky únavy.

Ampule jsou naplněny sofistikovaným sérem s vysokou koncentrací aktivních látek. To zajišťuje dlouhodobý, rychlý a viditelný účinek. „Laboratoře GERnétic novinkami reagují na stále rostoucí zájem o přípravky, které by svým uživatelům dokázaly nabídnout okamžitý účinek. Žijeme v hyper rychlé době, chceme se věnovat zážitkům i práci naplno, chceme o sebe pečovat, ale tak, abychom čas mohli dávat do toho podstatného – přátel, rodiny, koníčků, rozvoje, společenských setkání, která nám dlouhou scházela,“ sdělila Ing. Andrea Trčková, výkonná ředitelka LK SERVIS, generálního zastoupení GERnétic pro ČR a SR. Kosmetické novinky Lift Express a Tenseur Flash představují v rámci rodiny produktů GERnétic zcela nový přístup ke kráse. Budou neocenitelnými pomocníky v boji s expresními liniemi. Dokážou okamžitě zlepšit strukturu pleti, zahradí jemné linky i hlubší vrásky, dodají pokožce energii a jas. Omladí celkovou



vizáž. Obsah ampulek uživatelkám a uživatelům přinese:

- Dlouhodobý anti-ageingový účinek, protože aktivní látky penetrují do hloubky.
- Okamžité viditelné zjemnění textury pleti a prozáření založené na principu mechanického vypínání pokožky. Unavený vzhled je výrazně redukován.
- Ampulky přinášejí rychlé řešení, které lze skvěle kombinovat s dlouhodobou každodenní péčí GERnétic.
- Přípravky lze použít také jednorázově jako SOS produkt pro docílení okamžitého zdravotního a projasněného vzhledu pokožky, například před významnou událostí, jako jsou svatby, veřejná vystoupení nebo společenské či další akce.

Sedmidenní kúra je uložena do praktických ampulek, které umožňují precizní dávkování. „Mnohdy se u klientek a klientů setkáváme s tím, že v domácí péči neodhadnou správné množství aplikovaných produktů. Přípravky

Lift Express a Tenseur Flash v ampulích jsou připraveny k okamžitému použití, bez rozmýšlení a odměřování. Každá ampulka obsahuje přesnou dávku přípravku, která vystačí na jedno použití,“ komentovala Alena Kimlová, hlavní firemní kosmetička a školitelka GERnétic. Ampulky navíc umožňují zachovat přírodní vlastnosti využitých ingrediencí. Chrání je před degradací kontaktem se vzduchem a zabezpečují ideální hygienické podmínky. Obalový materiál (sklo) tak přispívá k tomu, aby si obsah ampulí zachoval ty nejlepší vlastnosti, jež na pokožku intenzivně a dlouhodobě působí. Laboratoře GERnétic důkladně promyslely i bezpečné otevírání ampulek. Ke každému balení je přiložen praktický nástavec sloužící k odlomení hlavy ampule a pipetka, která se po otevření ampule lehce nasadí a umožní bezproblémovou aplikaci. Ampulku je možné v případě potřeby pipetkou i uzavřít a sérum použít později.

Týdenní kúra Lift Express – sada liftingových ampulí proti prvním vráskám

Pro všechny typy pokožky od věku 30+.

Zasáhnou proti časným známkám stárnutí. Vypořádají se také s povadlou, unavenou a mdlou pletí, které schází jas a život.

Týdenní kúra Tenseur Flash – sada liftingových ampulí pro zralou plet'

Podtrhnout šarm zralé pleti lze už za sedm dní s kúrou Tenseur Flash. Je určena pro věkovou kategorii 40+.

(rix)

www.gernetic.cz

