

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

prosinec 2021

Předvánoční nálada

Eva Brixi

Vánoce už mají na kahánku
Já obracím si další stránku
Čas prý není
Oddávám se tedy snění
O dárcích a cukroví
Každý e-shop vyhoví
Ale to mi nestačí
Já chci život jinačí
Brouzdat světlem ve tmě
Naslouchat a zticha být
Tvá chlupatá slova
V kapse mít
Hýčkám si své chtění
Jak večer plný rozednění
Vystupuji na špičky
Tvé oči jsou lampičky
U nočního stolku
Zázraky se konají
Hříchy dneška do náruče svírají
Já užívám si světa
Nejsem škarohlíd
Jen šibalský vtípalík
A jiskra barevná jak kanárek
Mám hojnost všeho
Přesto mi nic nestačí
Čekám nepatrně odevzdaně
Co tvé dlaně
Naznačí

Simona Myslikovjanová

**Naplňuje mě pomáhat druhým
a být užitečná**

rozhovor na stranách 10–11

INZERCE

Café Charlotte v Železné Rudě není třeba gurmánům představovat

Proslula svou mistrovskou cukrářinou nejen mezi místními, ale i v celorepublikovém záběru a rovněž v zahraničí. Její dorty, zákusky či poháry jsou žádané i mezi firemními zákazníky. Za inovace v oboru si pravidelně cukrárna odnáší ocenění ze soutěže Česká chuťovka. Peče rovněž voňavé vánoční cukroví na objednávku.

www.cafe-charlotte.cz



Zemědělství je obor s duší, půda má paměť

Číst v myšlenkách Ing. Moniky Nebeské, předsedkyně představenstva Zemědělského družstva Všešary, je jako poslouchat příběh s dobrým koncem. Příběh plný dělnosti, optimismu, jistoty. V genech ne každé firmy takové základy najdete. Všešarští jdou po stopách mřících k budoucnosti. A je úžasné o tom vědět, nechat se povzbudit. O tom, jak to v družstvu chodí a jaký byl letošní rok, vypovídají následující řádky. Autorkou odpovědí je Monika Nebeská:



Ing. Monika Nebeská

Jaký byl rok 2021 pro pěstitele Všešarské cibule a nyní i brokolice? Urodilo se vše, s čím jste počítali?

Letošní úroda byla dobrá. Přes počáteční potíže s přemírou dešťů a přemokřením půdy na jaře se nakonec podařila slušná sklizeň. Cibule je už uskladněná, sklízíme ji vždy v září, v říjnu a musíme ji až do května, června, než je nová cibule, dobře skladovat. Na technologii uskladnění dost záleží, bez dodržení správných postupů nelze zachovat kvalitu. Máme tedy teplotně řízené sklady, protože cibule potřebuje stálou teplotu a pravidelné provětrávání. Skladujeme ji bez použití jakýchkoli chemických přípravků. Ale nesklízeli jsme jen cibuli a brokolici, ale taky špenát, GMO free sóju, pšenici, sladovnický ječmen, kukuřici, cukrovku, vojtěšku.

Pěstujete více cibule, nebo brokolice?

Cibule byla dlouho naším vlajkovým produktem a bez nadsázky můžu říct, že dobyla svět. Už v roce 2008 získala chráněné zeměpisné označení Evropské unie, pravidelně se umísťuje na předních příčkách v různých soutěžích a anketách kvality. Pyšní se značkou Dobrý tuzemský potravinářský výrobek Česká chutovka, prvním místem v kategorii cibulová zelenina v soutěži Zelinářské unie Čech a Moravy, jejíž výsledky byly slavnostně vyhlášeny na Floře Olomouc nebo titulem Pohádková potravina. A když bych zůstala u té pohádkové terminologie, cibule je naše korunnní princezna. A je to i celebrita, která už zažila focení do časopisů, zahrála si hlavní roli v hradeckých restauracích a na svoji oslavu přilákala tisíce lidí. Má ale mladší sestřičku brokolici, která jí zdatně šlape

na paty. Vyrostla do krásy, začala také sbírat různá ocenění, např. v soutěži Zelinářské unie Čech a Moravy získala naše odrůda Larsson druhé místo. Dá se říct, že dnes je hlavním tahounem naší rostlinné produkce právě brokolice. Letos jsme její plochu opět rozšířili a pěstujeme ji zhruba na 100 ha. Stali jsme se tak největším producentem brokolice v Česku, a pravděpodobně i ve střední Evropě, zasázíme tři milióny kusů ročně a veškerá produkce putuje do tuzemských obchodů.

Vrací vám péče o půdu vše, co investujete? Nemyslím jen peníze a čas, ale zejména měřítko zkušeností, úcty, nasazení digitálních technologií. Úročí se vaše know-how, snaha, nadšení?

Myslím, že rozhodně ano. Zemědělství je obor s duší, půda má paměť a vrací člověku přesně to, co si zaslouží. My se k půdě chováme ohleduplně, používáme tradiční postupy, které využívali už naši předci, a proto se nám půda odvděčuje bohatou úrodou. Pořád se také učíme a zkoušíme něco nového, každý rok se o kousek posouváme. Daří se nám to hlavně proto, že se nám povedlo sestavit funkční tým, dobře lidi motivovat a dát jim prostor pro realizaci. Pak ta práce lidi baví a je to vidět. Průměrný věk našeho týmu je 33,5 roku. Možná to je proto, že studentům středních škol umožňujeme praxi, že spolupracujeme s univerzitami, že podporujeme výzkum a vývoj a že o sobě dáváme veřejnosti vědět. Chceme, aby práce u nás lidi bavila, aby se cítili součástí toho příběhu, aby vnímali svůj podíl na rozvoji venkova a udržování odkazu našich předků. To nadšení se pak odrazí ve výsledcích práce.

V posledním roce jste se hodně věnovali marketingu. Proč?

Dlouhodobě se snažím o propagaci českého zemědělství a kvalitních českých potravin. Myslím si, že je chyba, aby hlas zemědělců v celospolečenské diskuzi nezazníval dostatečně silně, protože jsou to právě zemědělci, kdo vytváří ty nejelementárnější a nejpodstatnější produkty. Proto jsou velmi užitečné i různé akce a ankety, které české potraviny zviditelňují. My u nás v Zemědělském družstvu Všešary pořádáme každý rok Oslavy cibule a brokolice, na kterých představujeme veřejnosti naše produkty. Vždy je navštíví kolem 3000 zájemců. Kromě toho se snažím vystupovat na různých diskuzních fórech, a to i mimo zemědělskou komunitu, protože právě o rozšíření povědomí o zemědělství mimo obor nám jde. Zároveň jsme si ale uvědomili, že v dnešním světě sociálních sítí je vhodné oslovit lidi i skrze

ně. Našla jsem partu mladých šikovných marketérů, kteří pro nás vytvořili velmi vtipné vizuály a marketingovou strategii. Slibujeme si od toho ještě větší propagaci našich výrobků, ale i našeho udržitelného přístupu k podnikání. A už teď vidíme, že to funguje.

Není to tak dávno, kdy jste naznačovala, že zkoumáte, jak využít například cibulové slupky. Pokročili jste?

Již před pár lety jsme v tomto směru navázali spolupráci s Mendelovou univerzitou v Brně, konkrétně s Ústavem pěstování, šlechtění rostlin a rostlinolékařství. Její odborníci pracují na výzkumu možností využití látek obsažených v cibulových slupkách v kosmetických přípravcích. Vědci totiž zjistili, že cibulové slupky jsou skvělým zdrojem kvercetinu, silného přírodního antioxidantu. Jeho vlastností se využívá při léčbě a zmírnění zdravotních problémů způsobených různými druhy alergie, najdeme ho v mnoha přípravcích používaných při alergii. Je to i součást lidového léčitelství – leckterá z našich babiček nám na různé zánětlivé projevy na kůži doporučovala přiložit plátek cibule. A právě slupky z naší cibule se pro její výjimečné hodnoty ukázaly jako vhodné pro budoucí využití v kosmetice. Jsme tomu samozřejmě rádi. Každopádně je to další směr, kterým se lze vydat při využití bohatství, které v naší cibuli je. Mimo chodem, i slupky, které nepošleme do Brna k těmto výzkumným účelům, jsou využity. Dávají se do hnoje, který se rozvážá na pole, takže zpětně zase obohacují půdu.

Udržitelný trend hospodaření je osou vašich aktivit. Čím se právě nyní zabýváte?

My chápeme udržitelnost jako koncept stojící na třech pilířích: udržitelnosti environmentální, sociální a ekonomické. Jedno bez druhého je nemyslitelné. Nelze bezhlavě a bez ekonomické rozvahy přijmout všechna radikální řešení, která sice (možná) přinesou vyšší míru ochrany přírody, ale ekonomicky podnik zcela položí. Lidé by pak přišli o práci, to by mělo sociální dopady na místní komunitu, ale i na ráz krajiny, kvalitu života v okolí atd. Jedine ekonomicky stabilní a prosperující podnik může dlouhodobě podnikat šetrně k přírodě, ale i k lidem. Proto se taky opatrně stavím k nadšenému přijímání některých příliš ambiciózních strategií Green Deal, u nichž zatím nebyly provedeny dopadové studie. Svět je totiž opravdu globalizovaný, a pokud omezíme přísnými opatřeními domácí produkci, producenti z Asie trhy okamžitě obsadí levnější, ale nejspíš také méně kvalitní produkcí, která nebude brát ohled na životní

Stali jsme se tak největším producentem brokolice v Česku, a pravděpodobně i ve střední Evropě, zasázíme tři milióny kusů ročně a veškerá produkce putuje do tuzemských obchodů. Daří se nám to hlavně proto, že se nám povedlo sestavit funkční tým, dobře lidi motivovat a dát jim prostor pro realizaci.



prostředí, a tím bychom jeho udržitelnost opravdu nezajistili. Koncept udržitelnosti by měl být podstatou každého podnikání. V zemědělství by mělo být cílem produkovat potraviny „do nekonečna“ bez trvalého poškození půdy a ostatních ekosystémů, tj. zachovat půdu a její plodnost i pro další generace. K tomu je nutné více přemýšlet o tom, jak se k půdě chovali naši předci, protože ti byli v tomto ohledu úspěšní a díky nim máme na čem hospodařit. Jako ekonomka bych to zkusila vyjádřit v peněžní terminologii: dlouhodobě udržitelné je žít z úroků a nespotřebovávat přitom podstatu.

A jak je cesta dobrého hospodáře finančně náročná? Nejsou to investice, které se až příliš pomalu vrací?

To je ale právě podstata té udržitelnosti. Pokud bychom se hnali za maximálním ekonomickým výsledkem daného roku a nehlédli na dopady do let následujících, určitě bychom podnikali zcela rozdílně a krátkodobě bychom dokázali z půdy „vyždímat“ víc. To ale není naše cesta. Všechny investice tedy posuzujeme v dlouhodobém horizontu a v dopadu na kvalitu půdy a života lidí v našem regionu.

Nejen v české ekonomice jsme svědky velkých změn. Současné století nazývají před pár lety stoletím žen se mění ve století technologií, které převrací pohled na svět, revizují podmínky úspěchu. Jak toto období hodnotíte? Jak v něm uspět?

Myslím, že tak jako v každém jiném období – prostě se přizpůsobit novým podmínkám. A v tom

jsme my zemědělci dostatečně vycvičení – v našem oboru se musíme přizpůsobovat přírodě a počasí, protože ty nejsou ochotny přizpůsobovat se nám. A je to tak správně. Příroda nám dává své dary, půdu, vláhu, a my je



užíváme. Musíme tak ale dělat s citem a respektem. A stejně tak se přizpůsobujeme novým technologiím. Digitalizace se nevyhýbá ani zemědělství. Bez moderních technologií a aplikací nelze praktikovat tzv. precizní zemědělství, které je šetrnější k půdě a přírodě. U nás v ZD Všešary je základem precizního zemědělství přesné řízení techniky, které pro nás zajišťuje vlastní RTK stanice. Jde o navádění strojů pomocí GPS, což dnes využíváme již při pěstování veškerých našich plodin, včetně zeleniny. Samozřejmě, že moderní technologie kladou větší nároky na know-how jejich obsluhy, včetně dostatečných IT kompetencí, ale to u nás naštěstí také není velký problém. Jak už jsem říkala, věkový průměr našich zaměstnanců je 33,5 roku, a to už je generace, která s informační a mobilní technikou vyrůstala. A když jste zmínila století žen – mladých a šikovných kolegyně, které se nezaletnou ani náročnějších technologií, a k tomu ještě dokážou zůstat ženské a krásné, máme také hned několik. A když k tomu přidáme ještě zkušenosti a nadhled nás starších, tak se opravdu nebojím, že bychom s takovým týmem neuspěli.

Na straně druhé se mezi novými výzvami firmy potýkají s banálními problémy: nedostatkem zaměstnanců, neochotou pracovat, potížemi v toku materiálu, složitostmi v odběratelsko-dodavatelských vztazích, prudkým nárůstem cen. Jak to všechno skloubit, aby podnik šlapal jako hodinky?

Je to všechno o řízení a spolupráci v týmu. My nemáme problém s nedostatkem zaměstnanců, možná i z výše uvedených důvodů – daří se nám, že práce u nás lidi baví. Samozřejmě při sklizni, kdy potřebujeme krátkodobě navýšit o sezónní pracovníky, to zvláště v době zavřených hranic mohl být problém, ale i to jsme zvládli. Ceny rostou, čelíme inflaci, skokovému nárůstu cen energií. Do toho může zase přijít sucho nebo jarní mrazy. A všemu se budeme muset přizpůsobit. Věřím, že když svoji práci budeme dělat upřímně, s láskou a pokorou, zvládneme čelit všem nejistotám i změnám.

za odpovědi poděkovala Eva Brixová



Zase plánujeme Vánoce

Další rok se chýlí k závěru. A již několik desetiletí si v tyto dny doma plánujeme, jak konec prosince prožijeme v klidu, s televizními pohádkami, v prostředí proveném jehličím a prozářeném slavnostní výzdobou. Při pečení cukroví a posleze při večeři ve společnosti tradiční české kuchyně. A že bude krásně uklizeno a bude panovat ta nejlepší nálada. Silvestr že se ponese v rodinné soutěži o nejnazdobenější chlebiček a nejrozpustilejší vtíp. Že nebudeme spěchat, honit se, bláznit s dárky. Že žádný konec světa nenastane, ba naopak, odpočinutí a svěží hupsneme do roku 2022. Zatím se nám to ještě nikdy nepovedlo. Ale letos, letos to určitě vyjde...

Eva Brixí, šéfredaktorka



Tip Grady

Tajemství řeči těla – Gesta, která prozradí více než slova

Joe Navarro



Odhalte skutečné záměry všech lidí, se kterými se potkáte! Nejlepší způsob, jak porozumět svým přátelům, partnerům či kolegům, je naučit se číst řeč těla. S její znalostí dokážete odhalit skutečné záměry a pocity druhých lidí. Ty, které před vámi úmyslně skrývají, i ty, kterých si sami nejsou vědomi.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

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

Šéfredaktorka:

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

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

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

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

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



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

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

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

Nenechte si ujít novinky na blogu intuitivediary.com naší redaktorky Kateřiny 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?

Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.
Rada kvality České republiky
místopředsedkyně,
vysokoškolský pedagog

Uplynul téměř rok od mého vyjádření pedagoga-seniora k práci na home office pro Madam Business, pro nás pedagogy k výuce online, chcete-li k bezkontaktní výuce. Ta totiž do mého profesního života výrazně zasáhla. Svůj názor jsem ani po roce nezměnila, i když připouštím, že v náročném době pandemie měla tato forma komunikace své opodstatnění. Ale i když už techniky virtuální prezentace všichni více či méně zvládneme, přesto jsem přesvědčena, že i ty nejvyšší kvality připravené prezentace nemohou plnohodnotně nahradit klasický způsob výuky tzv. naživo. Zvláště pak v náročnějších technických oborech, kdy osobní kontakt či přímá interakce pedagog – student jsou nenahraditelné, stejně jako osobní příklad a předávání tzv. tacit znalostí a praktických zkušeností pedagogů studentům. Vybudovat a poté udržet tolik potřebný kvalitní vztah pedagog – student je v prostředí online výuky úkolem nejen obtížným, ale především velmi málo účinným.



Mělo by v ČR přibývat podnikatelek a manažerek?

Ing. Karel Rada
hotel Horizont
ředitel

Nikdy jsem nehlédl na to, zda jde v pracovním zařazení o ženu, nebo muže, ale jaký by kdo mohl mít přínos pro danou pozici a pro úkoly, které má zvládnout. Beru to tak, že když je někdo dobrý, měly by se se jeho erudice, tah na branku, schopnosti využít. Ženám v manažerských pozicích a také podnikatelkám fandím. Mají často zajímavé nápady, jimiž vnáší nový pohled na věci, které je potřeba řešit. Různé kvóty na počet žen v určitém oboru nebo politice mne moc neoslovily, protože si myslím, že ten, kdo je lepší, má mít přednost.



Informace do kabelky

S dárkovými balíčky Blendea

Nezáleží na tom, kdy si superpotraviny české značky Blendea dopřejete. Chutnají skvěle

v jakoukoli denní dobu a jejich blahodárné účinky na organizmus jsou velmi přínosné. Blendea jako zatím jediná zásobuje trh ořechovými máslý doplněnými o tyto superpotraviny, jež zvyšují jejich příznivé působení na zdraví. A to je důvod k tomu, proč produkty této značky obdarovat všechny, kteří jsou ve vašem životě nejdůležitější. Lámat si hlavu s tím, jaké dárky letos vymyslet pod vánoční stromeček pro kohokoli z nich, vám aktuální nabídka vánočních balíčků Blendea velmi usnadní. Ženy mohou pod stromečkem najít dárek, který podpoří jejich krásu, muži zase to, co v nich zvedne vlnu energie, a prarodičům ukryjte pod stromeček balíček, jehož obsah jim posílá imunitu, zlepšuje paměť i náladu a dodává vitalitu. Jednotlivé vánoční sady jsou promyšleně nakombinované tak, aby co neefektivněji podpořily zdraví a pohodu každého z vašich milých.



(tz), www.blendea.cz

České ženy se už zase s chutí vrátily k líčení

Z nejnovějšího průzkumu dm drogerie markt vyplývá, že téměř polovina českých žen během pandemie více či méně omezila používání dekorativní kosmetiky. Po odeznění lockdownu se sice všechny k líčení vrátily, dvě třetiny z nich se ale nyní maluje méně než v minulosti. Uzavřené obchody pak naučily Češky nakupovat kosmetiku online, důvodem jsou výhodnější ceny i rychlé a pohodlné objednávání.

Ačkoli intenzita a pravidelnost líčení po pandemii u 66 % českých žen klesla, dámy své návyky ve využívání dekorativní kosmetiky postupně obnovují. Průzkum dm drogerie markt ukázal, že celé dvě pětiny dotazovaných žen se vrátily ke každodennímu líčení. Další pětina přiznává zkrášlování pomocí kosmetiky v pracovní dny, pouze příležitostně se pak maluje 26 % žen. Že se líčí dokonce více než před pandemií, uvedla necelá 3 %. V kategorii nejmladších respondentek mezi 25 a 29 lety jde přitom až o více než 7 % žen.

Mladé Češky zároveň patří mezi největší příznivkyně make-up tutorialů, jež s omezením pohybu během pandemie koronaviru zažily svůj boom. Každá dvacátá žena v tomto věku uvedla, že se líčí právě podle těchto návodů. Přes 39 % žen do 30 let videa a blogy sleduje hlavně pro inspiraci či zábavu. V kategorii 30–45 let vyhledává influencerky ze stejného důvodu dokonce 42,5 % žen, malují se podle nich však jen zhruba 2 %.

Influencerky a blogerky přitom zdaleka nepatří mezi zásadnější faktory, které Češky při nákupu kosmetiky ovlivňují. Vyloženě na jejich rady spoléhá pouze 1 % žen, pro více než polovinu dam napříč všemi věkovými skupinami jde poté o téma zcela nezajímavé.

„Pro Češky je vůbec nejdůležitější vlastní zkušenost s produktem, hlavní roli hraje u bezmála dvou třetin žen. Možnost vyzkoušet si líčid-



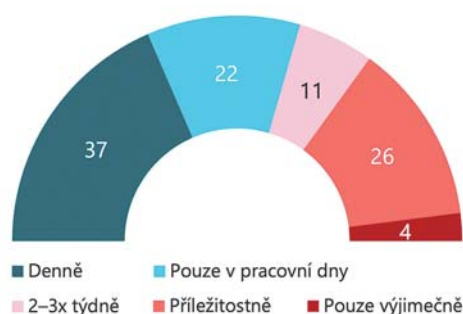
la přímo v prodejně je na prvním místě při rozhodování u 14 % českých žen,“ přiblížil výsledky průzkumu Jiří Peroutka, manažer komunikace dm drogerie markt.

Právě absence osobního testování přitom patří mezi hlavní důvody, proč téměř polovina dam nenakupuje kosmetiku na internetu. „Obecně ale Českám nákupy v online prostředí problémy nečiní, naopak oceňují jejich rychlost, pohodlnost, a často také výhodnější cenu. Hned 12 % respondentek vyzdvihlo také pestřejší výběr. Například v online shopu dm.cz je k dostání skutečně široká nabídka dekorativní kosmetiky. Od ledna do října 2021 se počet kusů prodané dekorativní kosmetiky na dm online shopu zvedl o třetinu oproti stejnému období v předcházejícím roce. V kombinaci s nově zavedenou možností expresního vyzvednutí objednávky v prodejně tak jde o velmi atraktivní formu nákupu,“ upřesnil Jiří Peroutka.

Při výběru líčidel jsou české ženy poměrně konzervativní. Jen třetina se jich naučila během pandemie používat produkt, který se v jejich kosmetické výbavě dříve nevyskytoval. Zvyk je zároveň důvodem, proč každá desátá žena nepoužívá přírodní dekorativní kosmetiku. Přes 17 % oslovených uvedlo, že s přírodní kosmetikou nemá vlastní zkušenost, stejný počet žen odrazuje cena. „Z průzkumu vyplynulo, že se Češky v otázce používání přírodní kosmetiky dělí přesně na polovinu. Dle statistik dm se ale rok od roku zájem o tyto produkty zvyšuje, od ledna do konce září 2021 jsme zaznamenali 70% nárůst prodaných kusů přírodní dekorativní kosmetiky, proto i my rozšiřujeme nabídku těchto produktů za výhodnou cenu,“ dodal Jiří Peroutka.

Průzkum pro společnost dm drogerie markt připravila agentura STEM/MARK. Účastnilo se jej 505 respondentek ve věku od 25 do 60 let. (tz) ■■■

Jak často se české ženy líčí?



Vrátila jste se k líčení po rozvolnění opatření?



Žijeme ze sociologického pohledu ve velmi zajímavé době

Slova Ing. Kateřiny Jezerské, ředitelky společnosti Fenix Trading s.r.o., která patří do globální skupiny Fenix Group se základy v severomoravském Jeseníku, týkající se ekonomických úspěchů, ale i záležitostí, které patří k běžnému životu, mi dodaly odvahu zabývat se úvahami, které často odkládám. Jsou to myšlenky o tom, kam a jak se společnost za čas posune, jak bude fungovat ekonomika, soukromé vlastnictví, jak se vyvinou vztahy mezi lidmi, co přinesou technologie, jak změní naše možnosti nedostatek surovin, energií. Nepatřím ke škarohlídům a neutápím se v nostalgii dávných časů ani rozveselených devadesátých let minulého století. Otazníky nad optimistickou budoucností však občas tahají za nitky mé nálady. Přesto věřím, že české inovátorské firmy mají budoucnost jasnou a budou to právě ony, které začnou srdci Evropy udávat tón. Fenix Group je značka, která to potvrzuje, vyplynulo z odpovědí Kateřiny Jezerské:



Ing. Kateřina Jezerská

Skupina vašich firem vykázala v letošním roce mimořádné obchodní výsledky. Rostl prodej jak v České republice, tak v zahraničí, kde se také realizuje jeho největší objem. Čím si vysvětlujete tak vynikající čísla a export?

Jde o velice zvláštní jev, který si neumíme úplně vysvětlit. Částečně jde o odloženou poptávku, především v zemích, kde byl tvrdý lockdown (Velká Británie, Austrálie, Norsko, USA apod.). Nicméně rostou nám téměř všechny trhy a v České republice jsme rostli

i v průběhu celého loňského roku. Český trh je pro nás asi největší záhadou, jelikož i po zpřísnění podmínek pro elektrické vytápění zde rosteme o 25 %, a vloni to bylo také o více než 20 %.

Dalším faktorem jsou problémy s přepravou zboží z Asie a velký růst cen dovozu. Rovněž do toho vstupují problémy s dodávkami materiálů, které se nám s vypětím všech sil daří jakžtakž zvládnout. Předpokládám tedy, že se nám podařilo vzít část trhu konkurenci z Asie a konkurenci, která měla problémy s dodávkou materiálu. Také se nám povedlo získat no-

vé velké projekty, na kterých jsme delší dobu pracovali. Když se to všechno sečte dohromady, vznikne nám růst skupiny ve výši 22 %, což je velice pěkný výsledek.

Jak se bude ale situace vyvíjet do budoucna, je velkou otázkou. Naší slabinou je nyní nedostatek zaměstnanců. Pokud bychom byli schopni navýšit naši výrobní kapacitu, rostli bychom ještě o něco více. Na příští rok plánujeme další investice do automatizace výroby, protože s nedostatkem pracovníků bojujeme již delší dobu.

A dosáhli jste toho i díky inovacím, anebo sortimentem výroby, který je velmi konkurenceschopný?

Jak už jsem uvedla, těžili jsme z velké části ze zvýšené poptávky a problémů konkurence. Samozřejmě, abychom uspěli na tolika trzích, musí být náš sortiment konkurenceschopný. V posledních letech jsme poměrně hodně investovali do automatizace a robotizace výroby, čímž jsme dosáhli určitých úspor, které jsme teď mohli využít, a i přes velký růst cen materiálů jsme byli schopni ceny našich výrobků udržet. Největší novinkou, kterou právě pouštíme na trh, je domácí bateriové úložiště HES vyvinuté naší dceřinkou AERS s.r.o. a vyráběné v našem závodě v Jeseníku. Ve stanicích jsou použity akumulátory z automotive a do budoucna bychom zde chtěli používat především baterie v rámci jejich „druhého života“ (second-life). Jsme přesvědčeni, že přinášíme zákazníkům unikátní řešení a věříme, že se bateriová úložiště stanou dalším stěžejním produktem v našem portfoliu.

Kde stoupal prodej nejvíce a proč?

Velmi významně rosteme v České republice. Paradoxní je, že od roku 2014 platí vyhláška 78/2013 Sb., o energetické náročnosti budov, která k elektrickému vytápění není zrovna vstřícná. Naopak elektrické vytápění zatížila koeficientem neobnovitelné primární energie nejvyšším v EU, což posouvá elektrickou energii pro vytápění na méně čistou než vytápění zemním plynem, nebo dokonce uhlím. Nicméně od roku 2014 každý rok v ČR meziročně rosteme v řádu desítek procent a letos,

Jsme přesvědčeni, že přinášíme zákazníkům unikátní řešení a věříme, že se bateriová úložiště stanou dalším stěžejním produktem v našem portfoliu.

po dalším zpřísnění vyhlášky, dokonce o 25 %! Jak už jsem ale zmínila, daří se nám stále lépe téměř na všech trzích, jak v Evropě, tak i mimo ni. Dokonce i v Rusku, kde jsme od roku 2013 ztráceli.

Aktivity byste rádi posunuli výhledově spíše mimo Evropu. Kam míříte především? Které destinace jsou pro vás perspektivní?

Nyní se hodně soustředíme na Rusko a ruský mluvící trh, kde jsme do roku 2013 byli poměrně úspěšní. Politika má v těchto zemích velký význam a po uvalených sankcích jsme zde začali ztrácet. V letošním roce se nám daří lépe a plánujeme v Rusku další nové projekty, tak pevně věřím, že se nám tento trend podaří udržet. Na počátku roku jsme svou skupinu rozšířili o srbského člena, kde je také velký potenciál. Další trh, kde jsme ztratili, je jižní Amerika, a to především Čile, což byl náš největší partner. Tady byl hlavním důvodem covid-19 a velmi dlouhý lockdown, kdy byly všechny projekty pozastaveny. Nicméně náš partner je přesvědčen, že v příštím roce vše doženeme. Naopak se nám daří v severní Americe, kde máme velmi solidní a zkušené partnery, a rosteme i v Austrálii. Dokonce se nám povedlo vrátit se zpět do Číny. Tyto trhy jsou obrovské a máme před sebou spoustu práce, abychom se zde lépe prosadili a svoji pozici upevnili.

Máte pozoruhodnou expozici na EXPO 2020 v Dubaji. Jedním ze dvou exponátů je umělecké dílo Jakuba Nepraše na téma energie. Proč jste zvolili tuto neobvyklou prezentaci a co vám zatím ukázala?

Ano, na EXPO máme dva exponáty. První z nich je instalace Under The Wings Of Fenix (Pod křídly Fénixe), která spojuje tři světové jedinečné technologie a prezentuje řešení, jak šetrně vyrábět a efektivně skladovat elektrickou energii. Jaderný minireaktor chlazený solí, tedy patent Centra výzkumu Řež, může zásobovat město, ale třeba také kosmickou loď; nadbytečnou energii pak pomohou uskladnit námi vyvinutá bateriová úložiště v kombinaci s řízením energetických toků v domech, komplexech či celých městech. Maketu energeticky



soběstačného regionu pak doplňuje nanooptika společnosti IQ Structures. Druhým exponátem je umělecké dílo Jakuba Nepraše Energie Fénix. Umění kombinující video a sochu zdůrazňuje témata energie, hodnot a celkové udržitelnosti dnešní společnosti

Nicméně rostou nám téměř všechny trhy a v České republice jsme rostli i v průběhu celého loňského roku. Český trh je pro nás asi největší záhadou, jelikož i po zpřísnění podmínek pro elektrické vytápění zde rosteme o 25 %, a vloni to bylo také o více než 20 %.

a její zdravé přizpůsobování se nezastavitelnému pokroku. Komunita ve vnější vrstvě objektu se snaží využívat energii efektivně pomocí inovativních technologií a žije v souladu s přírodními systémy. Ve formě video koláže objekt ilustruje další podpůrnou úroveň evoluce. Zde se lidé mohou soustředit více na kreativní a mentální aktivity.

Jakub Nepraš není na EXPO nováčkem. Vytvářel již videoskulptury pro předchozí dvě EXPO, v Šanghaji a Miláně, a jeho díla vždy vzbuzovala velkou pozornost. Generální komisař chtěl představit dílo Jakuba Nepraše i v Dubaji, a jelikož energie je i naším nosným tématem, propojil nás a vzniklo z toho toto pozoruhodné dílo, které doporučuji zhlédnout naživo.

Na zhodnocení prezentace je ještě příliš brzy, ale v každém případě je pro nás ctí být partnerem české účasti a reprezentovat Českou republiku po boku dalších inovativních ryzě českých firem, které jsou špičkou ve svém oboru.

Ostatně, jaké poslání mají dnes velké světové veletrhy?

Hlavním tématem EXPO v Dubaji je Spojování myslí, vytváření budoucnosti (Connecting Minds, Creating the Future) s obrovským důrazem na důležitost udržitelných řešení pro současnou globální vlnu environmentálních problémů. A to s návrhem na mezikulturní spolupráci. Ta by podle filozofie EXPO 2020 Dubai měla být prostředkem k překonání světových problémů a přechodem do další fáze existence, v níž jsou technologie, udržitelnost a kulturní dědictví neoddelitelnými kompo-



Podlahové vytápění pomocí elektrických topných rohoží ECOFLOOR



Stropní topná fólie Ecofilm a sálavý panel Ecosun s potiskem



opak, pokud dimenzujete na letní provoz, v zimě vám energie chybí.

Doba covidová přiměla mnohé z nás přemýšlet o budoucnosti v jiných dimenzích než doposud. K jakým závěrům jste dospěla vy sama, nejen jako jedna z osobností rodinného týmu Fenix Group, ale také jako maminka, člověk, který má rodinu, běžné radosti i starosti?

Žijeme ze sociologického pohledu ve velmi zajímavé době, kdy se může stát prakticky cokoliv. Viděli jsme, jak snadné je přijít o všechny svobody během pár dní jen kvůli strachu. Vrátili jsme se zpět do doby, kdy se společnost rozdělila na dva tábory, kdy soused udával souseda. Jsme na pokraji energetické chudoby, a to jen z ideologických důvodů v rámci tzv. zeleného údělu. Ničíme hodnoty a statky, které naši předci budovali stovky let. Po pravdě mám z budoucnosti obavy, ale třeba se poučíme a dojde k bodu zlomu, což bych si přála především kvůli dětem. Na druhou stranu nechceme být nepřipraveni, takže si opravujeme chalupu na samotě, která by měla být z velké části soběstačná, a máme zde i velkou zahradu, kde mohu oprášit své farmářské geny.

Ekonomika se mění, nejistota businessu se promítá do nových rozhodování nejedné společnosti stejně tak jako nacházení nových příležitostí na trhu. O čem jsou vaše současné vize?

Sázíme hodně na náš energetický koncept – tedy plně elektrifikovaná budova s vlastním zdrojem výroby energie a bateriovým úložištěm. Budova může být doplněná o další technologie, jako je rekuperace, venkovní stínění, klimatizace, a především inteligentní řízení všech zmíněných technologií. Nahrává tomu i aktuální situace s několikanásobným růstem cen energií. Máme sice obavu z poklesu poplatky po elektrickém vytápění, ale naopak by mohl vzrůst zájem po bateriových úložištích, což se nám již začíná potvrzovat.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

nenty zdravého celku. Myslím, že jde o velmi aktuální témata, a navíc je poprvé hostitelem arabská země. Podle toho, co jsem viděla při instalaci našich exponátů, bude EXPO velkolepé a mohlo by přilákat mnoho návštěvníků. Za první měsíc konání světové výstavy český pavilon navštívilo na 70 000 lidí. I když je účast prozatím nižší, než organizátoři plánovali, jde o úctyhodné číslo, když vezmeme v potaz nepřijemná protipandemická opatření a stále vysoké teploty přesahující 35 °C ve stínu. Na konci března uvidíme, zda éra velkých světových výstav je za námi, anebo má stále svůj význam.

Šetrně vyrábět elektrickou energii a efektivně ji skladovat je významná cesta k budoucnosti energetiky. Jsou vaše bateriová úložiště připravena i na hodně neobvyklé situace, jako by mohl být blackout? Budou se takovými zdroji zásobovat firmy v blízké době?

V naší nabídce jsou kromě domovních bateriových stanic i velkokapacitní bateriová úložiště tzv. špičkovací akumulární stanice SAS. Jednu takovou stanici máme i v našem výrobním závodě o kapacitě 2 x 307 kWh a v příštím roce plánujeme kapacitu stanice ještě navýšit. V průmyslových provozech je ekonomická návratnost daleko nižší – konkrétně v našem případě někde mezi 6–7 lety, což je hodně zajímavé. Kromě energetických úspor, kde se nám podařilo snížit odběrová maxima o 30 %, můžeme eliminovat i provozní úspory. Když máte automatické nebo robotizované linky, působí vám mikrovýpadky velké problémy

(poškození zařízení, prostoje pro znovuobnovení provozu linky, výroby zmetků po výpadku apod.). Navíc teď, když rostou ceny energií, se doba návratnosti ještě snižuje a vnímáme enormní zájem o bateriová úložiště. Většinou navrhujeme řešení pro částečnou soběstačnost, kdy můžete pokrýt blackouty v řádu hodin. Co se týče ostrovního řešení, je to složitější. Většina objektů je vybavena FV elektrárnou, která vyrábí přes den a naše bateriové úložiště umožní energii využít např. večer, kdy se všichni sejdete doma a máte vyšší spotřebu. Není možné si energii uložit z léta na zimu, kdy je spotřeba nejvyšší. Takže když dimenzujete FV a baterku na zimní provoz, nemáte pro tak velké množství energie v létě využití, a na-



Podlahové vytápění pomocí elektrických topných rohoží ECOFLOOR + skleněný sálavý panel Ecosun GS

Fitka mají nižší návštěvnost

Až 43 % provozovatelů uvádí aktuální návštěvnost nižší než 50 % ve srovnání s obdobím před pandemií covid-19. Téměř 60 % z nich navíc čelí vyšším nákladům (čtvrtině provozovatelů vzrostly o více než 30 %). To je aktuální stav, v němž se podle bleskového průzkumu České komory fitness nacházejí česká fitness centra, bazény a sauny. Nejvíce návštěvníků se prokazuje očkovacím certifikátem.

„Vzhledem ke zhoršující se epidemiologické situaci a očekávanému zpřísnění pravidel pro služby, včetně sportovišť, bazénů a saun, jsme chtěli zjistit, jaká je jejich aktuální návštěvnost v porovnání s rokem 2019. Dále jsme chtěli zmapovat aktuální náklady provozovatelů vzhledem k narůstajícím cenám energií, mezd apod.“ uvedla Jana Havrdová, prezidentka České komory fitness. Průzkum byl určen především provozovatelům fitness center, ale zapojila se i další sportoviště, bazény a sauny – celkem 339 subjektů z celé České republiky. Nejvíce z Prahy (18,6 %), Jihomoravského (15 %) a Středočeského kraje (13,9 %).

Z aktuálního průzkumu vyplývá, že návštěvnost fitness center v porovnání s rokem 2019 rapidně klesla. „Až 43 % provozovatelů uvádí aktuální návštěvnost nižší než 50 %. Pouhých 14,5 % respondentů uvádí 80 % a vyšší návštěvnost oproti předpandemickému stavu. Z průzkumu také vyplývá, že vyšší návštěvnost je přímo úměrná krajům s velkými městy. Více než 43 % respondentů uvedlo, že k nim

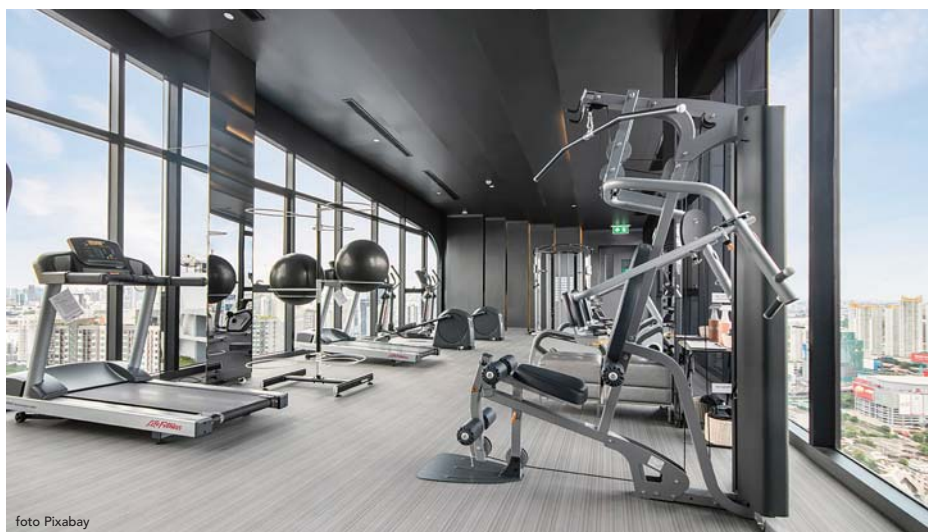


foto Pixabay

kůli aktuálním protipandemickým opatřením nechodí více než 30 % klientů,“ dodala Jana Havrdová.

Česká komora fitness se také ptala, jakým dokladem o bezinfekčnosti se klienti prokazují nejčastěji. Vyšší návštěvnost koresponduje s proočkovaností klientů. V krajích, kde provozovatelé uvádějí vyšší návštěvnost, se totiž klienti častěji prokazují certifikátem o očkování – celkově tak podle průzkumů činí dvě třetiny návštěvníků. Možnosti předložit certifikát o prodělané nemoci, negativní AG/PCR test nebo absolvovat samotest na místě využívá zbývajících třetina.

„Co se týče aktuální finanční situace provozovatelů sportovišť, ptali jsme se, zda a jak jim vzrostly náklady. Čtvrtině provozovatelů vzrostly náklady o více než 30 %. Jako nejproblematictější nákladovou položku jednoznačně uvádějí ceny energií (51,3 % provozovatelů), dále zvýšené náklady na hygienické

potřeby (15,9 %) a mzdové náklady (11,2 %),“ vysvětlila Jana Havrdová.

Pravidelná pohybová aktivita je přitom podle odborníků tou nejlepší prevencí pro řadu nemocí, jako je nadváha, obezita, diabetes, vysoký krevní tlak atd. „Aktuální data také potvrzují jasnou souvislost mezi nedostatkem pohybu, nezdavým životním stylem a závažnějším průběhem onemocnění covid-19. Obecnou zkušeností provozovatelů sportovišť je to, že lidé, kteří se necítí zdravotně dobře, cvičit nechodí. Hlavním zájmem provozovatelů je nabídnout své služby široké veřejnosti trvale a bezpečně, aby se všichni, kdo se o své zdraví starají, mohli pravidelně hýbat. Díky pravidelné fyzické aktivitě je možné získat a udržet si dobrou kondici, náladu či imunitu, které potřebujeme více než dříve. Pohyb by měl být jedním z hlavních nástrojů boje proti většině nemocí, nejen proti covid-19,“ potvrdila Jana Havrdová. (tz)

INZERCE



Sváteční hostina pro ty, kteří už budou přejedeni řízků..



 SOUS-VIDE <i>Hovíží guláš</i>	 SOUS-VIDE <i>Vepřoví gyros</i>	 SOUS-VIDE <i>Vepřoví koleno</i>	 SOUS-VIDE <i>Moravský vrabec</i>	 SOUS-VIDE <i>Kuřecí kebab</i>
 <i>Klobása s barevným pepřem</i>	 <i>Párek selský polosuchý 105% masa</i>	 <i>Párek turistický polosuchý 111% masa</i>	 <i>Párek Polský polosuchý 109% masa</i>	

Naplňuje mě pomáhat druhým a být užitečná

Jednou z nominovaných do soutěže MANAŽER ROKU 2020 byla Ing. Simona Myslikovjanová, Ph.D., MBA, MBE, jednatelka firmy SiMyCo s.r.o. Ale také žena ještě dvou dalších profesních pozic, ale o tom se dozvíte až v dalších řádcích tohoto rozhovoru. Obdivuhodně dobře naladěná podnikatelka a manažerka, která se naučila vstřebávat výzvy života, jehož si od jisté doby váží mnohonásobně více než většina z nás.



Ing. Simona Myslikovjanová, Ph.D., MBA, MBE

V businessovém prostředí jste se vlastně pohybovala od začátku profesní kariéry. Kdy jste se rozhodla, že založíte vlastní firmu? A proč?

Před 11 lety přišel nečekaný zlom, v době, kdy jsem ředitelovala čtyřhvězdičkový hotel. A já mohla přijít o život. V ten den mi lékaři dávali šanci na přežití 5 %. Toť jako vzpomínka na osudové chvíle. Vše nakonec dopadlo naštěstí dobře a do půl roku jsem nečekaně otěhotněla. Ale tehdy jsem pochopila, že chci být více přínosná a nápomocná ve svém oboru. Lidé o mě říkají, že jsem měla od počátku kariéry velké ambice. Následné změny pracovních pozic a dalšího vzdělávání byly pro mne výzvou a hnacím motorem. Za pár let jsem ušla velký kus cesty, avšak zdaleka nechci být na konci svých možností.

Po tomto životním zlomu jste začala lektrovat pro CzechTourism a AHR ČR, kde jste byla vyhlášena jako nejlepší lektorka projektu s 96% úspěšností. A později jste získala od Asociace institucí vzdělávání dospělých ČR ocenění Lektorka roku 2017. Kromě toho jste začala současně podnikat na základě poptávek po vašich službách. Nejprve jako OSVČ a posléze jste založila s.r.o.

Uvědomila jsem si svoje hodnoty a začala si vážit sama sebe a života. Neboť jsem skutečně o život bojovala. Začala jsem tvořit tréninkové plány na míru firmám, provádět mystery shoppingy ve firmách, pomáhat, radit, konzultovat a mentorovat. Začala jsem ve své firmě pracovat jako Learning, Talent, Communication, Process & Development Specialist. Současně jsem si ještě doplnila vzdělání MBA.

Dnes se snažíte nacházet talenty a pomáháte z nich sestavovat management firem. Je talentů u nás skutečně málo, nebo je jen nevidíme, a tedy nevyužíváme?

Lidské zdroje se stávají nejcennější složkou organizace, a proto s nimi pracujeme. Carl Gustav Jung byl prvním, kdo si všiml, že lidé se výrazně liší ve způsobu přijímání a hodnocení informací. Poukázal na rozdílnost v lidské psychice. A proto pouze jejich správným vedením a péčí o ně lze dosáhnout udržitelné konkurenční výhody. Lidé jsou nositelé znalostí a znalost je nejdůležitější formou kapitálu podniku. A proto s nimi pracujeme jako s živými organizmy, ne jako se shlukem osob na jednom místě.

A jak s týmem pracují? Tvrdím: Nehleďte chyby, ale potenciál. V organizaci probíhá řada

sociálních procesů, které ovlivňují její fungování. Pokud chcete při budování firemní kultury skutečně uspět, je zcela zásadní věnovat se interakci vytváření sítí, komunikaci, chování ve skupině a zabývat se typologií osobností, dotýkat se otázek vedení, moci, politiky a nezapomínat na konflikty, stejně jako naslouchat potřebám lidí uvnitř firmy. Změny firemní kultury můžete dosáhnout jedině výchovou a vzděláváním všech pracovníků podle předem stanoveného programu, a především na základě vysvětlení smyslu, z jakého důvodu se do tohoto programu použijete, a účinným odměňováním žádoucích projevů a pracovních postojů. Všichni manažeři by si měli uvědomit, že mezilidské vztahy a pracovní atmosféra se přenáší nejen mezi zaměstnanci samotnými. Působí na obchodní partnery, a hlavně na zákazníky. A proto je nutné dbát o vzájemnou interakci. Protože bez pochopení smyslu celé akce každým ze zaměstnanců – od vrcholového manažera pro vrátného – nedojde k posunu ani uvnitř firmy, ale ani v obzoru vaší společnosti navenek.

Přikláním se k názoru, že v každém člověku dřímá velký potenciál, jde jen o to ho objevit a probudit. A také dát mu prostor, pokud to jde, nezávidět, že je někdo lepší než já... Jaký na to máte názor?

Každý z nás je nositelem specifických talentů a schopností. Některé vlastnosti máme již vrozené, další získáváme. Samotné nadání však zdaleka nestačí, pokud do jeho rozvoje neinvestujeme dostatek času a energie. Každá firma má svůj potenciál a záleží jen na vás, do jaké míry tohoto potenciálu využijete. Na první pohled nic nefikající a ořepaná fráze má své reálné základy, na které je možné si ukázat, a i v této rovině se svým businesssem pracovat. Sladění talentu s úkoly přináší konkurenční výhodu. Každý jedinec ve společnosti tak může co nejlépe využít svůj talent, ať už je jakýkoli.

Talent Management se může stát globální filozofií, která je klíčovou součástí podpory každého z prvků obchodní strategie společnosti. Talent Management umožňuje manažerům společnosti angažovat a motivovat zaměstnance v celé organizaci. Talent management je neustálý proces, který zahrnuje přilákání a udržení vysoce kvalitních zaměstnanců, rozvoj jejich dovedností a neustálou motivaci ke zlepšování jejich výkonu. Talent management přirozeně zahrnuje mnoho odpovědností HR. Nestačí však očekávat, že právě díky tomu, že máte personální oddělení, řídíte talent. Abyste dosáhli optimálních výsledků, musíte mít zavedenou strategii řízení talentů navrženou právě pro vaši společnost.

Dnes jste velmi aktivní, když jste se vrátila z Jesenicka a domlouvaly jsme se na tomto rozhovoru, zahajovala jste další směr své kariéry. Není toho příliš, co chcete zvládnout?

Ba naopak. Naplňuje mě pomáhat druhým a být užitečná. Svůj čas si umím rozdelegovat tak, aby byl přínosný pro mě, pro rodinu i pro firmu. Jdu stále stejným směrem v podnikání, nijak nevybočuji od své profese. Nejprve jsem se soustředila na rozvoj Hospitality and Tourism z pohledu lidského zdroje a odborných seminářů. Nyní to již není jen toto odvětví.



Sladění talentu s úkoly přináší konkurenční výhodu. Každý jedinec ve společnosti tak může co nejlépe využít svůj talent, ať už je jakýkoli.

Působím i ve výrobních firmách, korporátech, nově i ve zdravotnictví, ale i ve školách, kde se věnujeme Growth Mind-

setu, či ve sportovních klubech působím jako Performance Coach. V tuto chvíli jsem na dvou polích, a to na jedné straně jako Executive Director of Human Resources and Hospitality pro Ski areál Kraličák s nejmodernější lanovkou v České republice a na druhé straně jako Learning, Talent, Communication Specialist pro jednu poměrně velkou nemocnici. A k tomu si řídím svou firmu, kde mám pod sebou fantastický tým, kterému děkuji za jeho precizní práci. Všechny profese mě naplňují a nedokážu si představit, že bych některou z nich nemohla vykonávat. Být přínosem je pro mě smysl mé práce. A pak si dát třeba tři týdny v kuse volno...

Podle čeho si stanovujete priority?

Podle důležitosti a urgentnosti. Naprosto dokonalý stručný recept na stanovení priorit neexistuje. Kdyby ano, tak jej rychle nastudují a použijí postupně všichni nestíhající lidé – a obor time management zanikne. Platí, že kdo o něj chce usilovat, musí se v prvé řadě

naučit zacházet efektivně se svým časem. A to si myslím, že se mi daří.

A nešidíte rodinu, odpočinek, vlastní kondici?

To bych si nedovolila. I když jsem pracovní velmi vytížená, má práce mě baví. To však neznamená, že bych tím nějak šidila rodinu. Ve většině případech se každý den vracím domů, i za cenu např. 600 km na otočku, jen proto, abych byla se svou rodinou, dcerou. Je super mít partačku na tenis a golf. Sabí si vybrala stejné sporty, kterým se věnuji i já. Tvrdí, že chce být jednou maminkou. Velké díky patří také mé mamce, která se perfektně postará o Sabí, když jsem já i manžel v práci.

V České manažerské asociaci působíte v klubu vzdělávání. Jaké zde máte plány, co byste ráda změnila?

Ano, přesně tak, jako předsedkyně Klubu vzdělávání manažerů. Hovořili jsme již o mezinárodním vzdělávacím projektu s výkonným ředitelem ČMA Ivo Gajdošem. Chceme, aby rozvoj zaměstnanců nebyla pouze vykázaná čísla v účetnictví, nýbrž zhodnocená investice, se kterou můžeme počítat a stavět na ní efektivnější naplňování cílů firmy. A proto je potřeba, aby zaměstnanci znali smysl školení. Na základě mých praktických zkušeností, pokud školený tým zná smysl, tréninkové plány se naplňují, lidé si školení užívají a těší se.

Moc bych si přála zastupovat ČR v oblasti vzdělávání v zahraničí, a být tak České republice přínosem.

Dosáhla jste úctyhodných výsledků v lektorské činnosti. Co je předpokladem k tomu, aby ostatní poslouchali, když jim chcete něco sdělit? Zdá se mi, že poslouchat moc neumíme, ztrácíme se v záplavě informací, které naši koncentraci otupují, přetěžují nás...

Naslouchat jim a zajímat se o jejich potřeby. Vnímat je, respektovat a vytvořit jim prostředí. Ve své praxi využívám metodu Learning by Doing, tzn. že s jedinci pracuji na míru, vytvářím jim prostředí, ve kterém se budou cítit dobře a ve kterém jsou schopni vlastního rozvoje. Mohou dosáhnout svého nejvyššího potenciálu, pokud jsou podporováni v prostředí, které je v každé fázi jejich vývoje přesně šito jejich potřebám.

V jednom rozhovoru jste uvedla, že bylo vašim snem řídit hotel. Platí to stále?

Ano i ne. Hotel jsem již řídila. V tuto chvíli jsem přijala pozici výkonné ředitelky pro Ski areál, což je pro mě v tuto chvíli víc než hotel.

za odpovědi poděkovala Eva Brixová

Nová značka Koulier pro křehké kouzlo Vánoc

Křehké kouzlo Vánoc patří k závěru každého roku. Konec prosince má v sobě cosi těžko pojmenovatelného, magicky osobního. Dává prostor ke klidu a rozjímání, radosti ze společných okamžiků s nejbližšími. Patří k němu i zdobení vánočních stromčků, které se ubírá mnoha směry. Věvodí dekorace z foukaného skla, nejčastěji ve tvaru kouliček krásně malovaných, jež reprezentují um mistrů, českých sklářů. Ruční výroba vánočních ozdob má u nás velkou tradici. Do její síně letos vstoupila nová značka Koulier z Vysočiny.

V českém prostředí byly vánoční ozdoby běžné až od počátku minulého století. Na stromček se ale věšelo zpočátku ovoce, zejména jablka, hrušky, sušené plody, ořechy a sladké pečivo. Posléze i další materiály jako vosk, vata, dřevo, kov, papír. V první třetině minulého století se objevily ozdoby z méně obvyklého materiálu, jakým byl celoid, skleněné vlákno, případně papírmaše.

První skleněné ozdoby se začaly vyrábět v první polovině 19. století ve sklářské dílně v německém městě Lauscha v Durynsku. Souběžně však v Jizerských horách ve sklárnách v Antonínově, v obou místech je to doložitelné od 40. let 20. století. Protože se však Jizerské hory tehdy začaly stávat jedním ze světových center výroby bižuterie, od vánočních ozdob se zde upustilo a zůstala jen Lauscha. Na počátku 20. století to byly v českých zemích pouze vánoční ozdoby z foukaných perlí, foukané v dnešní podobě se dostaly ke slovu až později. Je to mimochodem důsledek cílené státní podpory nezaměstnaných foukačů perlí v českém Podkrkonoší během světové ekonomické krize; předtím se těmito pracemi zabývala jen jedna jediná dílnička ve Vsetíně od 20. let minulého století. Vsetínsko bylo tedy v minulém století prvním místem u nás, kde se skleněné foukané vánoční ozdoby začaly vyrábět. Dále následoval Dvůr Králové nad Labem a Kralupy nad Vltavou. Obor se soustředil zejména do Podkrkonoší a na Jablonecko.

První vánoční stromek rozžehla kněžna Henrietta von Nassau-Weilburg ve Vídni v roce 1816. Odtud se tento zvyk rychle šířil mezi evropskou katolickou šlechtou. V Čechách překvapil prvním stromkem své přátele při dobročinném dýchánku ve svém domě na Čertově vršku v pražské Libni v roce 1812 ředitel Stavovského divadla Johann Karl Leibich. Dnes je samozřejmostí vánoční stromček v každé domácnosti, firmě, divadle, kavárně, škole... Zkrátka pořídit si ho a nazdobit podle



Růžena Secká

chuti je pro nás stále natolik úchvatný obyčej, že si bez takového rituálu a slavnostního interiéru konec roku už vůbec neumíme představit. A je to dobře. Těšit se na něco má v lidském životě mimořádný význam. K emocím při vánoční pohodě přispívají i skleněné ozdoby na stromčku. V tomto roce již některé z nás okouzlí ty, které se zrodily pod novou značkou Koulier. Výrobní ředitelkou firmy Atelier – S a.s., které Koulier patří, je Růžena Secká. Svými letitými zkušenostmi v oboru se dnes podílí na tom, aby nová značka účtyhodně tradice v závěru roku těšila děti i dospělé:

Česká republika je proslulá výrobou skleněných vánočních ozdob, šikovností sklářů, neuvěřitelnou invencí, kterou zná celý svět. Jak se nová firma v oboru vypořádá s konkurencí?

Jsme nová firma, ale jen podle názvu. Naši foukači, malířky a další zaměstnanci ve své profesi pracují už řadu let a musím říci, že jsou opravdu mistry ve svém oboru. A já věřím, že v této nové firmě s novými nápady do-

kážou ještě více než doposud a dostane se jim určitě větší ocenění.

Když jste přijala pozici výrobní ředitelky, co vás přesvědčilo o tom, že navázat na tradici a rozvíjet ji má smysl?

Nejprve to byl náš tým, který souhlasil, že začneme znovu vyrábět vánoční ozdoby na novém místě a s novými majiteli, protože bez zkušených foukačů a malířek bych nikdy nemohla být výrobní ředitelkou. Oni jsou těmi, co opravdu umí a s láskou dělají svoji práci. Oni jsou ti, o kterých vím, že se na ně mohu vždy spolehnout. A pak to byli noví majitelé, kteří mě přesvědčili, že mají chuť pomoci naší výrobě a hlavně, že mají spoustu dobrých nápadů.

Jaký vztah k Vánocům a zdobení stromčků máte? Je to pořád něco ojedinělého, slavnostního, na co se každý rok těšíte?

Ano, pro většinu z nás jsou Vánoce zcela ojedinělé a výjimečné. Pro nás, kteří vyrábíme

vánoční ozdoby, jsou krásnější o to víc, když slyšíme slova úcty a pochvaly nad našimi výrobky. Když víme, že ty naše vánoční ozdoby přinesou do mnoha domácností spoustu radosti.

Vizí firmy Koulier je nejen zachování klasického českého řemesla, ale také jde o prostor, který mu chcete dát – na jeho základě vytvořit nové řady vánočních ozdob, nabídnout další trendy, přizvat fantazii a ukázat, že jsou Češi mimořádně talentovaní, zruční a mistři řemesla...

Souhlasím s vámi. Naše firma chce udělat vše pro zachování tradičního českého řemesla, které má u nás v republice tak dlouhou tradici. Nové řady vánočních ozdob chceme tvořit podle uceleného tématu. Chceme mít kolekce, které si budou moci naši zákazníci každý rok doplňovat, a tím i rozšiřovat. To znamená, že část našich kolekcí by se měla každý rok rozrůst o nové tvary, ale v designu, který kolekci obohatí. Zákazník by pak měl mít každý rok možnost dokoupit něco nového, co mu ještě v souboru chybí a čím stromeček obmění, a přitom rozšíří paletu k výběru.

Vyrábíte na Vysočině, ale prodáváte již na několika místech. Kde všude lze vánoční nádheru koupit?

Naše vánoční ozdoby budou moci zákazníci již brzy koupit v naší podnikové prodejně v Oflendě a potom také na zámku Loučeň ve středních Čechách. Nyní přibýly ještě prodejny sítě ROSSMANN a náš e-shop.

E-shop. Není to příliš odvážné? Vždyť jde o mimořádně křehké zboží...

Vánoční ozdoby jsou křehké zboží, ale pokud je dobře zabalené, tak vydrží i náročnou přepravu. A my samozřejmě klademe důraz na kvalitní přepravní krabičky. Ty budou velmi pevné, odolné, ale také se mimořádně designově povedly.



Mezi vaši klientelu již nyní patří řada firem. Mohou si u vás objednat ozdoby dle svého návrhu, s logem, takzvaně na míru? Stihnete jim ještě letos vyjít vstříc?

Je pravda, že už nás oslovila řada firem, kterým připravujeme firemní ozdoby. A pro pár zájemců máme v letošním roce ještě malou kapacitu, která však může být opravdu rychle vyčerpána. Avšak snažíme se vycházet co nejvíce vstříc.

Přemýšlíte rovněž o exportu?

Samozřejmě. Této otázce se budeme věnovat hned na začátku příštího roku, kdy chceme oslovit zákazníky ze zahraničí.

Když se to tak vezme, budete mít v nadcházejících letech Vánoce po celý rok. Nezevšední vám jejich kouzlo?

Vzhledem k tomu, že se v oboru vánočních ozdob pohybuji již celou řadu let, tak ani nad-



cházející roky nebudou výjimkou. A Vánoce jsou svátky, které přinášejí lidem pocit lásky a štěstí. Mám je ráda i já.

Jsou to svátky, kdy se spolu scházejí celé rodiny u jednoho stolu pod jedním vánočním stromečkem, jsou to svátky, které snad nikomu nemohou zevšednět. A nám, co k těm svátečním dnům vyrábíme vánoční ozdoby tady v Oflendě, nemohou zevšednět nikdy. Přece skleněná vánoční ozdoba, která má v sobě krásný stříbrný lesk, pomáhá přinášet do všech domovů právě ty nádherné chvíle.

Co byste kromě parádně nazdobeného stromečku v závěru roku popřála všem podnikatelkám a manažerkám?

Zejména mnoho úspěchů v jejich práci. Přeji jim chápající blízké. Vždyť žena, která podniká a má na starost rodinu a domácnost, potřebuje hlavně pochopení a podporu.

ptala se Eva Brixi ■■■



Život sice utíká, ale nesprintuje



David Buchta

Krise středního věku je označení pro psychologický stav, který přichází obvykle mezi 45. a 65. rokem života, a jsou jím pověstní hlavně páni v letech. Ale vztahuje se i k jejich protějškům. Ženy dokonce bývají na změny citlivější. Víc se jich dotýká, když děti odcházejí z domova. Všimají si s nevolí prvních projevů fyzického a duševního stárnutí, deprimují je nemoci a smrt rodičů nebo fakt, že biologické hodiny už dotikávají... Jak se s těmito životními fakty vyrovnat, radí David Buchta, propagátor zdravého životního stylu ze společnosti Primulus.

Čím se krize středního věku ohlašuje, podle čeho ji poznáme?

Lidé mohou pociťovat úzkosti z nedostatku životních úspěchů, strach z toho, že už si nesplní své sny. To může vyvolat nejen lítostné stavy, ale i deprese. Krize středního věku se také mnohdy projevuje až přehnanou touhou po zachování mladistvosti, radikálními změnami životního stylu či snahou změnit minulá rozhodnutí a události. U mužů trvá krize středního věku přibližně 3 až 10 let, ženy ji prožívají průměrně 2 až 5 let. Rozhodně ale neplatí, že si touto krizí musí projít každý.

Co spouští tyto charakteristické změny chování?

Krizi středního věku může vyvolat už samotný fakt, že stárneme. Většinou jde o kombinaci stárnutí se změnami a problémy, které ho doprovázejí. Mohou se týkat práce, starostí o rodiče, konfliktů v partnerských vztazích, problé-

mů s dospívajícími potomky. U žen přicházejí hormonální výkyvy způsobené menopauzou i fyzické změny spojené se stárnutím.

Právě u něžného pohlaví bývají první vrásky citlivým tématem...

Zatímco starší muži získávají charisma, ženy stárnou, tvrdí otrěpaný bonmot. Šediny nejsou sexy, vrásky dámám nesluší. Trápit se nad vzhledem je ale zbytečné. Dnešní doba přináší spoustu možností, jak situaci zlepšit. S šedinami zatočí kadeřník, vrásky vyhladí krémy. Potřeba je jen smířit se s tím, že veškerá péče bude spolu s věkem náročnější a také nákladnější.

Syndrom prázdného hnízda se rovněž týká spíše matky než otce. Co s tím?

Ano, dostavuje se pocit zklamání a opuštěnosti poté, co se děti osamostatní a opustí rodinu. Dříve nic takového téměř neexistovalo, péče o děti plynule přecházela v péči o vnoučata.

Dnes ale lidé zakládají rodinu ve vyšším věku, a tak se jejich rodičům může zdát, že se snad vnoučat ani nedočkají. Pro některé rodiče je právě odchod dětí z domova dobrou příležitostí k tomu, aby se začali věnovat jen sami sobě. Ale především ženy mohou nést fakt, že přišly o možnost pečovat o své nejbližší, těžce a volný čas nedokážou vyplnit.

A jak mění život menopauza?

Menopauza představuje milník, které je náročný nejen fyzicky, ale také psychicky. Má nepříjemné projevy, jako návaly horka, pocení, výkyvy nálad nebo třeba problémy se spánkem. Ve spojení s krizí středního věku jde ale hlavně o ztrátu plodnosti. Pro ženy může být těžké vyrovnat se s faktem, že už si (další) děti nepořídí. I když je třeba ani neplánovaly.

Smysluplná práce nepomáhá?

Je to velmi individuální. Po letech v zaměstnání může být náročné rozvířit stojaté vody. A přicházejí otázky: Je ještě kam kariérně růst? Má moje práce vůbec nějaký smysl? Čeho ještě můžu dosáhnout? Tyto otázky mohou vyvolat změnu, mnohdy pozitivní, v chování, zejména u žen, které nechtějí jen odevzdaně čekat na důchod. Dalším problémem je tzv. sendvičová generace. Musíte pečovat o své rodiče, zároveň ale chcete být při ruce dětem a užít si vnoučat. Do toho všeho stále pracujete a důchod je zatím v nedohlednu. Je toho přeci jenom trochu moc. Si spolu s věkem ubývá, povinnosti se ale kupí.

Dá se zobecnit, jak právě ženy prožívají krizi středního věku?

Ženy nejčastěji reagují pomyslným útekem nebo bojem. Plastické operace, dramatické změny účesu či stylu oblékání, pozdní těhotenství, nový životní styl či diety. Odhodlání a stále nové cíle. Takto může vypadat boj s vlastním stárnutím. Opačný pól představuje uzavření se do sebe a odmítnutí přiznat si stárnutí a změny, které probíhají. Tady je ale třeba dát pozor! Apatie a uzavření se sama do sebe vede k lítostným stavům, úzkostem i depresím.

Určitě je dobré hledat cestu a změnit třeba úhel pohledu...

S chladnou hlavou se má člověk zamyslet nad tím, čeho chce v životě dosáhnout a co chce změnit. Plánujte tak, aby byly vaše cíle uskutečnitelné. Nezapomínejte se jen krátkodobými záměry a přemýšlejte i nad trvalejšími změnami. Rozhodně nemusí jít o drastické změny, třeba přijdete na to, že jste se svým životem vlastně spokojeni a trápí vás problémy, které

nejsou tak důležité. Je třeba si uvědomit, že toho máte ještě hodně před sebou. Život sice utíká, ale nesprintuje. Střední věk má své mouchy, ale také výhody. Važte si vlastních úspěchů! Ne každý je vidět, a dokonce vás za něj nemusí ani nikdo nahlas chválit. Pochvalte sami sebe! Pro někoho je úspěch povýšení v práci, pro jiného jeho rodina, krásná zahrada, sportovní výkon, okruh přátel. Možná, že některé věci, které byste mohli považovat za úspěch, berete jako samozřejmost.

Někdy pomůže netrápit se tím, co už je za námi. Je to tak?

Co bylo, bylo. Nikdo z nás není dokonalý a každý dělá chyby. Stále se nevracejte k tomu, co se vám zrovna nepovedlo, a posuňte se dál.

A když chci prodloužit mládí a aktivní život farmaceutickými přípravky?

Pokud si krizi středního věku procházíte a chcete tímto obdobím co nejlépe projít, máte v podstatě dvě možnosti. Buď podstoupit hormonální léčbu, nebo jít přírodní cestou. První varianta, tedy hormonální substituční léčba, bývá sice většinou účinná, ale přináší i rizika. Například pokud se s léčbou začne příliš brzy a podává se ještě v době, kdy v případě žen menopauza není úplná. Zvyšuje se riziko vzniku nádorů souvisejících s ženskými pohlavními orgány. Někdy může zvyšovat riziko aterosklerózy, srdečního infarktu nebo cévní mozkové příhody. Pokud žena nemůže nebo nechce podstoupit tuto léčbu, doporučujeme dodržovat správnou životosprávu a vsadit na osvědčené bylinky. V dnešní době totiž existuje i mnoho doplňků stravy



foto Primulus

ní imunitního systému a udržení dobrého sexuálního zdraví. Přispívá také ke kondici močové soustavy, reprodukčního systému a k hormonální rovnováze. Snižuje míru únavy a vyčerpání. Jde o přírodní produkt obsahující ověřené látky pro optimalizaci ženského hormonu estrogenu.

Předpokládám, že stále platí pravda starých latiníků: Ve zdravém těle zdravý duch...

Samozřejmě je také nezbytné, aby i zralé dámy žily aktivně. Prospěje jim pravidelný pohyb na čerstvém vzduchu. Například jóga, procházky, jízda na kole a věku přiměřené sportování vůbec. Radím všem, najděte si nové koníčky a smysl života. A nezapomeňte na to nejdůležitější, udržovat si pozitivní přístup. Jen v této kombinaci máte šanci, že si krize středního věku, když přijde, ani nevšimnete.

za odpovědi poděkoval Pavel Kačer

s obsahem bylin, které jsou vhodné pro ženy v menopauze. Mezi ně patří například Kotvičník zemní, který obsahuje látky, jež tělu pomáhají regulovat hormonální nerovnováhu, a dokáže nás nabudit. Kromě toho podporuje imunitu i dobrou psychickou kondici, zvyšuje libido, dodává tělu energii, snižuje krevní tlak i cholesterol.

Ženám bych doporučil doplněk stravy Feminus. Díky přírodnímu složení se zaměřuje na posíle-

OMV chce nabídnout nejlepší kávu na cestách

OMV se v letošním roce výrazně zaměřuje na zlepšení nabídky kávy ve své české síti čítající celkem 140 čerpacích stanic. Díky výrazným investicím do modernizace kávovarů chce společnost dále zlepšovat kulturu pití kávy na cestách a nabídnout nejlepší volbu.

Základním pilířem zůstává koncept Fair Trade. Probíhající modernizace technologií zahrne i změnu receptur a novou nabídku káv na čerpacích stanicích. OMV se dlouhodobě zaměřuje na kvalitní občerstvení na cestách, ať už jde o čerstvě připravované pokrmy, nebo dobrou kávu. I proto investuje do nových kávovarů částku přesahující 32 milionů korun, což zahrnuje pokrytí 80 % české sítě do konce

roku. V příštím roce má OMV v plánu s modernizací kávovarů dále pokračovat. „Češi milují dobrou kávu a nechtějí se o ni ochudit, ani když jsou v terénu. Byli bychom rádi, aby se za naší kávou vraceli nejen stávající zákazníci, ale všichni milovníci dobré kávy na cestách. Proto postupně instalujeme na české čerpací stanice OMV nejnovější modely kávovarů Cimbali a spolupracujeme s profesionálním baristou, aby byl chuťový zážitek z naší VIVA kávy maximální,“ řekla Radka Jirsová, gastro manažerka společnosti OMV Česká republika. To, že Češi kladou velký důraz na dobrou chuť kávy během cestování autem, potvrzuje také aktuální průzkum, který OMV ve spolupráci s agenturou STEM/MARK realizovala v červnu letošního roku. Výsledky potvrdily, že bě-

hem posledních tří let se nároky na kávu významně zvýšily a spotřebitelé dávají mnohem častěji přednost kvalitní kávě připravené z čerstvě mletých zrn před instantními kávovými nápoji z automatů. Více než polovina respondentů si chce kávu vypít v klidu mimo vůz a stěžejní pro ně je čistota prostředí, v němž se káva připravuje. Právě na kvalitu prostředí čerpacích stanic a občerstvovacích koutků kladé OMV dlouhodobě důraz. „Přání zákazníků jsou pro nás nesmírně důležitá. Ať už jde o čistotu prostředí, kde kávu pijí, nebo chuťové preference, podle kterých upravujeme receptury kávových nápojů. I nadále ale klademe na první místo udržitelnost a kávu odebíráme z pečlivě vybraných a ověřených Fair Trade zdrojů,“ uvedla Radka Jirsová.

(tz)

Žádný vztah není předem ztracen

Čerstvou knihou advokátky JUDr. Daniely Kovářové je publikace nazvaná jednoduše: **Vztahy**. Vychází mimo jiné z poznání řady případů, které prošly její advokátní praxí. Je jich tolik, že se dají zobecnit, že se z nich dají vyvodit závěry. Pro mnohé mohou být překvapivé, poučné, jako by kopírovaly právě jejich příběh. Možná se shodneme na tom, že zejména vztahy partnerské, manželské bývají snad těmi nejkřehčími. Problémy se dostavují, aniž tušíme, co děláme špatně. Přesto se dají zmírnit i odstranit. Jak? Zkuste si tuto publikaci přečíst, třeba vám napoví. Úvodem budiž rozhovor s Danielou Kovářovou:



JUDr. Daniela Kovářová

Vaši advokátní kanceláři už prošlo asi hodně klientů nespokojených s manželským svazkem. Dá se zobecnit, co dělají lidé špatně a proč spolu už nedokážou dál žít a být šťastní?

Rodinný advokát se nejčastěji setkává s problémovými páry. Během své praxe jsem se setkala s více než 6000 klientů a z jejich případů jsem vytypovala sedm nejčastějších předsudků či chyb, kvůli nimž se vztahy rozpadají. Neznáme sami sebe, neumíme radostně žít a odpovědnost za svůj vztah přenášíme

na druhého. A své chyby v nových vztazích opakujeme.

Jaká je vlastně dnes role ženy a muže ve svazku manželském? Funguje to lépe, když lidé zůstávají u toho prapůvodního očekávání? Žena pečovatelka, matka, ochránkyně rodinné harmonie, muž hrdina a vládce financí, který doma vyžaduje teplou večeři?

Dnešní doba ruší staré zvyky a tradice, a role v rodině nechává na každé dvojici, aby si je za-

vedla a vyjednala. Problém není u párů, které jedou podle starých tradic. Dvojice dnes mají velkou svobodu v tom, jaká pravidla si ve vztahu zavedou. Se svobodou však přichází i odpovědnost, a tu někdy lidé odmítají. Například ženy vyžadují, aby i muži pečovali o děti. Když se ale vztah rozpadne, ženy udiví, že se otcové chtějí starat o děti ve stejném rozsahu jako matky.

Dost často právě slyším, že se muži aktivních protějšků bojí, a ženy, které podnikají nebo se jinak dokázaly ve společnosti prosadit, nejsou pro spokojenost chlapa to pravé ořechové. Je to tak?

Aktivní a profesně úspěšné ženy bývají stejně aktivní v práci i doma. Muži, kteří dávají přednost tradičnímu uspořádání, pak někdy aktivní ženy odmítají a opouštějí, a hledají submisivní a tradičně orientované ženy. Problém vidím jinde: feministky chtějí řídit a velet, ale současně chtějí, aby s nimi muži nebojovali tvrdě a mužskými zbraněmi. To je někdy neslučitelné.

Ženy v businessu nemívají jednoduché vztahy...

To potvrzují. Mužů, kteří by chtěli ženy zvyklé v práci rozhodovat, je méně. Nicméně mladá generace to vidí jinak, čímž mění společenské paradigma. Řekla bych, že tato doba přeje ženám, které mohou být, jaké chtějí a čímkoli chtějí být. Muži se ve své nové roli teprve zabydlují.

Možná naši vzájemnou náklonnost poznáváme i nepříliš velká tolerance, sobectví, i touha mít všechno hned...

Velkým otazníkem dneška je, jak žít s jinakostí. Nikoho nelze diskriminovat, každý má právo na svou cestu ke štěstí. Jenomže jedním z předsudků je představa, že ti druzí vidí svět jako my. Tak to však není. Naopak každý člověk má unikátní pohled na svět, na vztahy, na role a zapojení mužů a žen.

Kdo se chce více rozvádět? Ženy, nebo muži?

Muži a ženy si vzájemně provádějí podobná alotria, ale rozvod častěji startují ženy. Někdy pod vlivem okamžitého rozhodnutí, zatímco muži vydrží v nefunkčním vztahu mnohem déle. Když se však rozhodnou, obě strany chtějí mít rozvod rychleji za sebou.

A co by mohly udělat ženy v podnikatelských a manažerských pozicích, aby byly v rodinném soužití šťastnější?

Pro obě pohlaví platí následující doporučení: Uvědomte si, co vám činí radost, a plánovaně si radosti zařazujte do svého života. Nenechte si od druhého dirigovat, jak máte žít. Nevyčítejte. Ten druhý nemá odpovědnost za váš život. O tom, zda vám v něm bude dobře, rozhodujete vy sami.

Umět nacházet radost, jít jí naproti, to nedokáže každý. Lze se ve vaší knížce nějak přiučit?

Právě proto jsem knihu napsala. Je to příručka, ze které se může poučit každý. A vztahy se dají vylepšovat pořád. Žádný vztah není předem ztracen.

Podarilo se vám usmířit některá rozhádaná manželství?

Každý advokát usmíří mnoho vztahů u sporů. Jsme přirození mediátoři a přibližně třetinu soudních sporů i rozvodů zabráníme hned na začátku.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Je svůdné zbavit se odpovědnosti za vlastní život. Je jednoduché přehodit na ostatní vinu za to, že úspěch se nedostavuje, štěstí nepřichází a radost chybí.

Seberte odvahu a pohlédněte pravdě do očí – rozhodněte se být šťastní sami a hned.

Pohled na život je otázkou primárního duševního životního nastavení.

O praktickém dopadu svého životního nastavení si každý člověk rozhoduje sám.

Nepokoušejte se druhé změnit – v lepším případě se vám to nepodaří, v horším případě vás výsledek nepotěší.

citace z knihy, str. 125 a 126

INZERCE



Mgr. Jarmila Podhorná

Bylinky pro regeneraci organismu



Doplňk stravy

Mgr. Jarmila Podhorná - NADĚJE

objednávky na tel./fax: 582 391 207 GSM: 737 525 301 poradna: 582 391 254, objednavky@nadeje-byliny.eu

798 46 Brodek u Konice 3

www.nadeje-byliny.eu, bylinnyherbar.cz

Vánoční dárky pro milovníky přírody a jemné kosmetiky

Značka Frosch přináší pod vánoční stromeček dárkové sady, kterými potěšíte nejen své blízké, ale i přírodu. Produkty se zelenou žabičkou na obalu jsou přátelské k naší pokožce i životnímu prostředí díky šetrnému a v přírodě odbouratelnému složení, ekologické výrobě i recyklovaným a opětovně recyklovatelným obalům.

Vybírat vánoční dárky lze ohleduplně k přírodě i sobě samým. Co třeba potěšit své blízké sadou sprchového gelu a tekutého mýdla, se-tem sprchových gelů s exkluzivní limitovanou edicí gelu Zimní mandle nebo pánskou sadou sprchového gelu a náhradní náplní? Vůně těchto výrobků jsou velice jemné a mají blahodárný vliv na organismus i psychiku. Dopřejte sami sobě i svým blízkým drobné radosti, které potěší tělo i duši.

Pečující kosmetické produkty značky Frosch jsou na bázi přírodních látek s vyváženým složením a neutrálním pH 5,5, a jsou tak vhodné pro každodenní použití i pro osoby s citlivou pokožkou. Sprchové gely ani tekutá mýdla neobsahují škodlivé chemické látky jako parabeny, ropné deriváty, mikroplasty nebo EDTA, zato jsou obohaceny o panthenol, výtažky

z aloe vera, granátového jablka nebo mandlového mléka. Stejně jako všechny výrobky značky Frosch jsou produkty veganské, netestované na zvířatech.

Frosch je již přes 30 let průkopnickou značkou na poli ekologie. Ve své dlouholeté historii Frosch neustále zdokonaluje vývoj a výrobu čistících a pečujících prostředků s ohledem na ekologii a stává se leaderem

mnoha environmentálních projektů přesahujících mnohdy hranice daného průmyslu. Výrobky značky Frosch jsou v průběhu celého životního cyklu prokazatelně ohleduplnější nejen k životnímu prostředí, ale i ke zdraví spotřebitele. Ekologický přístup dokládají i získané certifikáty jako např. EMAS, Green Brands, Eco label a jiné. (tz)

www.frosch-eko.cz



Fejeton

Umění odejít

Když se vám přehoupne šedesátka a ze sociálky vám počnou pravidelně zasílat důchod, (jehož název starobní by měl příjemce vyléčit ze všech iluzí, že je ještě Jura), můžete si uznale poklepat na ramena. Dosáhli jste totiž životního milníku, který není pro každého, a chtít nechtě se vynoří otázka, co dál. Uvelebit se v teplíčku zaslouženého odpočinku, jak se také penzi říká, nebo ještě profesi nepověsit na hřebík a dále se nějaký čas podílet na tvorbě hrubého domácího produktu? Kdo už řeší toto dilema, prokázal alespoň minimální schopnost umění žít. Dožil se více či méně fyzicky a duševně zdrav věku, kdy se začíná bilancovat a ohlížet víc zpět než hledět s naděje-mi kupředu.

Panuje přesvědčení, že stáří není sexy, že není o co stát. Omyl! Záleží jen na vás, zda na vejminku budete oplakávat mládí a bédovat nad každou vráskou a nad tím, že už neskáčete přes kaluže. Anebo si cenit hodnot, které se vám nabízejí teprve s víc než šesti křížky na hrbetě. Svobody, kdy si můžete myslet a dělat, co se vám zlíbí, a kašlat na mínění lidí blízkých a vzdálených. Nemají už na vás páky, jak vás přimět k poslušnosti, jak vás manipulovat. Samozřejmě však pouze tehdy, když jim je sami nevložíte do rukou.

Chci se však zmínit o jiném aspektu, co senioři musí brát v potaz – o umění včas odejít. Může

se totiž stát, že promárníte ten správný okamžik, anebo to vzdáte příliš brzy. Každý má kritický bod zlomu jinde, ať už subjektivně, či nahlíženo z cizí perspektivy.

Předčasně odejít, k naší velké lítosti, se vyvedlo mnoha geniům z různých oborů. Spisovatel, dramatik a také kolega novinář Karel Čapek umřel před padesátkou a nechal na stole rozepsaný román Život a dílo skladatele Foltýna. Také slavná opera Turandot by zůstala nedokončena, kdyby ji nedokomponoval jiný skladatel. Fenomenální Giacomo Puccini totiž odešel na věčnost, aniž dopsal v partituru poslední notu svého díla. Příklady bych mohl uvést celou řadu, ale nesmím zapomenout alespoň na Hynka Máchu, v jehož kraji teď žiji. Autor slavného Máje skonal v 36 letech a vědci se dodnes ptou, zda to bylo v důsledku zápalu plic po požáru, který pomáhal hasit, nebo jiné choroby. A připomeňme ještě dalšího českého básníka, Jiřího Wolkeru, jenž o blízké smrti dokonce složil své poslední rýmy:

*Zde leží Jiří Wolker,
básník, jenž milovat svět,
a pro spravedlnost šel se bít.
Dřív než moh srdce k boji vytasit,
zemřel mlád 24 let.*

Smutný pohled však bývá i na ty, co promárnili svou šanci na opuštění profesionální scény v pravou chvíli. Ano, herci si přejí zemřít na jevišti, jako se to nedávno podařilo miláčkovi publika Milanovi Lasicovi: Dozpíval na jevišti píseň, uklonil se, uslyšel potlesk, a to byl poslední vjem, než ho zradilo srdce. Mnoho jiných se nedokázalo z divadelní scénou rozloučit

a působili trapně. Eduard Kohout, který v mládí ztvárnil na prknech Národního divadla nezapomenutelného Hamleta, měl poslední vystoupení poněkud neslavné. Naposledy se na scéně objevil v něm roli, kterou do inscenace připsal dramaturg ze soucitu. O zbožňovaných filmových milovnících, zestárlých a už nepotřebných, by mohlo být napsáno mnoho. Oslavovaný Kristián Oldřich Nový ke konci života přijímal v soukromí návštěvy za plentou, aby nebylo vidět zestárlou tvář bývalého idolu žen.

Ale stejně obtížné odcházení ze světél reflektorů mívají velcí sportovci. Motocyklový bůh Valentino Rossi, vítěz mnoha velkých cen a držitel stále platných rekordů, uzavřel letos závodní kariéru mnoha pády, a pokud uviděl cílovou pásku, pak mezi posledními. Zatímco však v kultuře se i méně vydařené představení odmění alespoň vlažným potleskem, slabý výkon některých sportovních hvězd odměňují nespokojení fanoušci obvykle pískotem, bučením, ponižujícími výkřiky, a někdy fyzickým napadením. Nedávno mne přepadl pocit, že moje chvíle nastala a poslední řádku rukopisu jsem už dopsal. Autor by měl ovládat nejen umění slova, ale i právě to vzácné koření správného timingu, český načasování. Jeho čtenáři obvykle mívají nedostatek příležitosti a dostatek taktu, aby mu připomněli, že jaksi přesluhuje a o jeho další působení v publicistice jaksi není zájem. A proto prosím: Neostýchejte se a dejte mi jasné najevo, když moje práce bude už jen příslovečným mlácením prázdné slámy. Protože i grafoman může být roztomilý, když si píše jen do šuplíku.

Pavel Kačer

Regenerace organismu po virových onemocněních přírodní cestou

V organismu je nezastupitelná kvalitní imunita. Na té se podílí několik složek – stav nervové soustavy, dýchacích cest, trávicího ústrojí a čistota organismu. Chceme-li se dát dohromady po prodělaném onemocnění, musíme se na tyto složky zaměřit. Při spolupráci s prof. Pavlem Valíčkem jsem nejen pěstovala, ale také využívala k regeneraci organismu některé rostliny využívané k léčbě v Číně a Vietnamu. Spolu s tinkturami z našich rostlin, hlavně gemmoterapeutiky, jsou přínosné pro celkové zlepšení naší kondice.

Které z těchto rostlin nám tedy posílí imunitu? Je to jednak maralí kořen, adaptogen, adaptaci má též na stres, což je v dnešní době přínosné, snižuje hladinu cukru a cholesterolu, působí proti vzniku depresí a je vynikajícím afrodiziakem.

Dále je to kustovnice čínská. Příběhů o život prodlužujících účincích kustovnice je v Číně celá řada. Je to významný adaptogen, zlepšuje srdeční činnost a řadu životně důležitých funkcí. Posiluje též plíce, játra, podporuje krevtvorbu, odstraňuje bolesti pohybového aparátu, stimuluje nervový systém a je celkovou tonifikací a posilou organismu.

Rakytník řešetlákový. Ing. Jiří Janča o něm řekl, že je to vitamínová bomba a měl a má dosud nezastupitelné místo v tibetské, indické medicíně, v Řecku, v Římě a v posledních letech se značně používá i u nás. Můžeme jej použít při oslabení organismu na posílení imunity, při revmatismu, při ekzémech i chřipce. Má též baktericidní účinky. Vhodný je i při řešení problémů se zrakem.

Gemmoterapeutikum z černého rybízu. Má vynikající účinky na vytvoření kortizonového efektu – při snížené funkci nadledvinek – posilou imunity. Je výtečným antialergikem, pomáhá zvládat sennou rýmu, ekzémy, je vhodný ke zlepšení hypertrofie prostaty, pomáhá řešit spolu s maliníkem cysty na vaječnících, má protitokový účinek. Ukazuje se, že má velké uplatnění v oblastech alergických, revmatických a plicních.

Také problémy dýchacích cest, které provázejí virová onemocnění, můžeme zlepšovat působením některých bylinných prostředků. Velký účinek na zlepšení činnosti dýchacího ústrojí má užívání bylinných prostředků z šišáku bajkalského. Vyznačuje se příznivým vlivem při



Mgr. Jarmila Podhorná

řešení kašle, infekcí horních cest dýchacích, astmatu, hlenů, zánětů, pomáhá při chronické hepatidě, působí protivirově, antibakteriálně, protiplísňově, je vhodný ke zklidnění činnosti srdce a cév, zlepšuje spánek.

Gemmoterapeutikum z lísky. Působí jako anti-sklerotikum na játra, doléčuje po virové žloutence. Obnovuje činnost plic, zlepšuje rozedmu plic. Je vhodná též při neurovegetativní dystrofii – psychické labilitě.

Po prodělaném covidu většina lidí hlásí nervové problémy. Aby se regenerovalo nervové vlákno, můžeme využít gemmoterapeutikum z bělotrnu kulatohlavého. Má příznivé účinky při atrofických nervů, zánětech, neuralgiích, při poruchách vedení vzruchu nervem. Také pomáhá při řešení obrn.

Kozinec blanitý je odedávna používán při zlepšování celé řady zdravotních problémů. Je účinný při úpadku psychických sil, zlepšuje imunitu, obranyschopnost, látkovou výměnu. Je antioxidant, imunostimulátor. Posiluje kostní dřev.

Lípa obecná. Gemmoterapeutikum z pupenů lípy je dnes značně využíváno ke zlepšení celé řady nervových problémů. Pomáhá při stavech

úzkosti, napětí, při řešení neuralgií. Také tlumí pocity svědění a je to hlavní bylinný prostředek ke zklidnění organismu.

Gemmoterapeutikum z vrby bílé. Jednak je to výborný prostředek při chřipce a jiných virózách, ale důležité je její příznivé působení na nervový systém. Snižuje dráždivost nervové soustavy, působí při zlepšení např. zánětu trojklanného nervu, při zlepšení ischiasu a tlumení bolestí. Také je vhodné využití při revmatismu nejlépe s olší.

Rodiola neboli rozhodnice růžová, zvaná též zlatý kořen. Je to vhodný prostředek k obnovení fyzických i duševních sil. Vhodná při únavě, psychických traumatech, po infekcích. Zlepšuje paměť, spánek a deprese.

Pokud chceme co nejvíce posílit imunitní systém, můžeme využít unikátní technologie chránící buňky v podobě přípravku Matuzalem. Je to unikátní komplex flavonoidů Matuzalem – zvaný molekula života. Ochraňuje buňky před oxidativním stresem, zlepšuje imunitní i nervový systém, pomáhá správnému fungování metabolismu.

Mgr. Jarmila Podhorná
majitelka firmy NADĚJE



Užijte si vánoční pohodu

SCAN quilt®



54 prodejen

www.scanquilt.cz

LOŽNICE

OBÝVÁK

KOUPELNA

KUCHYNĚ

PRO DĚTI

KOLEKCE

AKCE

DÁRKY