

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

září 2023

Rituál deště

Eva Brixi

Kapky deště
Já chci ještě
Jednou
Slíbat ze tvé tváře
A dotknout se
Jedinkrát svatozáře
Pod blikající lampou velkoměsta
Každého z nás
Modeloval pánbůh
Z jiného těsta
Jsem žena
Jsi muž
Nic jiného nelze už

Morseovka přší
Z výšky
Má svůj rituál
Studenou i vroucí píseň
Ráda pustím dál

Prstoklad ukolébavky
Prostý vášní
Jako by na piano hrál
Já večer zdravím z okna
Pláštěnky zmoklé
Barevné deštníky
Vím
Co bys připomenul
Do rytmu okamžikům
Když mi rozepínáš knoflíky
Neprozradím
Ani za nic
Odříkaného chleba
Dám si celý krajíc

Lucie Češpivová

**Každá digitalizace by měla být
spíše evolucí než revolucí**
rozhovor na stranách 10–11

INZERCE

Česká značka Nupreme přišla na trh s vyladěnou ovesnou tyčinkou

Tato novinka Nupreme je mlsání s lahodnou chutí karamelu a lískových oříšků, kterou můžete mít vždy s sebou, ať už se rozhodnete vydat kamkoli a zdolat jakoukoli výzvu. Hodí se na výlet i do kanceláře. Tyčinka byla vyvinuta tak, aby v jedné porci dodala tělu 11 gramů kvalitní vlákniny (více než třetinu doporučené denní dávky), přes 6 gramů hodnotných bílkovin a neobsahovala přitom více než 2 gramy cukru.

„Vytvořili jsme 40gramovou tyčinku s více než 25% obsahem vlákniny, která navíc podle prvních ohlasů skvěle chutná, je bez lepku, a tím hlavním v ní jsou rozpustná vlákna z kořene čekanky a bezlepkové ovesné vločky. Benefitem je nízký obsah cukru,“ uvedl Petr Zemlička, spoluzakladatel značky Nupreme a její marketingový ředitel.



www.nustore.cz

Privýdělek na mateřské může snížit důchod o statisíce

Ženám nebo mužům, kteří si přivydělávají během mateřské či rodičovské dovolené, hrozí nižší důchody, a to v případě, že eventuelní přivýdělek během péče o dítě je nižší než předchozí i následné příjmy. Zákon ale obsahuje ustanovení, které lidem v dané situaci umožňuje výši svého důchodu pozitivně ovlivnit. Problém je však v tom, že o něm málokdo ví, a pokud občan aktivně nepožádá o jeho uplatnění, automaticky mu bude přiznán nižší důchod.



Vyloučená doba tedy nesníží vypočtený důchod,“ vysvětlil Jiří Šafařík ze společnosti Freedom Financial Services, která radí lidem, jak získat od státu maximální důchod.

Příjmy pod drobnohledem

Pokud se doba péče o dítě ve věku do čtyř let kryje s dobou, v níž osoba, která o dítě pečovala, měla příjmy, které se zahrnují do vyměřovacího základu, je situace jiná. „Dřívější právní úprava kategoricky upřednostňovala v případě souběhu vyloučené doby a doby s příjmy právě dobu s vyměřovacím základem, bez ohledu na jeho výši. To samozřejmě mělo v případě nízkých vyměřovacích základů negativní vliv na výši důchodu,“ uvedl Jiří Šafařík. Novější právní úprava, která platí od roku 2010, už tyto možné negativní dopady na výši důchodů eliminuje. V praxi mohou nastat dvě situace.

„Jde-li o období před 1. lednem 1996, pokud se kryje doba s vyšším příjmem s vyloučenou dobou, přihlíží se k tomuto příjmu a daná vyloučená doba se nezahrne do celkového počtu vyloučených dob. Naopak, v případě nižších příjmů, se k těmto příjmům nepřihlíží a daná vyloučená doba se do celkového součtu vyloučených dob zahrne,“ popsal Jiří Šafařík. Po 31. prosinci 1995 se však postupuje odlišně. „Doba péče o dítě, která se kryje s dobou s příjmy neboli vyměřovacími základy, není vyloučenou dobou. ČSSZ tedy zahrne do výpočtu výše důchodu vždy vyměřovací základy,

V rámci příprav nové důchodové reformy se řeší také možná opatření k alespoň částečné eliminaci vysokého rozdílu mezi důchody mužů a žen. Jako hlavní příčiny jsou uváděny nižší úroveň příjmů žen, nižší důchodový věk žen (tím i kratší doba pojištění) a obtížnější budování pracovní kariéry žen s více dětmi. Jedna z častých příčin nižšího důchodu mnoha žen však není uváděna. Tou je poměrně složitý a nepřehledný systém důchodového pojištění, ve kterém se občané těžko orientují, a v praxi tak nevyužívají možnosti, které jim zákon o důchodovém pojištění a další právní předpisy dávají. Příkladem může být problematika žen (obecně osob), které během své

pracovní kariéry vychovaly nebo vychovávají jedno či více dětí. Doba, po kterou žena (osoba) osobně pečuje o dítě ve věku do čtyř let, je (při splnění dalších podmínek) tzv. náhradní dobou pojištění a započítává se do doby pojištění plně, tedy ze 100 %. Během náhradních dob pojištění se přitom neodvádí pojistné na důchodové pojištění.

„Pokud žena nebo muž po dobu péče o dítě ve věku do čtyř let nemá příjmy, které se zahrnují do vyměřovacího základu, je tato doba péče o dítě také dobou vyloučenou. To znamená, že se při výpočtu výše důchodu vyloučí, aby nulové příjmy během této doby ‚nerozředily‘ resp. nezhoršily osobní vyměřovací základ.

Varianta 1:

Po dobu péče o dítě do věku čtyř let jedna třetina předchozího a následného příjmu

Modelové příklady snížení starobního důchodu při zahrnutí nízkého příjmu (vyměřovacího základu) ve výši jedné třetiny osobního vyměřovacího základu během náhradní doby péče o dítě ve věku do čtyř let pro zvolené osobní vyměřovací základy a pro dobu pojištění 48 let; výpočet na úrovni roku 2023.

zahrnutí vyloučených dob		snížení důchodu při zahrnutí nízkých příjmů po dobu			
měsíční příjem	starobní důchod	1 roku	4 roků péče o 1 dítě	8 roků péče o 2 děti	12 roků péče o 3 děti
20 000	17 236	-68	-269	-879	-1 916
30 000	19 106	-100	-403	-808	-1 213
40 000	20 978	-136	-540	-1 080	-1 619
50 000	22 848	-168	-674	-1 348	-2 022
60 000	24 719	-202	-809	-1 618	-2 427
70 000	26 589	-235	-943	-1 887	-2 831
80 000	28 461	-270	-1 080	-2 158	-3 237
90 000	30 331	-303	-1 214	-2 427	-3 640
100 000	32 202	-337	-1 348	-2 697	-4 045
110 000	34 072	-370	-1 482	-2 965	-4 448
120 000	35 944	-405	-1 618	-3 237	-4 855

Varianta 2:

Po dobu péče o dítě do věku čtyř let příjem 10 000 Kč

Modelové příklady snížení starobního důchodu při zahrnutí nízkého příjmu (vyměřovacího základu) ve výši 10 000 Kč měsíčně během náhradní doby péče o dítě ve věku do 4 let pro zvolené osobní vyměřovací základy a pro dobu pojištění 48 let; výpočet na úrovni roku 2023.

zahrnutí vyloučených dob		snížení důchodu při zahrnutí nízkých příjmů po dobu			
měsíční příjem	starobní důchod	1 roku	4 roků péče o 1 dítě	8 roků péče o 2 děti	12 roků péče o 3 děti
20 000	17 236	-50	-202	-405	-1 138
30 000	19 106	-100	-403	-808	-1 213
40 000	20 978	-152	-607	-1 214	-1 820
50 000	22 848	-202	-809	-1 618	-2 427
60 000	24 719	-253	-1 011	-2 023	-3 033
70 000	26 589	-303	-1 213	-2 426	-3 640
80 000	28 461	-355	-1 417	-2 832	-4 248
90 000	30 331	-404	-1 618	-3 235	-4 854
100 000	32 202	-455	-1 820	-3 640	-5 461
110 000	34 072	-505	-2 021	-4 044	-6 067
120 000	35 944	-557	-2 225	-4 450	-6 675

Zdroj: Výpočty společnosti Freedom Financial Services na úrovni roku 2023 pro dobu pojištění 48 let



pokud žena nebo muž pečující o dítě aktivně nepožádá o přednostní přihlídnutí k vyloučeným dobám,“ dodal Jiří Šafařík.

Na možnost vás nikdo neupozorní

Problém je ale v tom, že ze strany pojišťence je nutná znalost tohoto ustanovení a také si musí umět spočítat, kterých dob se to týká, tedy kdy se to vyplatí. „Je nezbytný aktivní přístup, protože k tomuto kroku matku či otce nikdo nevyzve ani při sepisování žádosti o důchod. Je nutné si přímo vyžádat výslovné uvedení vyloučení dob péče do protokolu,“ sdělil Jiří Šafařík. „Pokud jste v době péče o dítě do věku čtyř let pracovali a dosahovali nízkých příjmů,

může to pro vás v důchodu znamenat ztrátu v řádu statisíců korun. Požádat o nezahrnutí nízkých příjmů do výpočtu výše důchodu lze při sepisování žádosti o důchod nebo do 30 dnů po doručení rozhodnutí o důchodu,“ poradil Jiří Šafařík s tím, že při nezahrnutí těchto příjmů do vyměrovacího základu nemělo odvedené pojistné na důchodové pro pojišťence žádný význam. Proto je třeba hledat takové formy výdělečné činnosti, ze které neplyne povinnost odvádět pojistné na důchodové pojištění, např. dohodu o provedení práce s maximální odměnou 10 000 korun atd. Péče o dítě ale není jediná situace, které se problematika vyloučená doba versus souběžná

doba s vyměrovacími základy týká. Obdobné je to rovněž u dalších náhradních (vyloučených) dob, nejčastěji studia.

Modelové výpočty

Například pokud by žena s průměrným příjmem 40 000 Kč měsíčně pracovala během péče o dítě do věku čtyř let (po roce 1995) s příjmem nižším než 40 000 Kč a při žádosti o důchod nebo nejpozději do 30 dnů po obdržení rozhodnutí o důchodu nepožádala, aby se doba péče o dítě do věku čtyř let považovala za vyloučenou dobu, budou jí tyto nízké příjmy zahrnuty do výpočtového základu a její starobní důchod bude nižší.

V konkrétním vybraném případě uvedeném v tabulce varianty č. 1, tzn. při výdělku ve výši jedné třetiny ze 40 000 Kč, by se její starobní důchod při péči o jedno dítě snížil o 540 Kč měsíčně. Za 20 let pobírání starobního důchodu by ztráta (vyjádřená v současné hodnotě roku 2023) činila 130 000 korun. Při péči o dvě nebo tři děti za stejných podmínek by byla ztráta dvojnásobná nebo trojnásobná. Další příklad uvedený v tabulce varianty č. 2 popisuje výdělek během péče o dítě ve výši 10 000 Kč. V takovém případě by se starobní důchod při péči o jedno dítě snížil o 607 Kč měsíčně. Za 20 let pobírání starobního důchodu by ztráta (vyjádřená v současné hodnotě roku 2023) činila 145 000 korun. Při péči o dvě nebo tři děti za stejných podmínek by byla ztráta dvojnásobná nebo trojnásobná. (tz)

JenPráce.cz odhaluje skryté inzeráty cílící na ženy a sexbusiness

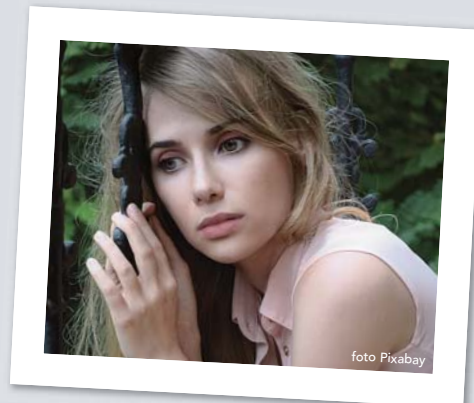
Do běžných nabídek práce na internetu se čím dál více infiltrují skryté nabídky práce v sexbusinessu. Vyplyvá to z dat pracovního portálu JenPráce.cz, který přestože práci či brigádu v oblasti sexuálně orientovaných služeb zakazuje ve svých podmínkách, měsíčně zachytí desítky klamavých nabídek. Portál upozorňuje, že u takových nabídek nemusí být na první pohled skutečná náplň práce evidentní, přesto existuje několik doporučení, jak skrytou erotickou inzerci odhalit.

„Hledáme příjemnou mladou ženu reprezentativního vzhledu. Nepotřebujete žádnou praxi, stačí nám poslat aktuální fotografii. Peníze vyplatíme denně přímo na ruku. Výdělek až 100 000 Kč měsíčně! Nabízíme také vysokou finanční odměnu za doporučení kamarádky.“ Podobně znějících inzerátů lze na internetu najít stovky a zcela běžně se za nimi skrývá snaha lákat ženy pro práci v sexbusinessu či přímo cílí na vyhledávání potenciálních obětí pro obchodování s lidmi.

Na pracovním portálu JenPráce.cz jich každý měsíc odhalí hned několik. „Každou inzerci prověřujeme a manuálně schvalujeme. K zneužívání žen v sexbusinessu se stavíme rezolutně, textaci bojující proti takto klama-

vým inzerátům obsahují přímo naše obchodní podmínky, podle nichž nesmí objednatel inzerátu v rámci služby ukládat nebo šířit informace, které mají sexuální podtext či se týkají nabídek práce nebo brigád v oblasti sexuálně orientovaných služeb,“ uvedla Anna Kevorkyan, CEO pracovního portálu JenPráce.cz. Ne vždy je však porušení těchto podmínek na první pohled patrné, z textace inzerátu není možné jednoznačně vyvodit potenciální problém, a fakt, že jde o práci v erotice, může vyplynout až během další komunikace uchazeček s poptávající firmou. „Jistá firma na našem portálu inzerovala pozici Asistent/ka obchodního ředitele na dohodu o provedení práce s velmi vysokým finančním ohodnocením. Vyplněny byly informace o náplni práce i další náležitosti, zarážející mohly být však velice nízké požadavky, v podstatě jen znalost Excelu, a opravdu bohatá nabídka hodnotných benefitů,“ popsala Anna Kevorkyan s tím, že portál na základě podnětů od uchazečky prověřil kontakty zadavatele, načež bylo zjištěno, že telefonní číslo figureje v řadě otevřeně erotických inzerátů. Firmě byl následně zablokován účet.

Portál JenPráce.cz tedy apeluje na uchazeče, aby podezřelý pracovní inzerát nahlásili. „Zadavatele nahlášené inzerce prověříme a na základě toho můžeme inzerát stáhnout a zablo-



kovat uživateli účet. Případně, pokud je inzerovaná pracovní pozice lokalizovaná do měst s platnou obecní vyhláškou zakazující nabízení erotických služeb, máme možnost vše nahlásit Policii České republiky, která může následně se zadavatelem zahájit přestupkové řízení,“ doplnila Anna Kevorkyan. Česká republika má vůči sexuálním službám neutrální postoj, jelikož je nezakazuje, avšak ani plně nepovoluje. K řešení dané problematiky neexistuje celostátní zákon, obce mají pouze možnost regulovat služby daného charakteru obecními vyhláškami, jejichž porušení se dá považovat jen za přestupek. (tz)



O inspiraci a oknech

Jsem ostuda. Až po osmi letech jsem umyla doma okna v naší největší místnosti, v pracovně, kde trávíme hodně hodin dnů všedních i svátečních. Konečně! Odhodlala jsem se a dám to do pořádku! Po rekonstrukci to mělo být místo vymazlené nabádající duši k nadprůměrným výkonům. Chyba lávky. Historie šla jinou cestou. Najdete zde vysavač i knihovnu, sbírku obalů na květináče, koňakotéku, vrtačky, šroubky i staré žárovky, vánoční ozdoby a vše, co se jinam fakt nevejde. Krabice s nevybalenými věcmi od stěhování, plné šuplíky tužek, košíky na houby. Ale teď si vyhrnu rukávy! I když proč? Není to vlastně boží? Tady totiž najde inspiraci úplně každý.

Eva Brixi, šéfredaktorka



Tip Grady

Odhadněte lidi v každé situaci

David J. Lieberman



Ať už vedete běžnou konverzaci, nebo vyjednávání, při němž jde o hodně, je velmi důležité pochopit podtext situace. Na pouhou řeč těla už spoléhat nelze, i při ní někteří lidé blafují. Přední odborník na odhalování lží, který školí pracovníky FBI, CIA, NSA i ozbrojených složek USA, známý psychoterapeut David J. Lieberman, posouvá „čtení lidí“ na zcela novou úroveň.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 17, září 2023

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: brixi@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 Rožničková

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz **triangl print**

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

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Nenechte si ujít novinky na blogu intuitivediary.com naší redaktorky Kateřiny Šimkové a příspěvky Evy Brixi v záložce Stará blogerka.

Na www.madambusiness.cz se zaposlouchejte do podcastů o rovnováze těla a duše Na vlnách krásy GERnétic.



Máte náladu a čas číst si večer před spaním?

Ivana Maršálová, DiS
Dino Toys, s.r.o.
marketingová ředitelka

Vedu marketing v rodinné firmě, která je největším producentem českých her,

puzzle a hraček. Moje práce je zároveň mou vášní, navíc když pracuji s tak krásnými a nápaditými produkty. Myslím si, že deskovky toho mají s knížkami hodně společného. Užijete si s nimi spoustu zábavy, ponoříte se do příběhu, obojí skvěle trénuje váš mozek i tříbí fantazii. Když si tedy ve svém programu ušetřím chvilku na knížku, je to většinou právě před spaním. Nejvíce mě baví příběhy ze života s pořádnou dávkou humoru, třeba ty od Patrika Hartla. Krásně se u nich odreaguji a naberu nový vítr do plachet pro další kreativní práci v Dino Toys.



Měla by i zaneprázdněná žena z businessu umět vařit a péct?

Ing. Zdeněk Juračka
Asociace českého tradičního obchodu
čestný předseda

Nevím, který rarášek tu naši šéfredaktorku inspiruje k pokládaným otázkám, ale přesto se dle slibu pokusím reagovat. Dokonce si myslím, že jsem k tomu díky věku dozrál, neb prezentuji názor člověka třikrát ženatého, s poměrně širokým záběrem profesního života, a navíc vyučeného kuchaře s dosti dlouhou praxí. Mé mnohaleté působení ve vrcholovém businessu mi navíc dalo možnost a potěšení poznat dost žen, jejichž život je profesně mnohdy až nadměrně svázán s povinnostmi v podnikání, avšak částečně i odhalit jejich skryté lásky a koníčky, kterým se veřejně či potajmu a s různou intenzitou věnují ve volných chvílích: vaření, pečení. Mají tuto skvostnou zálibu v krvi, a tak jak se někdo odreaguje při golfu, ony část svého ega s chutí a rády věnují kuchyni a těší se z plodů, které z ní vzejdou. A nenechají se ani při současné intenzitě práce o to ochudit. Výsoce je obdivuji a samozřejmě jejich záliby ctím a schvaluji. Pro konkrétní příklad nemusíme chodit daleko. Máme ho na očích a trochu vnímáme jako samozřejmost. Dovolím si proto jako dlouholetý člen redakční rady vyslovit obdiv profesní a časově neomezené angažovanosti ženy, kterou je naše milá Eva Brixi. Snad mohu prozradit veřejně tajemství, že je to jedna z těch reprezentujících příkladů žen z businessu, které neskrývají svou vášeň ke kuchyni a vaření, pečení a konzervování, a já nevím, co ještě všechno stihne.



Informace do kabelky

Náplně do aktovek

Ovocnák, který vyrábí ovocné mošty a pyré, má v nabídce vybavení, které sice nevyrostlo v jeho sadech, ale i tak je ideální pro školáky. Zdravá lahev i krabička jsou vyrobené ze super bezpečného medicínského materiálu. I ony jsou z Česka, od firmy R&B Médílek. Při jejich výběru Ovocnák dbal na všechna pravidla, která dodržuje při výrobě svých vlastních produktů – žádná nebezpečná chemie, česká značka, jsou odolné i v dětských rukách. Lahve jsou ideální pro každodenní plnění moštů z ekonomických a ekologických tří a pětilitrových bag-in-boxů moštů. Do krabiček se pak hodí ke svačince přidat třeba ovocné plátky nebo se tam vejde kapsička ovocného pyré. (tz)

Průzkum ČSOB: Češi si umějí jít naproti

Finanční skupina ČSOB v rámci nového komunikačního konceptu Jdeme vám naproti zjišťovala, jak je to s typickou českou pohostinností. Průzkum odhalil, že alespoň drobnou laskavost v uplynulém roce pro někoho udělalo 98 % lidí. Pouze 1 % Čechů běžně čeká, zda pomoc nenabídne někdo jiný, a přispěchá, až když není zbytlí. Průzkum o tom, jak si česká společnost umí jít naproti, realizovala pro ČSOB výzkumná agentura Behavio.

Když jde o běžnou galantnost, jako je třeba podržet někomu dveře (78 %), poradit správnou cestu (57 %), pomoci s drobnými opravami (47 %) nebo jen nabídnout místo k sezení ve veřejné dopravě (42 %), je to u nás celkem běžné. Češi v uplynulém roce pomáhali ve spoustě takových okamžiků. Naproti si přitom umíme jít především v každodenních situacích. Rádi svým známým půjčíme náradí nebo drobné spotřebiče (45 %), pomůžeme maminám s kočárkem (42 %), přispějeme k údržbě chodníků (36 %) nebo nabídneme pomoc s těžkými taškami (34 %).

Ženy se cítí být ochotnější než muži

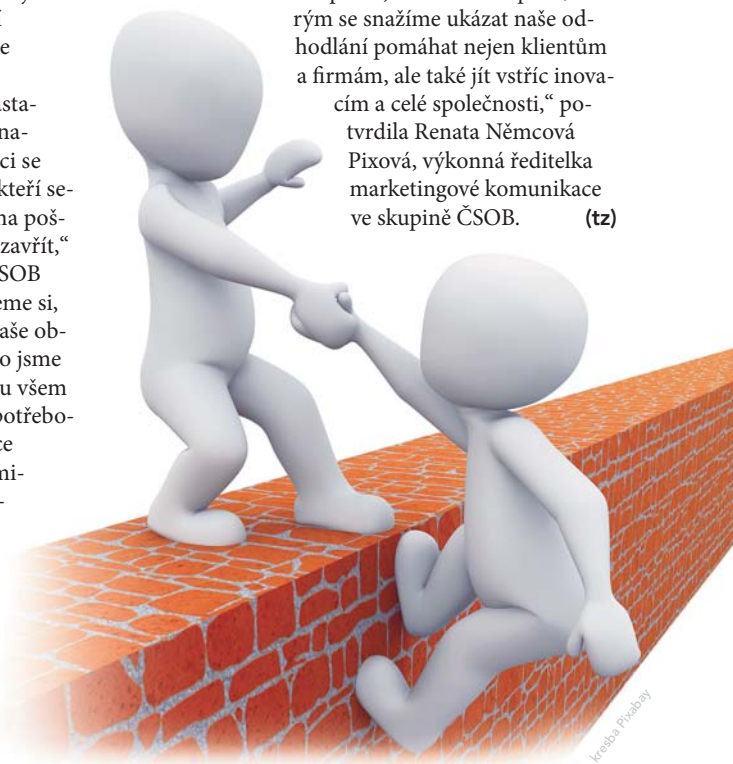
Ochota Čechů vycházet druhým naproti se různí. Průzkum odhalil, že 28 % respondentů nabízí okamžitou pomoc bez zaváhání. Trošku strážlivější jsou pak lidé s vysokoškolským vzděláním. Ti často zvažují, zda je jejich pomoc opravdu nutná, a až poté ji nabídnou (45 %). Češi se obecně shodují, že obě pohlaví pomáhají stejně. O tom je přesvědčeno 60 % respondentů průzkumu. Při rozdělení pohlaví už se ale projeví nesoulad. Samotné ženy hodnotí, že jsou ochotné pomá-

hat více. Naopak jen 30 % mužských respondentů si myslí, že umí pro společné blaho přispět více než ženy. Napříč generacemi se Češi shodují, že stejnou měrou pomáhají mladší i starší, v průzkumu to vyjádřilo 50 % respondentů. Téměř polovina dotazovaných si myslí, že podobně pomáhá mladší i starší generace. Odlišně to vnímají jen lidé 55+, podle nichž se právě oni podílejí na pomoci více než ostatní.

Pomoc víc dáváme, než dostáváme

Češi více pomoci poskytují, než přijímají – to si podle průzkumu myslí více než polovina naší populace. Zásadní rozdíl je možné sledovat u generace starší 65 let, která má naopak dojem, že pomoci více dostává, než dává. „V každodenním životě občas nastanou situace, kdy je potřeba jít si naproti. V ne zcela komfortní situaci se zrovna nyní mohou nacházet někteří senioři, kteří si chodí pro důchod na pošty, které je Česká pošta nucena uzavřít,“ řekl Přemysl Hanzelka, ředitel ČSOB Poštovní spořitelny. „Uvědomujeme si, že není nic příjemného, pokud vaše oblíbená pošta v okolí končí. I proto jsme připraveni podat pomocnou ruku všem seniorům, kteří to mohou nyní potřebovat. Na každé poště nebo pobočce ČSOB jim založíme během pár minut účet s poplatkovými výhodami pro seniory, kam si mohou nechat zasílat důchod. Peníze si pak zdarma vyberou na kterékoliv poště nebo z našich bankomatů. Za klienty vyřídíme administrativu se správou sociálního zabezpečení a jako jediná banka také běžně doručujeme hotovost, kam klient

zrovna potřebuje,“ dodal Přemysl Hanzelka. Co se formy pomoci týče, materiální pomoc dostávají podle průzkumu nejčastěji ženy (24 %) a lidé ve věku 24–34 let (28 %), a to především od své rodiny. Finanční pomoc pak přichází hlavně od rodiny a přátel, jak zjistil průzkum. Naproti však v tomto ohledu umějí často vyjít i banky a pojišťovny: „Stejně jako zbytek české populace, i my v ČSOB umíme pomáhat jak s drobnostmi, tak ve velkém. Naším posláním je usnadňovat klientům jejich vlastní cestu ke spokojenému životu, i proto jsme přišli s novým komunikačním konceptem Jdeme vám naproti, kterým se snažíme ukázat naše odhodlání pomáhat nejen klientům a firmám, ale také jít vstříc inovacím a celé společnosti,“ potvrdila Renata Němcová Pixová, výkonná ředitelka marketingové komunikace ve skupině ČSOB. (tz)



INZERCE

FIREMNÍ AKCE NA KMÍNĚ

Penzion Na Kmíně je unikátní místo nedaleko Prahy, kde se skvěle spojuje venkovský životní styl s noblesou ubytování i výbornou gastronomií.

Penzion nabízí ubytování ve 13 stylových a do posledního detailu vyladěných apartmá s celkovou kapacitou až 35 osob. Každý pokoj má jiný design, ale všechny jsou velmi světlé a elegantní. Penzion obklopuje krásná zahrada, dvě venkovní terasy a rozsáhlý vnitřní areál s množstvím chill-out zón a současně i s velkou parkovací plochou.

Na Kmíně funguje i samostatná restaurace, která má otevřeno denně od 8 do 21 hodin pro ubytované hosty i příchozí návštěvy a kulinářsky zde kouzlí šéfkuchaři ze Street Cateringu. Na akce zajišťují celodenní servis (tj. coffee break, nápoje, rauty apod.).

Pokud chystáte firemní teambuilding, školení nebo potřebujete ubytovat své business partnery, Na Kmíně vše rádi zajistí. Pro účely firemních akcí a školení tu najdete plně vybavenou zasedací místnost s usazením až 36 osob. Pro menší, neformální meetingy pak i komfortní lobby s kapacitou 12 osob. Pro větší akce v počtu hostů 40–400 tu funguje prostorná, multifunkční stodola.

Na Kmíně to žije, přijďte se sami podívat a přesvědčit o kvalitě služeb!



foto Dita Raková

Dříve nebo později to prostě klapne



Kristýna Mertlová

Ženy z businessu jsou mimořádnými osobnostmi. Tvrdí se o nich ale, že mají více mužské energie než ženy ostatní, a proto si ve firmě dokážou poradit s lecjakým úskalím. Jenže právě ta mužská energie bývá na druhé straně často příčinou neúspěšného osobního života. Rozchod s partnerem, zničená manželství, komplikované navazování nových známostí. Přitom každá touží spočinout v náručí muže, který bude ochráncem jejích jistot. Jak však vyřešit touhy a sny, jak je zařadit do reality úspěšnosti a štěstí? Současná doba už tolik nespolehá na přirozenou cestu sblížování, naopak klade do ní stále více překážek. Naštěstí si lidé vymysleli seznamky. Jednu z nich, date2k.cz, v České republice vlastní a vede Kristýna Mertlová. Tedy podniká v tom, aby sblížila právě ty dva, kteří se hledají. Aby jim splnila krásná přání. Jak na to jde?

Žena a kariéra, žena a rodina. Pro mnohé stále ještě velké téma, a ještě větší dilema, které nedokážou rozlousknout. Co s tím?

Osobně jako máma čtyř kluků do sedmi let a zároveň podnikatelka a autorka hned několika projektů téma jako dilema vůbec nevnímám. Vždy jsem věděla, že chci velkou rodinu, ale zároveň se určitě nechci vyloučit z pracovního života a nevzdám se svojí kariérou. Je ale pravdou, že já osobně mám velké

štěstí, že mám vedle sebe muže, který mne ve všem podporuje a je nejen špičkový top manažer, ale hlavně partner a skvělý táta. Takže chápu, že pro spoustu žen, které takové možnosti nemají nebo jim třeba chybí prostředky pro zajištění hlídání dětí nebo babičky je složitější to kombinovat. Ale jsem absolutně přesvědčena, že i díky řadě projektů podporujících sladování již to dilema být nemusí. Samozřejmě pokud žena stojí o oboje. Znáám skvělé maminky, které se rozhodly pro rodinu

kariéry vzdát a být jenom tou maminkou na plný úvazek, a naopak, znám řadu špičkových manažerek, které si ujasnily, že rodina pro ně není a chtějí se naplno věnovat své profesi. Já osobně to vnímám jinak, ale absolutně respektuji, že neexistuje jedna rada a správná volba pro všechny. A jsem daleka toho nabízet univerzální řešení.

Není v některých případech brzdou více mužské energie žen, které podnikají, než bývá zvykem? Neděsí muže jejich přílišná životní dominance?

Z pozice odbornice na seznamování a majitelky seznamovací agentury, kde pracujeme s klienty zcela osobně a kdy slyšíme, co ti kteří klienti, v tomto případě muži, říkají, definují, že chtějí, i jak reagují na konkrétní navrhované potenciální partnerky, musím říci, že ano. Velká řada žen, ať už v top managementu, či podnikání, se pracovním posunula, nebo možná spíše musela posunout, do řekněme mužské energie. Musíme jednat rychle, nebát se dělat rozhodnutí na základě mála informací, musíme být akční a dynamické, a to všechno jsou kvality, které jsou přisuzovány spíše mužům než nám, „pečujícím“ ženám. Je proto logické, že řadu mužů toto děsí. Zásadní ale je si uvědomit, že je jedno, v jaké energii jsem ve svém pracovním životě, tam se primárně přece seznamovat nechci, ale jak se chovám a jak jsem naladěná, když práce skončí, přijdu domů nebo třeba vyrazím na rande. A tam je opravdu zásadní být ženou, se vším, co k tomu patří. Zažila jsem celou řadu klientek, které byly schopny na rande muži začít objednávat, protože vědí, co v téhle restauraci přece dobře vaří, vybírat víno nebo automaticky rande platit. Podobně odrazující příběh vyprávěl jeden mladý klient, který popisoval, jak po úžasném rande doprovázel naši klientku k autu, a ona ho začala líbat. A že to byla pro něj konečná.

Taková žena se však těžko změní...

Bohužel. Ale jako vždy a u všeho platí určit si, co jsou moje priority a co skutečně chci. Pokud chci kvalitní a funkční vztah, je prostě důležité na sobě pracovat, a právě ona ženská je alfa a omega seznamování. Nebo si mohu přiznat, že mi vlastně vyhovuje být ve vztahu tím, kdo „nosí kalhoty“, a třeba i přináší do vztahu výrazně více peněz, a pak si budu hledat partnera, kterému podobné nastavení vyhovuje a budeme v tom oba šťastní. Bohužel ale top manažerky a úspěšné podnikatelky hledají muže, který bude „ještě úspěšnější, bohatší, charizmatičtější“, ke kterému budou vzhlížet, ale takový muž hledá ve většině případů úplně jiný typ ženy. Jenže mnohdy si to nechceme přiznat, a tak čekáme roky, až se ten pravý objeví, „plácáme se“ v rolích milenky takového

muže a doufáme, že se jednoho dne pro nás rozhodne, ale roky plynou a my jsme stále samy. Osobně proto doporučuji probrat svoje seznamování s odborníkem, který mi dá objektivní zpětnou vazbu a pomůže mi nastavit reálná očekávání. A díky tomu se mohu seznámit během chvíličky.

Jak to vidí kouč? A může pomoci najít tu správnou rovnováhu, která nakonec povede k pěknému vztahu, bezproblémovému manželství?

Přesně taková je role nás, seznamovacích koučů, tedy pomoci nastavit klientům realistická očekávání, a hlavně vydefinovat, koho opravdu hledám tak, aby vztah mohl vzniknout, a hlavně dlouhodobě fungovat. Ale samozřejmě je někdy velmi složité přiznat si, že třeba moje představy, očekávání i roky budovaný pohled na sebe sama nejsou úplně správné a je třeba je upravit, nebo dokonce změnit, abych mohla být skutečně šťastná. Sama jsem si tím v minulosti prošla a vím, jak tvrdé to pro naše ego je. Ale zase mohu s čistým svědomím říci, že to stojí za to. Nakonec asi není lepší ukázka, než že letos s manželem budeme slavit deset let spolu a že máme čtyři děti.

Dají se do seznamování zapojit moderní technologie, umělá inteligence? A má to vůbec smysl, není to něco proti přírodě?

Moderní doba si logicky žádá moderní přístup. Nakonec seznamování online nebo prostřednictvím seznamek se stalo v USA již v roce 2019 nejběžnějším způsobem seznámení, kdy se tak seznamuje 40 % heterosexuálních párů. V dnešní hektické době to ani moc nejde jinak. Samozřejmě pro někoho je pořád přirozenější, pokud vztah vznikne přirozeně, jste spolužáky z vysoké školy, potkáte se na večírku nebo při sportu, ale upřímně – proč nejít štěstí naproti? Navíc model dohazovačů je starý jako lidstvo samo, v řadě světových kultur (jako je Latinská Amerika, Indie či Afrika) jsou domluvená manželství stále zcela běžná. A seznamky, nebo spíše seznamovací agentury, jsou jen vlastně takovými profesionální dohazovači, kteří jako třeba my intenzivně pracují s daty, jejich analýzou i zpětnými vazbami, takže zásadním způsobem šetří klientův čas, a hlavně i zklamání a zlomená srdce z randění s někým, kdo chce v životě vlastně úplně něco jiného, nebo dokonce o nás nestojí.

Řada žen z businessu prochází kolem padesátky krizí, rozvádí se, nebo naopak po singl období by ráda zakotvila v přístavu manželském. Ale jak tedy na to? Není věk hendikepem?

Pokud se bavíme o ženách 50+, je to zcela otevřeně nejsložitější věková kategorie na seznamování. Neboť polovina jejich vrstevníků se vrhá tzv. do druhého kola, tedy hledají mladší

Pokud se bavíme o ženách 50+, je to zcela otevřeně nejsložitější věková kategorie na seznamování. Neboť polovina jejich vrstevníků se vrhá tzv. do druhého kola, tedy hledají mladší slečnu pro založení druhé rodiny. Navíc tyto ženy jsou již zkušené, mají úspěšnou kariéru, jsou zcestovalé, ale hlavně mají jasno v tom, co od života chtějí, ve většině případů jsou velmi atraktivní, věnují se samy sobě a svému rozvoji, znají svoji hodnotu a obecně jsou velmi samostatné. A to z pohledu mužů není zrovna ta největší přednost.

slečnu pro založení druhé rodiny. Navíc tyto ženy jsou již zkušené, mají úspěšnou kariéru, jsou zcestovalé, ale hlavně mají jasno v tom, co od života chtějí, ve většině případů jsou velmi atraktivní, věnují se samy sobě a svému rozvoji, znají svoji hodnotu a obecně jsou velmi samostatné. A to z pohledu mužů není zrovna ta největší přednost. Proto v této věkové kategorii obzvláště velmi doporučuji ujasnit si, co opravdu hledám, co nabízím,

ale také si třeba nechat poradit, co hledá typově můj vysněný muž a zda to splňuji nebo splňovat vůbec chci a zda třeba svoje nastavení a očekávání neupravit tak, abych zbytečně neplýtvala svými nejlepšími lety čekáním na někoho, kdo nepřijde, a naopak nepropásala životní tereno.

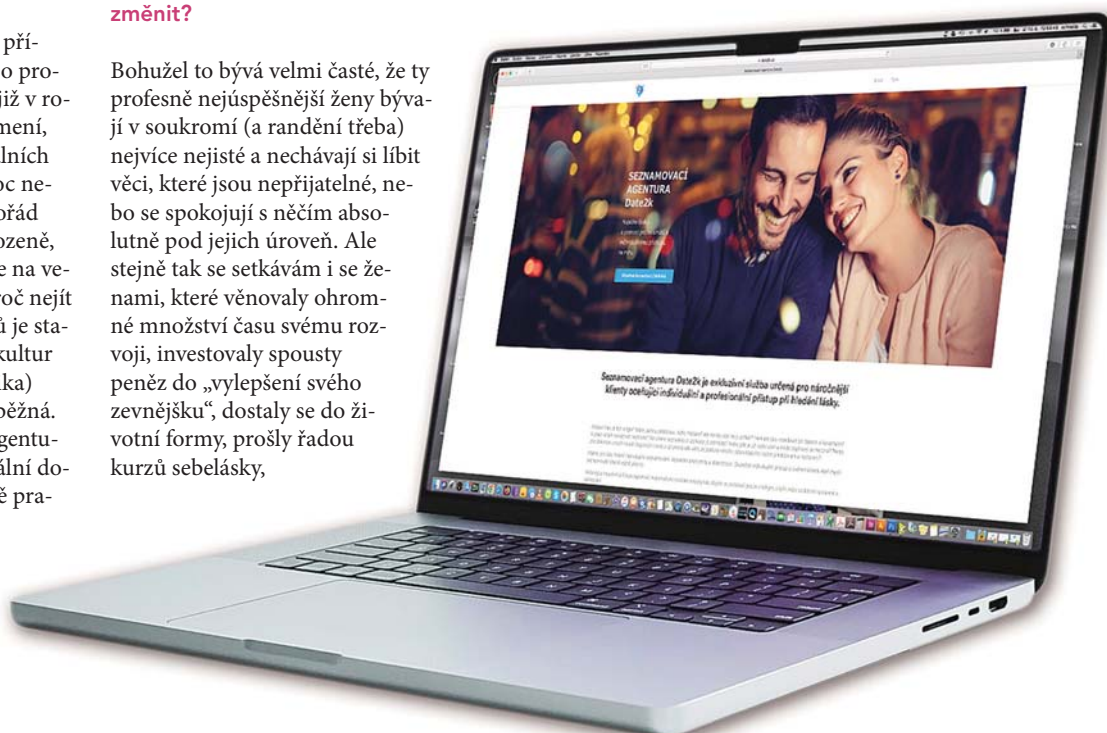
Významnou roli hraje sebevědomí v této fázi života. Ve firmě je žena jasný lídr, v soukromí je to naopak... Lze to změnit?

Bohužel to bývá velmi časté, že ty profesně nejúspěšnější ženy bývají v soukromí (a randění třeba) nejvíce nejisté a nechávají si líbit věci, které jsou nepříjemné, nebo se spokojí s něčím absolutně pod jejich úroveň. Ale stejně tak se setkávám i se ženami, které věnovaly ohromné množství času svému rozvoji, investovaly spousty peněz do „vylepšení svého zevnějšku“, dostaly se do životní formy, prošly řadou kurzů sebelásky,

což je obdivuhodné, ale bohužel ony pak mají zkreslené představy o tom, kdo by o ně měl stát a koho vlastně chtějí. V obou případech velmi doporučuji mít tu možnost získat objektivní pohled na sebe sama a svoje očekávání. Někdo to zvládne sám, pro někoho stačí dobrá kamarádka, která se nebude bát říct nám pravdu do očí, nebo třeba i schopný kolega, který nabídne pohled muže, někdy je třeba odborníka.

Vy jste na poli seznamování klientů s určitými nároky udělala dost velký kus práce. Můžete poodhalit, co se povedlo, nač jste náležitě přesná?

Osobně jsem zvyklá pracovat s těmi nejnáročnějšími a nejúspěšnějšími klienty, kteří si logicky vybírají přímo mne v rámci VIP členství, abych je zastupovala přímo já sama, a ne (jak je běžným standardem) někdo z našich seznamovacích koučů. Můj neoblíbenější příběh je právě s klientkou z té nejsložitější věkové kategorie po padesátce. Ona byla (a je stále) extrémně úspěšnou podnikatelkou, uznávanou odborníci, ale zároveň neskutečně zcestovalou a zvyklou pobývat i velkou část času za oceánem. Zcela otevřeně jsem jí na naší úvodní schůzce popsala, jaká je realita a že bohužel většina mužů její úroveň, stylu, a hlavně odpovídající jejím nárokům hledá úplně jiný typ ženy a že to bude velmi složité, ale že do toho s ní půjdu velmi ráda, pokud je ona ochotná a připravená slyšet naše doporučení v agentuře. A ona byla úžasná, každou jednu radu, ať už naší stylistky Mili, vizážistky Majdy, nebo fotografa Petra, ale hlavně každé moje doporučení coby její koučky, si vzala k srdci, odvážně randila, neodmítala téměř žádné pozvání na rande, protože věděla, že každé jedno rande nás díky zpětným vazbám, ale hlavně i zkušenostem posouvá tím správným směrem. A hlavně byla trpělivá, protože věděla, že na to





nejlepší je třeba si počkat. Věřila v naši profesionalitu a ono to přišlo. Jednoho dne se k nám do agentury přihlásil on, 60letý extrémně úspěšný podnikatel s mezinárodní společností se sídly na třech kontinentech zvyklý žít v zahraničí a pendlovat. Loni se po třech letech nádherného vztahu vzali. Neumíme zázraky, pracujeme s konkrétními lidmi, ale když si ti lidé jsou ochotni nechat poradit a jsou otevření, dříve nebo později to prostě klapne.

Co tedy musí udělat vytižená podnikatelka nebo manažerka k tomu, aby měla šanci seznámit se s vhodným protějškem? Jak jít štěstí naproti?

Každý by automaticky čekal, že jako majitelka seznamovací agentury jí budu hned doporučovat seznamku, ale tak to vůbec není! Nejprve se musí rozhodnout, zda jí opravdu single život nevyhovuje a zda ho chce skutečně změnit. Pokud se proto opravdu rozhodne, je zásadní se nebát toto pojmenovávat, tedy přiznat to ideálně každému, kdo jde okolo. Minimálně svým přátelům, kolegům a známým. Bude sama překvapena, kolik lidí vůbec netuší, že je single nebo že jí to takto nevyhovuje a chce to změnit. Jakmile tuto informaci ví, mohou jí dohodit někoho ze svého okolí, kdo by se k ní perfektně hodil. Nemůže totiž vědět, či brácha se zrovna také rozvedl, kdo má skvělého single právníka, který hledá typově ženu, jako je ona, nebo či kolega o ní třeba už roky básní. Každopádně pokud se rozhodnu, že mi single život nevyhovuje, je zcela zásadní si udělat jasno v tom, co a koho vlastně hledám a také co nabízím a zda se to potkává. A to úplně nejdůležitější je se na nový vztah, potažmo randění připravit, emocionálně (mít skutečně vyřešenou a vyčištěnou vztahovou minulost), fyzicky (být nejlepší možnou verzí sebe sama, dostat se do kondice, začít se žensky oblékat atd.), ale hlavně si v životě udělat na nový vztah čas. Opravdu nefunguje to obligátní, já si najdu na vztah čas, až se seznámím. Pokud nemám nastavenou práci tak, abych měla čas a prostor

pro rande, nikdy se neseznámím. Protože, a opakuji to neustále, žádný muž nebude čekat na rande měsíc, dokonce ani 14 dní. Muž chce, a jedno v jakém věku, jakého sociálního statusu či vzdělání, jistotu, že pro ženu je důležitý a že má na vztah s ním dostatek času a prostoru. A takový základní tip, pokud se chci seznámit: musím být aktivní – přijímat všechna možná pozvání na různé akce, kde bude více lidí mimo moji bublinu, začít s novým sportem (ko-
lektivním samozřejmě nebo kde je i opačné



Přesně taková je role nás, seznamovacích koučů, tedy pomoci nastavit klientům realistická očekávání, a hlavně vydefinovat, koho opravdu hledám tak, aby vztah mohl vzniknout, a hlavně dlouhodobě fungovat.

pohlaví, jóga není ideální), nebo se třeba začít učit nový jazyk či začít chodit do nových podniků či na nová místa.

A pokud toto všechno vyzkouším nebo vyhodnotím, že na to nemám kapacitu, prostor nebo čas, tak pak až je čas na to vyrazit na seznamku nebo si nechat poradit od profesionálů na seznamování.

Vaše seznamka pro náročné date2k.cz nabízí řadu možností. Naznačíte?

Naše seznamovací agentura je zcela unikátní svým zcela individuálním přístupem, kdy zná-

me a osobně díky osobním seznamovacím koučům pracujeme s každým jedním klientem. A zároveň ale pracujeme na základě vědeckých dat a statistických analýz. Pokud se někdo rozhodne, že by chtěl využít našich služeb, má možnost bezplatné telefonické konzultace, aby si ověřil, že jeho představy odpovídají našim standardům a že naše procesy a postupy jsou pro něj vhodné a žádoucí. Následně proběhne úvodní schůzka, již zpoplatněná, online či osobně s naším seznamovacím koučem klient probere důvody, proč k nám přichází, co jsou důvody, že se mu seznamování nedaří, i představy o protějšku a na základě světově unikátní analýzy vztahového a seznamovacího potenciálu LoveReport získá od kouče velmi detailní zpětnou vazbu a hodnocení, jak my jako agentura na základě našich datových analýz i letitých zkušeností vnímáme jeho seznamování, kde vidíme případný problém a jaké navrhujeme případně řešení a typ členství a spolupráce. Je jasné, že jinou „péči“ potřebuje atraktivní dívka ve 30 letech a jinou žena po složitém rozvodu po padesátce. Pokud se klient rozhodne naši nabídku akceptovat, vrhneme se do členství. Spolupráce je nastavená na šest měsíců, neboť jsme přesvědčeni, že na některé věci je potřeba dostatek času.

Zcela otevřeně, nebereme všechny zájemce, pro naši práci je zcela nezbytné, aby byla mezi námi a klientem absolutní důvěra a zároveň abychom byli přesvědčeni, že seznamování je pro klienta opravdu prioritou. Pokud nějaký klient není schopen si najít čas na úvodní schůzku s koučem, jak by pak hledal čas na rande s naší klientkou?

Osobně ale za největší benefit naší seznamovací agentury považují, vedle osobního seznamovacího kouče, naši extrémní práci s daty, a hlavně zpětnými vazbami. Normálně se vám nepodaří zjistit, proč dokonalé rande, kdy si řekl o telefonní číslo, nevyšlo, a on se vám nikdy neozval zpět. My to víme, a odhalíme tak třeba, že jste z nervozity řekla něco, co vyvola-

lo mylný dojem, a vy se toho můžete příště vyvarovat. Anebo naopak, vy nebudete měsíce doufat, že se vám ozve, a litovat „životní lásky“, když u nás jednoduše zjistíte, že to vůbec nestálo za to, protože jemu na vás vadilo něco, co vy rozhodně měnit nechcete. Takže u nás máte obrovské množství objektivních informací, ať už hodnocení a doporučení vašeho seznamovacího kouče, ale i celého našeho agenturního týmu, hlavně však opačného pohlaví a přesně toho, o koho profilově stojíte. A to vám žádná jiná seznamka nebo aplikace nedá. To ale jak a zda s tím budete pracovat, už samozřejmě záleží jen na vás.

Za odpovědi poděkovala Eva Brixí ■■■

Chocolaterie s obrazy malovanými čokoládou

Ještě jsem nepoznala člověka, který by neměl rád čokoládu. Možná je to tak univerzální ceněná pochoutka, že ji miluje doslova každý. Což se o jiné potravině tvrdit nedá. Čokoláda je vskutku výjimečná. Dá se také kombinovat s mnoha dalšími ingrediencemi, ať už je to koření, ořechy, likéry, ovoce... Pojí se k ní nekonečně příběhů, vzpomínek, i výročí, slavných dnů od narozenin až po nejkrásnější svátky v roce, tedy Vánoce. Mnoho lidí má k čokoládě osobitý vztah. Jsou odborníci, kteří jí zasvětili svůj profesní život. Mezi ně se řadí Petra Kovandová. Její firma Kovandovi s.r.o. vybudovala značku BON BON, získala renomé i přízeň spousty zákazníků. Dostanete-li tedy chuť na originální, výtečné pralinky, doporučuji zavítat například v Praze do její nové Chocolaterie:

Veřejnost získala další možnost, kde si zpříjemnit volné chvíle ochutnávkou kvalitní čokolády. Kde jste otevřela další Chocolaterii?

V dubnu letošního roku jsme otevřeli velkou Chocolaterii ve Vítězné ulici 15 v Praze 5. Tento prostor jsem objevila při jedné mé cestě – toulce našim hlavním městem tramvají. Byl dlouho uzavřen, kdysi tam bývala mexická restaurace. Po půlročním vyjednávání přímo s panem majitelem se podařilo podepsat smlouvu a čekala nás investice a hodně práce... Celá přestavba i s realizací interiérů trvala šest měsíců.

Co všechno nabízí zákazníkům?

Speciality z čokolády v kombinaci s kořením, s ovocem, 200 druhů pralinek, které si sami vyrábíme. A teď v létě máme i vlastní zmrzlinu připravenou z čokolády.

Když by si chtěl zájemce rezervovat místo na určitou hodinu a pozvat si pár známých na sladký odpolední dýchánek, půjde to?

Není to žádný problém, stačí se jen domluvit s obsluhou na telefonu 608 908 907.



Hodláte v Chocolaterii rozvíjet nějaké další aktivity, třeba tu občas uspořádat čokoládovou párty pro ženy z businessu, rodinnou oslavu na přání, předvánoční setkání babiček s vnoučaty?

V Chocolaterii nabízíme možnost uspořádat dětskou oslavu narozenin čokopárty a pro dospělé připravujeme kurzy malování čokoládou na plátno. Všechny aktivity a jejich termíny zveřejňujeme na Facebooku.

Čím je tato prodejna jedinečná? Okouzlí hosty například ukázková výroba pralinek? Nebo pralinky se speciální náplní, které se nikde jinde neprodávají?

Mimo příjemné posezení s jedinečnou čokoládou u nás najdete i galerii obrazů malovaných, jak jinak než čokoládou. Jde o sbírku 20 obrazů od různých autorů, které jsem musela přemluvit, aby s čokoládou začali malovat a tvořit. Přijďte se podívat, zda se to podařilo...

za odpovědi poděkovala Eva Brixi



Každá digitalizace by měla být spíše evolucí než revolucí



Lucie Češpivová

Co vás přivedlo k tomu, abyste založila společnost, jež bude ostatním firmám nabízet software, který jim do podnikání vnese pořádek a systém? Vlastní zkušenost?

Rozhodně ano. Jako rodinná středně velká firma jsme hledali před lety řešení vhodné pro naše potřeby i velikost a z existujících ERP systémů jsme si prostě nevybrali. Většina řešení byla velmi robustních a my bychom pro své potřeby nevyužili ani 50 % funkcionalit, které byly jejich neoddělitelnou součástí. Tedy bychom platili i za něco, co bychom nijak nepoužili. Hodně řešení také vůbec nezohlednilo typ pracovníků, kteří ho budou v praxi používat, nebralo v potaz jazykovou bariéru ani to, aby byl software přátelský k lidem na všech firemních pozicích. Báli jsme se tedy toho, že celá digitalizace firemních procesů se navíc zkomplikuje tím, že naše týmy nebudou schopny se softwarem pracovat intuitivně a bude třeba složitého zaškolování na úkor běžného provozu.

Ukázala vám posléze praxe, že mnoha firmám chybí řád, zbytečně tak vydávají spousty energie i financí na to, aby vše šlapalo?

Mnoho šéfů ve firmách si ani neuvedomuje, že by mohli procesy řešit efektivněji a s nižší administrativní zátěží. Nejjednodušším testem je otázka „proč něco děláte tak a tak“, a jakmile dostanete odpověď „protože tak se to dělalo vždy“, máte pracovní postup, který si rozhodně zaslouží vaši pozornost, a pravděpodobně i revizi. Když se pak podíváte na digitální nástroje, možná zjistíte, že to nejednodušší řešení máte na dosah ruky. Uvidíte, že to, co dříve trvalo týdny, zvládnete během hodin, to, co

Jak si zorganizovat chod firmy, aby ji nedusila administrativa? Aby čas a lidský potenciál sloužily rozvoji podnikání, ne vyplňování kolonek, papírování, hledání dokladů, přepisování a dalším úkonům, které většina z nás ze srdce nenávidí? Není jiné cesty než chytré digitalizace. Využití softwarové pomoci, která z člověka sejme otrockou rumařinu a dá mu křídla, prostor, jenž poslouží podnikavosti v tom nejlepším slova smyslu. V malých firmách však často ještě přetrvává názor, že si lze vystačit s několika šanony, sešitem a tužkou. Ti chytří však vědí, že s tímhle přístupem už dlouho neobstojí. Lucie Češpivová, majitelka firmy S.M.A., a.s., která nabízí modulový systém nazvaný MySmartplace, získala na věc jednoznačný názor. Vysvětluje také, proč má řešení, které můžete vyzkoušet, a posléze používat, smysl:

dělalo pět lidí, zvládnou dva, a hlavně, že se vám jako manažerovi uleví, protože nebudete muset pořád přemýšlet, co jste zapomněli ohlídat, zadat a zkontrolovat.

V čem můžete ostatním pomoci, co jim nabízíte za těch 20 let vývoje a pilování vlastního know-how?

Nabízíme každému klientovi jeho Chytré místo, které si poskládá z jednotlivých modulů podle svých potřeb a které mu pomůže získat více času a peněz na hlavní cíl svého podnikání. Softwarové řešení, které je cenově dostupné i pro malé a střední firmy. Klient nemusí hned pořizovat všechny moduly. Pokud je s procesem digitalizace na začátku, může si vybrat, s kterou agendou začne, a pořádkem si licenci jen na jeden modul. Každá digitalizace by měla být spíše evolucí než revolucí a rozhodně by neměla firmu paralyzovat. Pro ty klienty, kteří hledají lepší řešení než to jejich stávající, máme zase připravené nástroje, které jim pomohou snadno přenést data a rovnou začít pracovat. A jednou z velkých výhod je i to, že náš systém byl vyvíjen za provozu našich firem, takže pamatuje na spoustu situací, které se mohou v praxi objevit a které se do obecných příruček nevejdou.

Jestli jsem to správně pochopila, služby, které poskytlujete, jsou vlastně takovým hlídačem toho základního, co by každá firma měla mít pod kontrolou, co potřebuje sledovat...

Většina firem se nepustila do podnikání proto, aby věnovala povinné administrativě tolik času, kolik jí nakonec věnovat musí. Každý to řeší jinak. Někdo po čase zjistí, že náklady na provoz-

ní administrativu a plnění legislativních povinností tvoří až třetinu jeho firemních nákladů, a je mu z toho přinejmenším smutno. Jiný se rozhodne, že proto podnikat nezačal, a pokusí se tyto náklady minimalizovat tím, že dělá jen to nejnnutnější, a jde do rizika případných sankcí a paralýzy v případě kontrol. Naše Chytré místo je samozřejmě nastaveno v souladu s legislativními povinnostmi a my se staráme o jejich průběžnou aktualizaci, takže na to klienti nemusí myslet. To by ale bylo málo. Také jsme hodně pracovali na vývoji nástrojů, které klientovi poskytnou větší svobodu a bezpečí i v běžných provozních věcech. Pomohou mu s opakovanou agendou a umožní, aby se nemusel stále vracet k hledání již nalezených řešení, případně aby si mohl nastavit systém preventivních činností, které mu sníží rizika vysokých nákladů pro případ zanedbané péče, ať už jde o způsob ukládání dokumentace, správu budov, pravidelné revize, nebo pracovní postupy, které nechcete mít jen v hlavách svých zaměstnanců.

Jak vysvětlujete budoucím klientům, že vaše produkty mají smysl a že pomohou zkrátit chaos například právě v administrativě?

Nejlepší je si vše vyzkoušet přímo v demoverzi, která je k dispozici na našich webových stránkách www.mysmartplace.cz, nebo se obrátit na náš obchodní tým, který poradí, případně náročnějším klientům nabídne potřeb-

né úpravy na míru nebo pomůže s napojením na ostatní software, které klient používá.

Když si zákazník vyzkouší vaši nabídku, dokupuje posléze další moduly?

Celý systém je postaven na modulovém řešení. Klient si tedy pořizuje licence jen

Většina firem se nepustila do podnikání proto, aby věnovala povinné administrativě tolik času, kolik jí nakonec věnovat musí. Každý to řeší jinak. Někdo po čase zjistí, že náklady na provozní administrativu a plnění legislativních povinností tvoří až třetinu jeho firemních nákladů, a je mu z toho přinejmenším smutno.

k těm modulům, které potřebuje. V praxi to často bývá tak, že si zájemce pořídí jeden modul, protože potřebuje vyřešit digitalizaci jedné konkrétní agendy. Jakmile zjistí, že je pro něj naše řešení komfortní a že se s ním pracuje dobře jeho zaměstnancům, přikupuje další moduly, které slouží pro digitalizaci jiných agend. Dva základní moduly – Zakázkový systém, který zejména zvyšuje výtěžnost zakázek, zajišťuje ekonomický přehled a hlídá efektivitu práce, a modul Personální agenda, který digitalizuje oblast personální, mzdovou a organizační – jsou nejčastějšími prvními licencemi našich klientů. Ale máme i ty, kteří začali modulem Správa úkolů, a to kvůli nástroji katalogových úkolů, který jim dokáže pokrýt jakoukoli agendu a zajišťuje i snadnou kontinuitu při personálních změnách.

Nahradí program třeba účetního...?

Rozhodně sníží počet člověkohodin, které se účetnictví musí věnovat. Díky digitalizaci oběhu dokladů, včetně schvalování kdykoli a odkudkoli, téměř zcela zmizí administrativa, která v posledních desetiletích byla hlavní náplní práce účetních. Účetní se tedy místo přepisování dokladů budou moci věnovat opravdu účetnictví, daňovému poradenství a správě cash flow. Podle našich dat, a i podle vlastní zkušenosti, dojde u firem, které do doby digitalizace pracují s papírovým oběhem dokladů, ke snížení nákladů na účetnictví minimálně o 50 % a snížení chybovosti až o 80 %.

...nebo na pár měsíců výkonného ředitele?

Obecně lze říci, že Chytrý firemní software minimalizuje práci bez přidané hodnoty, která je největším žroutem času a peněz, a přitom firmě nic nevydělá. Místo toho budou mít zaměstnanci čas a prostor soustředit se na to, co firma skutečně potřebuje, vývoj produktů a služeb a jejich prodej těm správným zákazníkům. Přebujelá administrativa je hlavním důvodem stagnace a umírá na ni nejvíce projektů, které původně byly skvělým podnikatelským záměrem.

Čím je přínosný Zakázkový systém? Vidí do něj celá firma, může být svým způsobem motivující pro pracovníky navzájem?

Modul Zakázkový systém je centrálním mozkiem firmy, při správném nastavení vám ukáže produktivní a neproduktivní zákazníky, produktivní i neproduktivní zaměstnance a také to, jak si vedou vaše produkty a služby. Umožní vám delegovat pravomoci, ale i odpovědnost, a přitom si na všech úrovních řízení zachovat přehled o aktuální situaci. Zakázkové digitální archivy zase umožňují předávání know-how ke každému projektu z týmu na tým, podle potřeb. A samozřejmě je vybaven běžnými digitálními nástroji, jako je digitaliza-

ce oběhu dokladů, online schvalování, kontrola plnění obchodního plánu, sestavy, tvorba rozpočtů a vyúčtování zakázek a další nástroje. Pokud jde o přístupy, ke každému modulu automaticky klient dostává modul Administrace, ve kterém si sám dle svých potřeb nastavuje role a přístupy pro svoje pracovníky. Tedy každý může vidět všechno, pokud to tak klient chce a je to pro něj užitečné, ale pokud ne, má klient pevně v rukou, koho kam pustí, a má k dispozici i nástroj pro evidenci přístupu a jejich schvalování.



Na vašem webu nabádáte: Dělejte věci jednoduše. Byl to jeden z impulzů, které vás vedly k hledání způsobu, jak zvládat věci lépe, efektivněji, a ne nadměrně složitě?

Ano, v praxi totiž často narazíte na to, že řešení každodenních situací vás semele, a jak se snažíte odvalovat jeden problém za druhým (často každý z jiné oblasti), nemůžete už tolik času věnovat jednoduchosti a selskému rozumu. Zvlášť u těch administrativních agend, které na první pohled vypadají složité a vy se kvůli jejich pochopení nechcete brodit hromadou zákonů a předpisů. A pak se prostě spolehnete na to, že vám vaše účetní, váš personální apod. řeknou „takto se to musí dělat, takto se to musí tisknout, takto zakládat a takto podepisovat“. No a už se vezete. Z toho vlnu se vystupuje špatně. Bojíte se, že když budete chtít změnu, něco se zasekne. Že když nějaký papír vyhodíte, zítra ho budete potřebovat. A navíc čas od času dojde k personální obměně a každý nový pracovník přinese nový systém. Kvůli němu všechno přerovná, přenastaví, vymyslí nové evidenční tabulky apod. a vy jako podnikatel to všechno platíte a víte, že ty náklady se nedají moc promítnout do ceny vašich produktů a služeb. A tak je berete ja-

ko nutné zlo. Logika ani jednoduchost v tom není, ale je to bohužel realita. Dokud neuděláte ten krok do neznáma, nevystoupíte ze začarovaného kruhu a nezkusíte tu nudnou práci bez přidané hodnoty automatizovat. Vaši lidé se pak budou moci soustředit na svou odbornost a vy mnohem snáz poznáte, kdo je odborníkem na to, co potřebujete, a kdo jen na ty papíry pro papíry.

Jenže než se vymyslí a do života aplikuje to, co je jednoduché, dá to docela dost práce. Co bylo ve vašem případě nejsložitější?

Procesně to až tak složité není, ale je třeba se soustředit na to, aby šlo opravdu o evoluci. Největší oříšek je motivovat vlastní pracovníky k tomu, aby pochopili výhody nových procesů. U nás se hodně osvědčil důraz na dopad všech inovací do osobních životů jednotlivých zaměstnanců. Hodně využíváme zkrácené úvazky a máme i volný režim home office na všech administrativních pozicích. To oceňují nejvíce mladí lidé a pak rodiče dětí. Podstatné také bylo, jak se ubránit strachu z přerušení dosavadních postupů, a hlavně strachu z toho, že když něco vyhodíme, budeme to za týden potřebovat. Na přechodné období jsme zavedli systém dočasných krabic. Každý papír máme zdigitalizovaný, a systém si již poradí s jeho dostupností napříč odděleními, a dokonce i napříč firmami, s jeho archivací, a nakonec i skartací. Po přechodnou dobu jsme ale ty, co nám dorazily v papírové podobě, dávali do sběrných krabic, pro strýčka příhodu. Pokud vím, nikdy jsme do nich sáhnout nemuseli, ale poskyto-

nám to duševní klid, než jsme se ujistili o správnosti našeho řešení.

A nechystáte nějaký modul, který by vedl ve firmách k většímu optimismu, využívání potenciálu humoru, talentu, tvořivosti? Abychom v problémech viděli raději příležitost se něčemu naučit, hledání východisek, a ještě se tím bavili?

Každý modul je jen nástrojem, jak zpracovat obsah, který si klient tvoří sám a je jeho vlastní. Nabízíme ale různé katalogy, šablony a vzory, které může klient používat, aby nemusel vymýšlet již vymyšlené. Zde se maximálně snažíme, aby šlo o prvky nejen funkční, ale i srozumitelné. Velkou výzvou je pro nás tvorba vnitřních předpisů v podobě, která bude opravdu sloužit v praxi, a bude i trochu zábavná. A to nezapomínejme také na parametry udržitelnosti, které nás vystřelily na úroveň moderních společností.

za odpovědi
poděkovala
Eva Brix



Musela jsem otočit svůj život vzhůru nohama

Když mi do e-mailu začaly chodit tiskové zprávy o společnosti, která zásobuje trh dobrotami pro psy a kočky, moc velkou pozornost jsem jim nevěnovala, protože jsem mylně hodnotila zájem našich čtenářů o informace týkající se domácích mazlíčků. Pak jsem si uvědomila, že lidé z businessu milují psy, kočky i papoušky, hady nebo motýly nejen proto, že se potřebují věnovat také něčemu jinému než obchodním schůzkám, ale proto, že chtějí žít plnohodnotně, více ve spojení s přírodou, než tomu bývalo před třiceti, pětadvaceti lety, kdy nás počítače a supermarkety zcela obelstily a nabízely cestu volným časem zcela zvrácenou a nehodnotnou... Pochopila jsem, že také oni hledají pro psa, přítele člověka, mazlivou kočku vhodné stravování, hračky, odpovídající lékařskou péči. A námět na rozhovor byl na světě.



Simona Princová

Ráda bych vám představila podnikatelku Simonu Princovou. Je jí 36 a žije poblíž Prahy. Vystudovala střední zemědělskou školu, obor Ekologie a ochrana životního prostředí, své vědomosti si obohatila na České zemědělské univerzitě. Je maminkou dvou dětí, dvanáctiletého syna a dvouleté dcerky. Ráda sportuje, pravidelně cvičí jógu. S chutí pobývá v přírodě a jak jinak, zbožňuje říši živočišnou. Proto se rozhodla zasvětit jí sebe samu, vytvořit domácím mazlíčkům jídelníček, který jim zajistí kondici a pohodu. Vlastní firmu Žraso s.r.o., která nabízí prvotřídní menu pro psy a kočky. Ta vyrábí tři produktové řady GRUB BARF pro komplexní krmení domácích mazlíčků. Barf krmivo pro psy a kočky obsahuje pouze čerstvé, nejčastěji tepelně neupravené raw ingredience té nejvyšší kvality. Syrová strava pro psy a kočky je plná bioaktivních vitamínů, enzymů a minerálů, které zvířata navrací k jejich přirozenosti. Zákazníci mohou vybírat z nabídky krmiva Komplet pro vyváženou výživu, řady Beetles obohacenou o vysokoproteinový hmyz, a unikátní řady Therapy pro nemocná zvířata. A tak tedy:

Co vás navedlo na dráhu podnikání?

Asi nejvíce to byla touha vyrobit a prodávat něco opravdového. Něco, co je vážně kvalitní svým obsahem, a ne jen slovy. Nabídnout lidem a jejich domácím mazlíčkům volbu čisté kvality. Výrobky, do kterých je vidět a jejich kvalita je jistá. Chtěli jsme být prostě odlišní veškerým postupem i přístupem.

A proč jste zvolila právě obor domácích mazlíčků? Měla jste pěkný vztah ke zvířatům? Zažila jste s nimi nějaký neobyčejný příběh?

Zvířata miluji celý život. Miluji vše živé a celá příroda je pro mě fascinující. Mnoho zvířat jsem měla a mám je i nyní. Produkovat něco, co bude právě primárně pro ně, bylo logické a jasné i s přihlédnutím k tomu, že jsem obor týkající se zvířat a přírody studovala.

Kdo sestavuje receptury jednotlivých jídel? A podle jakých pravidel?

Prvotní návrhy si děláme sami. Nápady a vše ostatní pochází tedy z naší firmy. Přesnost a vyváženost je pak práce odborníků a laboratoře.

Čím se liší strava psa a kočky?

To je otázka, která má mnoho odpovědí. Asi nejvíce se liší tím, že kočka není zeleninu



Co znamená značka a zkratka GRUB BARF?

Garance nejvyšší kvality krmiva na trh. Raw, čerstvá a vysoko-nutriční strava. Udržitelní a humánní dodavatelé. Biologicky přirozená výživa šelem. Bez nežádoucích látek a konzervantů. Aktivní vitamíny, minerály a enzymy. Radikálně odlišný a inovativní přístup. Fyziologicky prokazatelný účinek.

a ovoce a celkově je nesmírně vybíravá a mnohem více náročná na krmení než pes.

Jakých dobrot pro zvířata vyrobíte nejvíce? Převažuje v sortimentu něco zcela jednoznačně?

Myslím, že je to tak 40 % čerstvý BARF a 60 % sterilizovaná masa a diety.

Chystáte se rozšířit nabídku třeba pro krmení morčat nebo rybiček?

Zatím o ničem takovém neuvažujeme, ale co není, může být.

Vaší strategií je nejvyšší kvalita. Čím ji lze docílit?

Docílíte jí jen a jen zase kvalitou. Kvalitou použitých surovin, kvalitou postupu výroby, kvalitou lidí, čistotou pracoviště. Prostě je to koktejl dílčích kvalitativních aspektů, a hlavně: Nikdy nesmíte uhnout z této cesty!

Konkurence na trhu je značná, je snadné se odlišit, anebo je to stále náročnější?

Vždycky je to těžké. Konkurence je téměř ve všem. Jediné, co vám umožní uspět, je jasný

cíl a práce. Pro nás to není náročnější, ale naopak lepší a lepší. Čím déle jsme na trhu, tím víc zákazníků máme a získáváme. Myslím, že růst je u nás až neuvěřitelný.

Mít vlastní firmu je snem mnohých žen. Ne každé se splní. Uměla byste popsat to zásadní, co bylo nutné udělat, aby ta vaše spatřila světlo světa?

Musela jsem otočit svůj život vzhůru nohama. Musela jsem se naučit rozhodovat. Umět si odepřít neuvěřitelnou spoustu aktivit, které třeba mnoho lidí bere jako automatické. Je to práce 24 hodin. Občas se starostmi, které by mne snad dřív zabily. Nedá se to popsat, musí se to zažít. Je to sice sen, ale cesta za

ním je opravdu bolestivá a náročná.

Bála jste se někdy, že něco nezvládnete?

Bála a bojím se stále. Pouze určitý pocit strachu a pokora vám dá os-
tražitost a prvek eliminování chyb.

Podnikání je velké dobrodružství. Člověk mu leďacos obětuje, a zdaleka to není jen o číslech, ale hodně také o emocích. Z čeho máte dnes opravdu radost, co vás ale také hodně trápí?

Mám opravdu radost z našich výrobků. Z toho, jak si našly své spokojené zákazníky. Z toho, že vidím, jak rosteme. Mám radost, že máme v týmu konečně skvělé lidi. A co mě hodně trápí? Trápí mě zlost a závist lidí.

za odpovědi
poděkovala
Eva Brixi



Tipy pro šatník plnoštíhlých žen



Stále více žen plnějších tvarů si uvědomuje, že jejich křivky rozhodně nemusí být na škodu. Je třeba se však vhodně oblékat podle typu své postavy. Přinášíme několik tipů.

Dobře padnoucí prádlo

Ačkoli ho málokdo vidí, dokáže pozvednout náladu, pomáhá vyniknout svrchnímu oblečení, a dokonce i zvýšit sebevědomí. Řeč je o správně zvoleném spodním prádle. Pokud i vy patříte k ženám typu „krev a mléko“, nebojte se vystavit na obdiv své ženské zbraně. Častým faux pas je ale špatně zvolená velikost či nevhodný střih prádla.

U podprsenek se vyvarujte zapínání na dva háčky, ale zvolte širší zapínání. Pokud se čas od času věnujete nějakému sportu, volte rozhodně sportovní podprsenky. Z kalhotek vybírejte klasický střih s vyšším pasem či zvolte brazilky. Naopak se vyvarujte tangám. Vždy mějte na paměti, že by vám prádlo mělo sedět a být z kvalitního a prodyšného materiálu. „Většina žen se doslova snaží nacpat své proporce do prádla menšího, než ve skutečnosti potřebuje. Nebo ho naopak kupují o číslo větší v domnění, že tak skryjí plné tvary. Ani jedna z těchto variant však ženské postavě nelichotí. Důležité je vybrat vždy skutečnou velikost, kvalitní střih a také materiál. Vhodné jsou

především přírodní látky jako například bavlna,“ řekl Adam Rožánek, zástupce české značky spodního prádla Styx.

Dejte stop oversize modelům

Většina žen s plnějšími tvary si myslí, že oversize oděvy odvedou pozornost od jejich proporcí. Pokud jste přesvědčena, že za volné oblečení schováte svá kila navíc, tak jste na velkém omylu. Je tomu přesně naopak. Volné modely opticky přidávají další konfekční velikosti, takže pak působíte mnohem mohutněji, než ve skutečnosti jste. Vhodnější je, aby oblečení volně korespondovalo s vaší postavou a zvýraznilo pas.

Odpovídající velikost kabelky

Kabelka je neodmyslitelnou součástí ženského outfitu. Měla by však korespondovat s vaší postavou. Proto vybírejte nejen podle vzhledu, ale také podle velikosti. Pokud si totiž vezmete příliš malinkou kabelku, budete působit větší, než jste. Stejně tak by kabelka neměla být ani příliš velká. Důležitá je také délka ramenního popruhu, nevhodné je například to, pokud kabelka končí u pasu, protože zbytečně zvýrazní problémové partie.

Jaká velikost je tedy vhodná? „Kabelky nebo tašky přes rameno by měly být ideálně v poměru k vaší postavě. Neutrální jsou střední velikosti. A stejně jako u oblečení, i u doplňků platí zdůraznění vašich předností a minimali-

zování oblastí, od kterých chcete odvést pozornost. Pečlivým výběrem tak můžete najít ideální kabelku, která bude pracovat s vaší postavou, a nikoliv proti ní. Dnes se dají sehnat v mnoha velikostech, stylech a barvách, ve kterých si vybere každá žena tu svou,“ sdělil spolumajitel módní značky Vuch Martin Kůs.

Noste zajímavé doplňky

Vybírejte správné doplňky. Plnoštíhlé ženy moc dobře vědí, že jejich nejproblematičtější partií je břicho. Zde se tuk ukládá nejvíce a nechce se pustit. Mnoho žen proto nosí halenky, topy a tílka, která jsou volná a beztvářá. Jděte na to úplně jinak a zařadte do svého šatníku pásky. Používejte pásky různých velikostí i tvarů. Noste je ale v pase, a ne na bocích. Odvažte se ukázat, jak štíhlý pas máte. Je to pouze otázka zvyku a náhledu na sebe. I když máte plnější křivky, nemusíte z toho mít obavy, naopak. S výrazným páskem bude vaše silueta působit mnohem lépe tvarovaná a vy získáte konečně ženské křivky.

Dalším skvělým tipem jsou zajímavé náušnice, výrazný náhrdelník, brože, čelenky, které mohou odvést pozornost od vašeho těla a nasměrovat pohled jinam.

Pestré barvy a veselé vzory

Už dávno neplatí, že se musíte při větších rozměrech zahalovat pouze do černé či tmavé barvy. Ono se sice říká, že černá barva zeštíhluje, ale není potřeba ji nosit pořád. Zkuste si pořídit oblečení v oblíbené trendy barvě a hodte za hlavu, že jste dostatečně nezhubla. Pokud jde o vzory, ani těch se vzdávat nemusíte. Jediné, čemu se raději vyhněte, jsou drobné vzory, například s malými kytičkami. Přednost dejte spíše velkým vzorům či květům. Květinový potisk je už taková nadčasová stálice na poli módy, proto mít v šatníku květinové sako nebo šaty je vždy in.

Vhodná obuv

Při vyšší tělesné hmotnosti může docházet k přetěžování nohou, ale i dalších partií. Vhodným řešením mohou být barefootové boty, které umožňují volný pohyb prstů. Ty tělu vrátí přirozený styl chůze a postoj. Můžete pak při chůzi zapojovat ty správné svaly a využívat plný potenciál chodidla. A také pomohou vašemu přirozenému držení těla.

„Podrážka je u barefoot bot základem a její klíčovou výhodou je nezvýšená pata. Ta umožňuje chodidlu přirozený pohyb, poskytuje správnou ochranu, podporu a pohodlí. V neposlední řadě také kontakt se zemí, který je pro nás důležitou zpětnou vazbou, kterou potřebujeme, abychom se mohli efektivně pohybovat,“ podotkla Aryna Levchenko z českého zastoupení Xero Shoes, předního světového výrobce zaměřeného na barefoot obuv z USA. (tz)

Sekat trávu ve městech často, **nebo ji nechat vysokou?**

Letní měsíce s sebou přinášejí nejen sluneční paprsky a horké počasí, ale také vyšší nároky na údržbu zelených ploch. V kontextu městských parků a ulic se často objevuje otázka, zda v létě sekat trávník, nebo ho nechat volně růst. Nic ale není jednostranné, i toto závisí na několika faktorech.

Existuje několik důvodů, proč trávník během letních měsíců pravidelně sekat. Prvním z nich je snížení množství klíšťat. Vzhledem k výraznému nárůstu jejich aktivity v poslední době je sekání trávníku efektivním opatřením pro omezení jejich přirozeného prostředí.

Dalším důvodem pro sečení trávníku v létě je praktický ohled a estetika. Pravidelně sečený trávník je příjemný pro chůzi či posezení, a navíc vytváří upravený a oku lahodící vzhled. Tento aspekt je důležitý zejména v městských parcích a v ulicích, kde zelené plochy přispívají k celkovému vizuálnímu dojmu.

Existují samozřejmě ale i důvody, které se staví na druhou stranu. Jedním z nich je efektivní zadržování vlhkosti. „Vysoká tráva má schopnost udržovat vlhkost v půdě, konkrétně až zhruba o 60 % než tráva sečená, což může být v suchých obdobích pro zeleň výhodné. Alespoň nepravidelné sečení nebo ponechání části

trávníku volně rostoucího tak může pomoci udržet půdu vlhkou a snížit potřebu závlahy,“ vysvětlil Jan Dzúr ze společnosti Kärcher a dodal: „Vhodným řešením je také mulčování, kdy se tráva rozseká na miniaturní kousky a propadne ke kořenům trávníku. Mulč pak chrání trávník před ztrátou vlhkosti.“

Dalším důvodem, který mluví proti sekání trávníku, je jeho vliv na teplotu ve městech. Vysoká tráva, podobně jako stromy, působí jako přirozená izolace a snižuje teplotu povrchu, podle průzkumu časopisu Nature Communications může v letních dnech jít až o těžko uvěřitelných 12 °C. Když je trávník sečený nížko, sluneční záření může snadno pronikat do půdy a její povrch se rychleji ohřívá. S tím roste nutnost častějšího zavlažování a spotřeba vody. Udržování vyššího trávníku může přispět k regulaci teploty v urbanizovaných oblastech a zmírnění účinků tzv. tepelného ostrova. „Nejčastěji se řeší, zda vůbec, anebo jak často, trávníky v parcích a ve veřejných městských prostorech přes léto sekat, a zda plýtvat vodou při jejich zavlažování. Ještě před několika lety se to neřešilo, ale mnoho měst a obcí po nedávných horkých létech přistoupilo ke snížení frekvence sekání. Vyšší travnatý porost dokáže zadržovat vlhkost a snižuje okolní teplotu, stejně tak je odolný vůči spálení sluncem,“



sdělil Jan Dzúr. Řada obcí se tak ve finále rozhoduje optimalizovat sekání trávy právě v závislosti na aktuálním počasí.

Ve velkých městech vstřebávají střechy sluneční teplo tak silně, že se jejich teplota může oproti okolnímu vzduchu lišit až o 30 °C. „Jejich osazení vegetací dokáže díky vzduchovým mezerám a mikrobiálním pochodům v zemině zlepšit tepelnou stabilitu prostoru až o 25 %, což znamená významnou úsporu energie na chlazení interiéru. Podobně působí i ozelenění fasád popínavými rostlinami. Takového využití vegetace, zejména v městském prostředí, přispívá k lepší psychické pohodě. Navíc odpařování vody ze zelených ploch ochlazuje okolí, a pomáhá i snižovat prašnost,“ komentoval Ondřej Mareček z SSI Group. (tz)

INZERCE



urbalive
by plastia

KOMPOSTUJETE DOMA NEBO V ZÁHONU?

Nádoba na bioodpad je ideální pomocník pro každého, kdo třídí organický odpad a hledá oku lahodící praktické řešení.

4 barevná provedení, objem 3,1 litrů, odnímatelná rukojeť a jednoduchá údržba.

Že se jedná o skutečný designový kousek dokazuje i barvení nádoby kávovou sedlinou. Do nádoby skvěle padne kompostovatelný sáček, který můžete bez obav vhodit do kompostu. Použít ji však můžete i bez sáčku, jednoduše se udržuje, stačí opláchnout.

www.plastia.eu

Udržitelnost přesahuje ekologické zájmy

Praxe udržitelnosti a společenské odpovědnosti proniká do naší mysli i skutků. Každý to vnímáme trochu jinak, jednotlivci spíše v drobnostech, jimiž se snaží neničit životní prostředí, nebo pomáhat potřebným, firmy k tomuto tématu přistupují prostřednictvím strategie, která se úzce dotýká podnikatelských aktivit a budoucnosti businessu. Jak to mají nastaveno v dm, přiblížil Ing. Jiří Peroutka, manažer komunikace dm drogerie markt:



Velmi vřelý vztah má společnost dm k udržitelnosti a společenské odpovědnosti. Mohl byste připomenout princip, kterým se řídíte?

Principy trvalé udržitelnosti a společenské odpovědnosti vnímáme jako úzce provázané.

V dm mluvíme o udržitelné budoucnosti, která propojuje témata sociální spravedlnosti a environmentální udržitelnosti. I když jsou otázky životního prostředí zásadní, je důležité si uvědomit, že udržitelnost přesahuje ekologické zájmy. Pro zajištění skutečně udržitelné budoucnosti je třeba se zabývat také sociální-

mi a ekonomickými aspekty, jako jsou spravedlivé pracovní postupy, lidská práva a ekonomická nerovnost. Uznáním a začleněním těchto aspektů můžeme usilovat o spravedlivější společnost, která bude na principech udržitelnosti postavena.

V Německu začal v tomto smyslu platit zvláštní zákon, české zastoupení dm se jím začalo rovněž řídit. Co si pod tím můžeme představit?

Lidskoprávní hodnoty, udržitelný přístup a zodpovědné podnikání patří mezi klíčové hodnoty naší společnosti. Proto jsme se dobrovolně zavázali řídit se německým zákonem o náležité péči v dodavatelském řetězci. Tento zákon upravuje odpovědnost podniků za dodržování lidských práv a ochranu životního prostředí a vztahuje se nejen na činnost samotné firmy, ale i na jednání jejích přímých i nepřímých smluvních partnerů. Je pro nás důležité, aby stejné hodnoty jako dm vyznávali i naši dodavatelé a další subjekty, se kterými spolupracujeme. Na webu dm.cz jsme spustili oznamovací systém, který může využít každý při podezření, pochybnostech nebo získání doložitelných poznatků o porušování lidských práv nebo environmentálních závazků, ať už u nás, nebo v našich dodavatelských řetězcích.

Jaký vztah to má k vašim zaměstnancům?

Claim Zde jsem člověkem pro nás mimo jiné znamená, že v dm vnímáme a respektujeme každého člověka ve své jedinečnosti. Zároveň vyznáváme hodnoty dialogické kultury a rovnosti všech spolupracovníků. Již v roce 2010 byla v naší společnosti zavedena funkce ombudsmana, který je firemním zastáncem práv spolupracovníků. Na ombudsmana se může obrátit každý, pokud se cítí být jakkoliv poškozen ve svých právech a ani po rozhovorech se svým vedoucím pracovníkem nezaznamenává změnu k lepšímu.

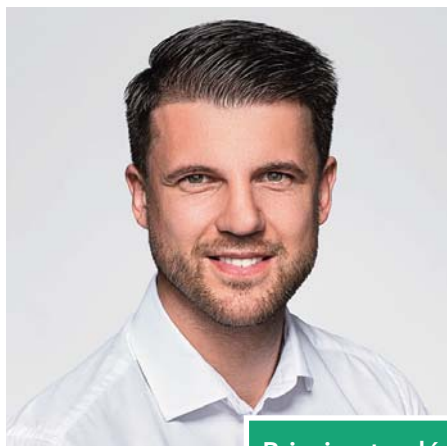
Může každý pracovník dm přispět k prosazování udržitelnosti například prostřednictvím určitých projektů, zapojením se do různých iniciativ, anebo sám od sebe? Vítejte se i jeho nápady, co a jak dělat k tomu, aby se planetě lépe „dýchalo“?

Určitě, to je více než žádoucí. Každý má možnost předkládat podněty a návrhy k chodu společnosti dm a k různým tématům souvisejícím s pracovním životem. Udržitelné jednání je vědomou volbou každého z nás, a přitom

může být součástí každého marginálního rozhodnutí, které uděláme v průběhu dne. Pro spolupracovníky jsme letos na jaře opět připravili Impulzy k trvalé udržitelnosti, které zahrnovaly řadu inspirativních setkání s různými hosty, ať už formou webinářů, nebo podcastů na téma Udržitelná budoucnost. S výzvou #jetonatobe jsme spolupracovníkům představili řadu konkrétních aktivit, do kterých se mohli sami zapojit a využít je jako zdroj inspirace a zároveň důležitý impuls k tomu, jak žít udržitelněji.

Jaké aktivity před vámi jsou do konce tohoto roku?

Téma udržitelné budoucnosti máme v dm strategicky zakotvené, věnujeme se mu neustále, odráží se ve všech našich krocích. Zabýváme se jednotlivými otázkami s předstihem, snažíme se vypořádat s úkoly, které před námi stojí, hledáme jejich řešení. Jednat s ohledem na budoucnost pro nás znamená jednat v souladu s přírodou, ve smyslu společně jeden pro druhého, ale také ve smyslu inovací a odvážných rozhodnutí. V září se budeme udržitelné budoucnosti věnovat ještě intenzivněji. Zákazníkům představíme širokou nabídku udržitelných produktů napříč sortimentem. Aby se v něm lépe orientovali, připomeneme jim tzv. zelené cenovky, kterými jsou označeny pouze produkty s minimálně jedním z vybraných certifikátů. Při výrobě těchto produktů byly dodrženy



zásady trvalé udržitelnosti a zároveň dochází k minimálnímu dopadu daných produktů na životní prostředí. Na sociálních médiích i na YouTube budou pro veřejnost připravena také krátká videa, která objasní princip zelených cenovek v prodejnách dm.

Bude to pro kupujícího navigace?

Každý z nás může při nakupování upřednostnit šetrnější produkty, a přispět tak k udržitelnějšímu způsobu života a k udržitelnější bu-

doucnosti. Zákazníky chceme ještě více motivovat k nákupu udržitelných produktů a zároveň je upozornit na jejich cenu, která je často srovnatelná s konvenčními produkty. Od 7. září získají navíc zákazníci zaregistrovaní ve věrnostním programu dm active beauty při nákupu libovolného množství produktů označených zelenou cenovkou dvakrát více bodů. Automaticky, po předložení zákaznické karty dm active beauty nebo její načtení z aplikace Moje dm.

Co dnes přednostně hledají lidé ve vašem sortimentu? Jsou to právě například

výrobky ekologické, v recyklovatelných obalech, jejichž receptury odpovídají zásadám udržitelného vztahu k životnímu prostředí nebo zdravé výživě?

Přesně tak. Jedním z našich dlouhodobých posláních je zákaznické potřeby zušlechťovat, proto již při uvádění nových produktů na trh upřednostňujeme ty, které pocházejí z trvale udržitelných zdrojů nezaťažujících životní prostředí a jsou baleny do recyklovaného a recyklovatelného materiálu. A v tomto trendu chceme pokračovat i nadále.

za odpovědi poděkovala Eva Brixl

Šedesátníků na pracovním trhu přibývá

Šedesátníci jsou na pracovním trhu čím dál početnější skupinou. A v budoucnu jich vzhledem k plánovanému odsunutí důchodového věku a věkové struktuře české populace ještě přibude.

Zaměstnavatelé však na tuto realitu nejsou příliš připravení a ve společnosti pořád přetrvává přesvědčení, že po padesátce jsou lidé po pracovní stránce za zenitem, a starší ročníky tak čelí diskriminaci.

Podle dat Českého statistického úřadu se za posledních deset let počet ekonomicky aktivních lidí ve věkové skupině 60–64 let prakticky zdvojnásobil. Podle údajů za první čtvrtletí roku 2012 jich pracovalo 28 %, v roce 2022 už to bylo 56 %. „U osob nad 65 let sice velmi silně dominuje ekonomická neaktivita, ale i u nich se podíl aktivních značně zvýšil – specifická míra ekonomické aktivity vzrostla ze 4,6 na 7,2 %. Považovat seniory automaticky za neproduktivní složku obyvatelstva tedy není odpovídající, a to stále výrazněji,“ uvedl v publikaci Senioři v ČR v datech vedoucí Odboru statistiky trhu práce a rovných příležitostí

Českého statistického úřadu Dalibor Holý. Přestože se počet pracujících šedesátníků zvyšuje, stále narážejí na předsudky, které jim hledání uplatnění ztěžují. Podle socioložky Národního institutu SYRI a Výzkumného ústavu práce a sociálních věcí RILSA Lucie Vidovičové ageismus ve společnosti přetrvává, přestože jsme v posledních desetiletích opakovaně zažili nedostatek pracovníků na trhu. „Zejména v oblasti středního či vyššího managementu se lidé v 55, či někdy už v 50 letech stávají nezaměstnatelnými, protože jim nikdo ani nedá šanci. Mluví se o nich jako o „průhledných“ lidech. Když ztratí zaměstnání, bývá pro ně extrémně obtížné opět najít uplatnění,“ popsala výzkumnice, která se zaměřuje na stárnutí populace.

Podle Petry Turzové z pracovního portálu Alfréd Jobs mohou být starší ročníky v pracovním kolektivu velkým přínosem. „V 50 letech kariéra nekončí, naopak. Člověk má v tomto věku obvykle dostatek zkušeností a času se své profesi věnovat opravdu naplno. Navíc s tím, jak pokračuje automatizace a digitalizace napříč mnoha oblastmi pracovního trhu, odpadá limitující faktor v tom smyslu, že jsou některé profese pro starší lidi příliš fyzicky náročné,“ vysvětlila.



Seberealizace šedesátiletých a starších pracovníků se v různých oborech liší. Ve zdravotnictví, sociálních službách a školství je starší 60 let každý osmý zaměstnanec. V absolutních počtech jich je nejvíce ve zpracovatelském průmyslu, konkrétně je to téměř 84 800 lidí. Toto odvětví totiž tvoří významnou část českého pracovního trhu. Nejmenší podíl pracujících seniorů se vyskytuje v peněžních a pojišťovnických oborech a také v IT oblasti, v obou je to jen 1,9 % z pracujících lidí nad 60 let. (tz)

Žebříček Top 100 virtuálních sídel: využívá je téměř 90 000 firem a vede Praha

Jedna adresa jako sídlo stovek firem? I to dovoluje možnost virtuálních sídel, která u nás využívají desítky tisíc firem. Na to, která adresa je v českých městech nejžádanější a jaké ulice nejvíce „táhnou“, se zaměřila společnost Imper, která poskytuje největší online databázi českých firem Merk. Ta analyzovala sto nejvyužívanějších virtuálních adres, na kterých sídlí téměř 90 000 subjektů. V počtu virtuálních sídel jasně dominuje Praha a jedna konkrétní adresa zahrnuje téměř 9000 firem.



foto Pixabay

Nejžádanější adresu pro virtuální sídlo najdeme ve čtyřpatrovém domě v ulici Rybná 24 v Praze, kde se nachází 8906 firem. Oproti roku 2017, kdy Merk virtuální sídla analyzoval, se přitom počet zde zapsaných firem více než zdvojnásobil. V žebříčku nejžádanějších pražských adres najdeme i Kaprovu 14 s téměř 5000 zapsaných firem, na třetí Jaurisově pak sídlí 3766 společností.

Nejžádanější adresy virtuálních sídel v Praze

Rybná 716/24	8906
Kaprova 42/14	4831
Jaurisova 515/4	3766
Korunní 2569/108	2999
Chudnická 1059/30	2849
Na Folimance 2155/15	2682
Kurzova 2222/16	1958
Revoluční 1082/8	1765
Bělehradská 858/23	1687
Bílková 855/19	1585

A jak jsou na tom další česká města? V Brně se do žebříčku stovek nejvyužívanějších virtuálních sídel dostalo devět adres, nejvíce se jich nachází na adrese Nové sady 2, vyhledávaná je také Lidická 19 a Příkop. V Ostravě vede ulice Záměstní 27, kterou jako své sídlo uvádí 1180 firem, v Plzni je to s počtem 430 společností Tylova 6. „Možnost virtuálního sídla nabízejí i další, především krajská česká města, ale ta pokrývají

většinou spíše desítky až nižší stovky firem,“ doplnil Tomáš Berger, CEO společnosti Imper.

Co znamená virtuální sídlo?

Virtuální sídlo je legální možnost, jak může právní subjekt získat adresu zapsanou v obchodním rejstříku. Poskytovatel virtuálního sídla pronajímá adresu za konkrétní poplatek. Společnost, která službu využívá, musí splnit legislativní požadavky – přebírat si zde korespondenci i viditelně své sídlo označit. Virtuální sídla využívají ze 64 % podnikající fyzické osoby, z 19 % pak s.r.o. Na adresách, které poskytují virtuální sídlo více než tisícovce firem, pak forma s.r.o. převažuje dokonce ze 78 % a téměř 7 % tvoří zahraniční fyzické osoby. Subjektů v likvidaci jsou u velkých poskytovatelů virtuálních adres necelá 4 %. „V insolvenčním řízení se nachází přibližně 1 % analyzovaných společností a drtivá většina firem nevykazuje žádné omezení činnosti,“ dodal Tomáš Berger.

V jakém oboru subjekty využívající virtuální sídlo nejčastěji podnikají? V 6 % případů jde o zprostředkování velkoobchodu, častým oborem je i pronájem a správa nemovitostí (5 %). U adres sdružujících více než tisíc subjektů pak obor nemovitostí vede s 11 % a na druhém místě stojí profesní, vědecké a technické činnosti. Z pohledu stáří firem mají největší podíl „mladé“ společnosti založené v roce 2022 (téměř 12 %) a 2021 (11 %). (tz)



Fejeton

Honza a Nina

Vytvořili legendární pár, žili spolu víc než šest desítek let, přitom byl každý z naprosto jiného těsta. Můj strýček pocházel z malého města na východě Čech, tetička byla hrdá na svůj brněnský původ. On skutečně vypadal jako typický český Honza, ona ztělesňovala půvab éterické baletky nebo řecké bohyně. Tak se jevíli navenek, na první dojem.

Ve skutečnosti ona byla v manželství tou silnější osobností, na jejichž bedrech spočíval veškerý chod pětičlenné rodiny. Nina se starala o všechny praktické záležitosti a zvládala to suverénně bez mrknutí oka, on se laskavě a rád podřizoval vedení její pevné ruky. Co měli kromě tří krásných dcer společné? Divadlo! Seznámili se v padesátých letech na divadelní akademii v Praze, oba v jednom ročníku studovali herectví, Jan k tomu ještě režii (tu nedokončil, protože by se jejich osudy musely na rok rozdělit, a to ani jeden z nich nechtěl). Jak viděla jejich svazek naše rodina? „Jeníčku, tu si neber, ta ti neuvaří,“ radila mu maminka. Měla k tomu dost dobrý důvod. Vyprávěla mi

později charakteristickou vzpomínku, jak je jednou Nina po představení pozvala na večeři. Když se usadili v jejím studentském pokojíku, hostitelka otevřela okno, za nímž měla na parapetu ukrytou večeři. Před nimi se na malíčkém talířku objevily dva drobné kousky syra, snad kolečka Olomouckých tvarůžků. O dvacet let později se Honza s Ninou vraceli z letní dovolené v Jugoslávii a cestou se zastavili u matky v Holicích. Ta, když je viděla, jen nevěřičně spráskla ruce a zvolala: „Jeníčku, ty vypadáš jako pečeně!“ Ano, její syn měl po pár letech spokojeného manželského soužití dobře přes metr. Jen Nina nepřibrala ani gram. Přestože vyrůstala v asketickém uměleckém prostředí rodiny Divišků, naučila se později s naprostou samozřejmostí výtečně vařit. Sama si však zachovávala životosprávu jako baletka. Nina byla skvělá divadelní a filmová herečka, která se však nedala v dobách budovatelských a normalizačních zařadit mezi často obsazované typy žen. Její exkluzivní styl se uplatnil až po sametovém listopadu, kdy se na scénu, a hlavně před televizní a filmovou kameru mohla vrátit prvorepubliková noblesa. Pak dostala příležitost, již bohatě využila, aby rozehrála své umění naplno. A najednou to ona byla na veřejnosti tou známější tváří ze slavné herecké dvojice.

Jak byla zvyklá z Činoherního klubu, vždy hrála civilně, přirozeně a nechávala v nejrůznějších rolích projevit svůj charakter. Tedy až mužskou přímou a sílu, vředy také typický humor, jenž měla tak ráda a který ráda dávala k dobru.

Nikdy si nestěžovala, když manžel trávil v sedmdesátých letech dlouhý čas v ostravském divadle a domů se vracel jen na víkendy. Se smíchem dávala k dobrému, že se v Praze vypráví vtip: „Kačer staví dům. Jen neví, kde.“ Nina se postarala o to, aby skutečně na Slivenci vyrostl jejich nový domov, zatímco její muž trávil většinu času ve vynuceném vyhnanství kdesi daleko, protože Prahu měl zakázanou. Nina jako správná Moravanka ráda popíjela víno, které jí určitě dodávalo sílu, když toho všeho na ni bylo naloženo nadmíru. Honza se alkoholu ani cigaret nedotkl, ona kouřila celý dlouhý život s chutí. Ale přesto, nebo právě proto, zapadali do sebe jako puzzle. Co jednomu chybělo, měl ten druhý, a naopak. K tomu obrovský dar tolerance a porozumění být spolu, ať se děje cokoli.

Ne, neexistuje dokonale šťastné manželství od sňatku až do smrti, pokud nevěříme červené knihovně. Ale život ve dvou se dá přesto prožít krásně, i když trvá dlouhé desítky let. Honza s Ninou jsou toho příkladem. **Pavel Kačer**

Drogerie ROSSMANN

spolu se zákazníky rozdělila další milión

Druhá letošní vlna charitativní projektu KDE SRDCE POMÁHÁ drogerie ROSSMANN zná výsledky. Další milión korun putuje potřebným. Členové věrnostního programu ROSSMANN CLUB v období od 26. července do 22. srpna ve své mobilní aplikaci hlasovali pro příběh, který je nejvíce zaujal a proměnili své nevyčerpané body z nákupů v dobrý skutek: 307 690 korun putuje k Verunce na pořízení automobilu, 405 476 korun k Domíkovi na zajištění asistenčního psa a 286 834 korun k Simoně na rehabilitaci.

Charitativní projekt KDE SRDCE POMÁHÁ společnosti ROSSMANN vznikl v dubnu 2020 a plynule navázal na projekt Dejme úsměv dětem. Je součástí dlouhodobé strategie společnosti ROSSMANN, která propojuje charitativní činnost s dalšími aktivitami společnosti a je také úzce spojena s celkovou komunikací značky ROSSMANN – A život je krásnější. Během letošní druhé vlny tohoto projektu byly představeny ve spolupráci s patientskou organizací DEBRA ČR, organizací Helpes a organizací ParaCENTRUM Fenix příběhy

Verunky, Domíka a Simony, mezi něž se na základě hlasování členů věrnostního programu ROSSMANN CLUB dělil rovný milión korun.

„Charitativní činnost má ve společnosti ROSSMANN své pevné místo již od roku 2009 a za tu dobu jsme na pomoc potřebným věnovali více než 73 miliónů korun. A já bych chtěla moc poděkovat našim zákazníkům, že nejsou lhostejní k osudům druhých a stejně jako my se snažíme každý den vnést radost do jejich životů, chtějí i oni potěšit a podat pomocnou ruku tam, kde je třeba,“ řekla Olga Stanley, manažerka komunikace síť drogerií ROSSMANN.

Příklad pomoci: Svatební cesta změnila Simoně od základu život. Při vyjíždce na kole se svým novomanželem přehlédla za zatáčkou nerovnost na cestě, lekla se a zabrzdila tak, že přeletěla přes řídítka. Podobných příběhů, které končí ochrnutím, se v České republice stává téměř 250 ročně. Hendikepovaní se v novém životě musí znovu naučit běžné činnosti. Především ale přijmout sebe sama jako vozíčkáře a nalézt si svou roli ve společnosti. Simona je však neuvěřitelná bojovnice, navzdory svému ochrnutí



založila s manželem rodinu – mají dvě krásné a zdravé dcery. „Fungovat na vozíku jako máma dvou dětí a později pracovat na plný úvazek bylo samozřejmě náročné. Ochrnutí lidé sice sedí, ale zůstat na vozíku příliš dlouho je fyzicky namáhavé a mnohdy vede ke zdravotním problémům. Nemluvě o bariérách, křečích a mnoha dalších přidružených věcech,“ vysvětlila Simona. Částka 286 834 Kč pomůže Simoně s dostupností potřebných rehabilitačních cvičení, aby mohla i nadále zůstat soběstačnou ženou, zaměstnankyní a stoprocentní mámou i na vozíčku. (tz)

INZERCE



Opravdová madam

Jsme Zemědělské družstvo Věstary s láskou pečující o sebemenší kousek půdy, který nám byl s důvěrou svěřen.

AGROCHOV
Agriculture

VITALTECH

BOHEMIA FRESH

Vital
Czech s.r.o.
VĚSTARY

ZD Věstary vás
srdečně zvou

Oslava Věstarské cibule a brokolice 23. září 2023

sobota 23. září 2023
haly ve Věstarech

→ Vstup zdarma
vsestarskaoslava.cz

ČESKÉ POLE

INICIATIVA **makro**

VRACÍME ČESKOU ÚRODU DO GASTRONOMIE

konkrétně české brambory na hranolky,
štiplavý křen a pravý český česnek

ČESKÉ POLE je iniciativa společnosti makro ČR, která má za cíl podporovat a rozvíjet tradiční produkty českého zemědělství a společně s partnery usilovat o jejich místo v české kultuře a gastronomii.

Jedním z konkrétních kroků iniciativy je nabídka syrových brambor vhodných na hranolky v prodejnách makro ČR. „Původně jsme našim zákazníkům nabízeli brambory na hranolky odrůdy Agria pouze z Nizozemska. To jsme nyní změnili a do nabídky přidali brambory na hranolky, které jsou vypěstované

a sklizené v České republice,” vysvětluje Jan Jindra, vedoucí oddělení nákupu čerstvých potravin makro ČR. Již nyní iniciativa v tomto směru sklízí úspěchy, jelikož o české brambory na hranolky je ze strany zákazníků větší zájem než o ty zahraniční.

Dalším konkrétním krokem, který měl za cíl vyzdvihnout české brambory, bylo uspořádání kongresu Česká brambora v gastronomii v rámci MAKRO CZECH GASTRO FEST. Cílem kongresu bylo ukázat bramboru jako tradiční českou, zdravou, výhodnou a v neposlední řadě chutnou surovinu, která má své místo v tuzemské kultuře stravování. Kongres proto představil brambory z mnoha různých úhlů pohledu a na různá témata hovořili odborníci na slovo vzatí. Například profesorka Jana Dostálová ukázala, že brambory jsou ve skutečnosti mnohem zdravější, než si většina lidí myslí. Vlastimil Rasocha představil odrůdy vhodné pro gastronomii.

Bramborami to ale zdaleka nekončí. Mezi plodiny Iniciativy ČESKÉ POLE se dostal také křen, který má řadu pozitivních účinků na naše zdraví. I přesto, že má křen v České republice bohatou historii, postupně z českých polí vymizel, a to do té míry, že se až 90 procent jeho spotřeby musí pokrývat dovozem ze zahraničí.



Změnit nepříznivý trend a podpořit návrat křenu na česká pole se nyní rozhodl velkoobchod makro ČR, který ho plánuje mít dlouhodobě ve své nabídce.

Mezi plodiny iniciativy patří také česnek. V současnosti pochází z dovozu až 70 procent česneku prodaného v České republice. Zbýlých 30 procent je sice česnek vypěstovaný v České republice, ale jde o zahraniční odrůdy, přestože české odrůdy existují. Iniciativa se konkrétně zaměřila na dvě české odrůdy českého česneku – Bjetin a Slavín. Obě odrůdy, které se v obchodech běžně neprodávají, začne makro ČR svým zákazníkům nabízet začátkem září.

www.ceskepole.cz

