

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

prosinec 2023

Jana Spitzkopfová

**Schopnost ukazovat lidem cestu
a být jim inspirací**
rozhovor na stranách 10–11

Citobraní podzimu

Eva Brixi

Když mlhy skrání zahrady
A listů šustí z nebe
Horký mok šípkový
S medem na lžičce zahřívá tebe
Citobraní koupe se v podzimu
Já slova obdivu
Spouštím babím létem
V údivu

Když šípky kralují svými červenými líčky
Podél mezí
A doma hoří svíčky
Vím
Kde problém vězí
Po kapsách válím kaštiny
A večer se těším do vany
Bylinky voní i na dlani
A chutě sytě zvoní

Když ticho přikrývá ozvěny
A pohádky mrholí
Brouzdám se kolem luk
A v krocích cítím nekonečno
Už je to dávno
Cos mi říkal slečno
Jsem rozpustilá paní
Jsem tvá chuťovka
Jsem plná dobrot
Okatá síťovka
Nesu ti na stůl
Léčivý čaj
A kousek kraje
Kde jsi zral
Ochutnej řepánky
Jsou mákem malované

Když vyrábím džemy jinotaje
Má moudrost v nich rychle zraje
Jednou rybíz
Pak zas hrušky
Na talířku polibek
Košík hub a trnky před mrazem
A já nevím co ještě
Dává mi ta moje zem

Když listopad hledá čepici
A rozpouští na tváři deště
Snažím se být
Nad věcí
A vítat vše
Co znám či neznám ještě

(věnováno soutěži Česká chuťovka 2023)

Náš tip

Ve Fashion Aréně redesignovaný obchod Pandora

Značka luxusních šperků Pandora otevřela v listopadu redesignovaný butik v tuzemském nejnavštěvovanějším outletovém centru Fashion Arena Prague Outlet. Obchod o rozloze 55 m² se pyšní nejen novým logem, ale i interiérem a designovými doplňky. Značka je nově součástí věrnostního programu Fashion Club, členové tak budou moci v prodejně využít exkluzivních nabídek a slev. Pandoru založil v Kodani roku 1982 zlatník Per Enevoldsen jako svůj rodinný podnik. Tým designérů inspiraci pro své návrhy čerpá od žen z celého světa a propojuje ji se současnými designovými, přírodními a uměleckými prvky. Pandora je největší světovou značkou ručně zpracovaných šperků.

(tz)



Naše ambice sahají ještě dál

Kongresové centrum Praha. Pojem v odvětví kongresové turistiky, významných společenských událostí, akcí přesahujících rámec České republiky. Do novodobé historie naší země se zapsalo výjimečnou charakteristikou. Jako subjekt, který dokáže zájemcům nabídnout úctyhodné hodnoty, ojedinělé organizační schopnosti, originální a nadčasový přístup k zadání. Úspěchy se násobí. Pod vedením generální ředitelky Ing. Lenky Žlebkové se Kongresové centrum Praha posunulo mezi špičková místa oboru v Evropě i na světě. Nejen za to byla letos oceněna v prestižní soutěži MANAŽER ROKU, zvítězila v kategorii Služby.



Ing. Lenka Žlebková

Kongresové centrum prošlo v jeho historii mnoha změnami. Která z nich zasáhla do jeho života nejvíce?

Jako klíčový vnímám rok 2000, kdy jsme hostili zasedání Mezinárodního měnového fondu (MMF) a Skupiny světové banky. Dalším důležitým milníkem bylo následné oddlužení KCP po vstupu Ministerstva financí do vlastnické struktury centra v roce 2014. S pořádáním nejvýznamnější mezinárodní akce finančního světa byly v roce 2000 spojené výdaje na rekonstrukci původní budovy centra. Ve stejném čase jsme se potýkali s náklady na probíhající výstavbu hotelu Holiday Inn Prague Congress. Šlo o strategické investice, které nás posunuly na novou úroveň – od této chvíle jsme povýšili na pořadatele nejvýznamnějších mezinárodních eventů. Investice do rekonstrukce i výstavby tedy měly svůj hluboký

smysl. Ale dluhy ovlivňovaly hospodaření centra ještě v roce 2014. Vstup ministerstva do vlastnické struktury KCP a kapitalizace dluhu nám pomohly odstartovat další fázi našeho úspěšného rozvoje.

Jaká je dnes filozofie podnikání tohoto Kongresového centra Praha?

Vytvářet skvělé místo pro jedinečné okamžiky, od kulturních a společenských akcí až po inspirativní setkání v rámci velkých národních a mezinárodních kongresů, které pomáhají změnit svět k lepšímu. Centrum už získalo pověst destinace pro výjimečné umělecké zážitky a kongresové akce na světové úrovni. Dokážeme splnit vysoké nároky organizátorů mezinárodních kongresů a konferencí. Ale naše ambice sahají ještě dál – usilujeme o pořádání nejprestižnějších světových událostí, jako byl

nedávný 27. Světový silniční kongres s téměř 4300 delegáty ze 117 zemí nebo 65 eventů spojených s českým předsednictvím Rady EU v minulém roce. Pro naplnění našeho úsilí je ale klíčová i budoucí výstavba nové výstavní haly.

A co všechno nabízíte v rámci kongresové turistiky?

Záleží nám na každém okamžiku, který zde návštěvníci stráví. Poskytujeme špičkový servis, moderní techniku, jedinečné variabilní prostory, které dokážeme uzpůsobit i nejnáročnějším požadavkům. V rámci podpory udržitelných akcí nabízíme volné jízdenky pro účastníky kongresu, stejně jako skvělou polohu přímo na metru, díky které jsou delegáti v centru za deset minut. Spolupracujeme s pečlivě vybranými dodavateli, abychom zajistili perfektní služby atd. Celý náš balíček služeb dodává jakékoliv akci pořádané u nás punc jedinečnosti.

Bývají podmínky ve výběrových řízeních na uspořádání, určité světové, akce velmi přísné? A co je nutné splnit, abyste mohli vyhrát?

Kandidatura na pořádání světových akcí je velmi náročná. A její úspěšné splnění neleží jen na bedrech KCP, ale spolupracujeme i s Prague Convention Bureau, hl. m. Praha, a zejména s lokálními zástupci jednotlivých oborů, tzv. ambasadory. Podpora Prahy, případně státu, je u prestižních světových akcí nutná, nicméně v 80 % případů potřebujete aktivní lékaře, profesory, špičkové manažery atd., kteří aktivně lobbují v mezinárodních asociacích za získání kongresu v dané destinaci. Obecně pak hrají roli kritéria jako dopravní dostupnost, včetně leteckého spojení, vízová povinnost, dostatečná kvalitní ubytovací kapacita, bezpečnost destinace, ale i její atraktivita. Tady Praze v současnosti velmi nahrává její pátá pozice v žebříčku nejatraktivnějších kongresových destinací světa dle mezinárodní kongresové asociace ICCA.

V čem se změnil váš obor v posledních deseti letech?

Kongresový průmysl prošel výraznými změnami. Pandemie způsobila nejprve jeho zakonzervování, pak přinesla výzvy v pořádání virtuálních eventů. Technologický pokrok a posílení znalostí byly v té době klíčové a mě těší, že jsme digitální formy setkávání dokázali rozvinout. Změny směřují i k větší udržitelnosti. S ohledem na narůstající náklady a omezené rozpočty klientů i k větší efektivitě akcí. Akce se co do počtu účastníků zmenšily. Vliv na to má mimo politiky udržitelnosti firem také růst cen letenek a zatím nižší počet

leteckých spojení oproti předcovidovým letům. Situace v globálním kontextu, jako například válka na Ukrajině, posílila zase důraz na bezpečnost. Všechny tyto turbulence nutí pořadatele eventů být flexibilnější a rychle se přizpůsobit. Umíme tak reagovat na potvrzování eventů či změnu dispozic akcí na poslední chvíli. Na popularitě nabývá i tendence poskytovat všechny služby „pod jednou střechou“. I zde můžeme díky našemu hotelu Holiday Inn klientům vyhovět.

Manažersky zvládnout vize a dát jim konkrétní podobu asi není dnes úplně nejjednodušší. Držíte se určitých zásad, pravidel, pomáhá vám intuice při rozhodování?

Máme nastavenou dlouhodobou vizi a tříleté strategické plány, které pravidelně na roční bázi aktualizujeme, tady jsou podkladem pro rozhodnutí relevantní data. Samozřejmě musíme být schopni i flexibilně reagovat na nenadálé situace, v tom případě se opírám hlavně o svou intuici, která se mi, díky dlouhodobému působení v cestovním ruchu a kongresovém průmyslu, většinou vyplatí. Má intuice není jen o pocitech, ale opírá se o získané zkušenosti a znalost odvětví. V mnoha nepředvídatelných situacích tak instinkt hraje velmi důležitou roli.

Podle jakých měřítek posuzujete nové nápady svého týmu?

S novými nápady může přijít jakýkoli zaměstnanec v podstatě kdykoli. Zaměstnanci mají možnost sdílet své kreativní myšlenky prostřednictvím jednoduchých online dotazníků nebo je vhažovat do speciální schránky. Své myšlenky mohou prezentovat nadřazeným, nebo využít pravidelné příležitosti k setkání se mnou a nápad se mnou probrat. Všechny příspěvky s užším vedením vyhodnocujeme a ty, které schválíme, oceníme jak finančně, tak hlavně nefinančně – poděkováním a jeho realizací. To je největší přínos pro navrhovatele, získává dobrý pocit, často i zlepšení pracovních podmínek, jeho práce mu zkrátka přináší větší smysl.

Přicházíte na obchodní jednání pečlivě připravená, nebo spíše ráda improvizujete a čekáte, co situace v daném okamžiku ukáže?

Jsem v kontaktu s aktuálním děním, zajímám se o to, co se v naší branži děje. Připravenost na obchodní jednání je proto často spíše otázkou udržení konstantního flow a aktivního naslouchání protistraně. Pokud však mám před sebou prezentaci nebo potřebuji aktivně prosazovat naše zájmy, pak se pocho-pitelně velmi pečlivě připravuji.

V soutěži MANAŽER ROKU jste se úspěšně prosadila. Byla to velká radost, nebo spíše cítíte závazek pracovat ještě více, lépe, efektivněji? A dá se to vůbec?

Vítězství v kategorii služeb, stejně jako zařazení mezi Top 10 manažerů, si velmi vážím a mám z nich radost. Vnímám je jako „třešničku na dortu“ za poslední tři nelehké roky, jako potvrzení společné práce mého týmu a našich dosažených výsledků. Nemyslím ale, že by ve mně ocenění vzbuzovalo větší závazky než ty, které jsem si vytyčila sama. Pracovala jsem naplno před MANAŽEREM ROKU a pracovat s chutí a plným nasazením budu i po něm. Ocenění mi však dodalo další motivaci, a asi i potvrzení, že jdu správným směrem.

Letošek byl pro cestovní ruch, gastronomii a příbuzná odvětví tak trochu houpačkou, jednomu se velice dařilo, jiní naříkali. Jak si vedlo Kongresové centrum?

KCP se daří skvěle. Máme ze sebou rekordní rok 2022 a vypadá to, že úspěšní budeme i letos. Hostili jsme zvukně eventy jako například letní EUROPACAT (European Congress on Catalysis) pro 2000 osob, Světový kongres mo-

lekulárního zobrazování pro 1500 lidí nebo již zmiňovaný 27. Světový silniční kongres. V centru si ale návštěvníci užili i světové umělce. Italský pianista Ludovico Einaudi vyprodal svůj pražský koncert už potřetí. Vyprodáno měli i Led Zeppelin Symphonic, kteří sklídili standing ovation. Uvidíme, zda se vyprodá i druhý Galakonzert Orchestru Karla Vlachy, který koprodukuje a který na jaře v největším Kongresovém sále nenechal jedině křeslo volné.

Obohatíte v roce nadcházejícím své služby? Co mimořádného se v prostorách unikátní budovy české metropole odehraje?

I příští rok budeme hrdým hostitelem velkých mezinárodních kongresů. Rádi by-

chom však hlavně začali se stavbou nové výstavní haly, to je pro náš další rozvoj i rozvoj kongresového průmyslu v Praze zásadní. Současně připravujeme projekt revitalizace severní terasy, která nabídne návštěvníkům KCP, ale i Pražanům příjemné místo pro trávení volného času. Stejně jako letos plánujeme otevřít dveře široké veřejnosti. Budeme pokračovat v prohlídkách centra, které nabízí jak unikátní interiéry, tak i přes dvě stovky uměleckých děl. Opět pozveme návštěvníky v rámci projektu Art District Vyšehrad, který je společným počinem nás, Vyšehradu a Prague City Tourism, např. na jedinečnou venkovní expozici uměleckých děl festivalu Sculpture Line. Návštěvníci mohou obdivovat sochy umístěné v okolí KCP a Vyšehradu a vernisáž soch obohatí setkání s umělci i komentované prohlídky. Kalendář se nám plní také atraktivními akcemi v souladu s projektem KCP Art, který i v příštím roce nabídne bohatý kulturní program. Doporučuji sledovat naše stránky a sociální síť, které vždy včas o našem programu informují.

otázky připravila Eva Brix





Jako cukroví od maminky

Říká se, že člověk se nemá moc těšit, neboť případné zklamání nestojí za to. V moudrých knihách se zase píše, že být v zajetí dobré nálady, radosti, lásky je ta nejlepší cesta k tomu, aby se dařilo. Osobně se přikláním k variantě číslo dvě. Vychází z mé podstaty rozeného snílka a optimisty. Tomu lepšímu s chutí jdu v ústrety. Dychtivě se chystám na setkání s milým člověkem, na toulky opuštěnými kouty krajiny, na pečení koláčů nebo balení vánočních dárků. Radosti, to jsou takové malé skvosty denních příležitostí, jak si dělat život pěkný, veselý a v naději. Preji vám, aby se stal závěr roku 2023 tím pravým ořechovým a voněl jako cukroví od maminky.

Eva Brixi, šéfredaktorka



Tip Grady

Hon na krtka KGB ve vedení CIA

Robert Baer



Investigativní příběh o honu na krtka KGB zahrabaného v nejvyšších patrech CIA. Tři nejlepší lovkyně špiónů byly pověřeny nalezením dvojitého agenta, který měl mít na svědomí „oslepení“ USA na území Ruska, čímž pomohl Putinovi nepozorovaně vzkřísit KGB a převzít moc. Kniha je napínavým příběhem o vyšetřování jednoho z největších špiónážních případů.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní
partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 17, prosinec 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 Rožníčková

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 intuitiveidiary.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 GERNetic.



Máte náladu a čas číst si večer před spaním?

Hana Ševčíková
Detecha, chemické výrobní družstvo
Kosmetika Regina
marketingová manažerka

Už od dětství čtu moc ráda, ale přiznávám, že aktuálně mi už večer nezbyvá na čtení knížek dostatek sil. Knihy vybírám vždy velmi pečlivě a čtení mě pak pohltí natolik, že potřebuji knihu přečíst tzv. jedním dechem. Když ale musíte každodenně čelit novým pracovním výzvám a nechcete péči o děti postavit na druhou kolej, zjistíte, že to není úplně možné. Ale našla jsem si už své rituály a těch se pravidelně držím. Vždy před dovolenou si kupuji dvě až tři nové knížky a čtení si pak užívám ve dnech volna. V těch běžných dnech si před spaním ráda přečtu alespoň články různého zaměření z různých zdrojů.



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

František Buchal
Cukrárna Buchalovi, Buchal František,
Dekorační ozdoby z cukru s.r.o.
jednatel a šéfcukrář

Myslím, že to není podmínkou. Dnes existuje mnoho možností, jak se kvalitně najíst, aniž by člověk musel vše připravovat doma. Protože jsme rodinná firma a všichni trávíme hodně času výrobou zákusků, koláčů, dortů, tedy ve společnosti potravin, rádi si od řemesla také někdy odpočineme. Proto třeba vánoční hostinu necháváme na jiných odbornících a my už jen usedáme k prostřenému stolu. Moje žena má totiž také právo si někdy oddechnout a kolem Vánoc to platí stoprocentně. Není nutné, aby byly podnikatelky otrokyněmi, tedy manželkami, babičkami, matkami, uklízečkami, kuchařkami.



Informace do kabelky

Voňavé dárky jsou tu

Obdarovávání v době Vánoc může mít i praktický a smysluplný charakter. Proto i ekologická značka Frosch, spjatá s tradicemi a přírodou, přišla s dárkovým balením svých produktů v podobě sprchových gelů a vůní do bytu. Sprchové gely a tekutá mýdla značky Frosch jsou obohaceny o panthenol, výtažky z aloe vera nebo pomerančových květů, nevysušují pokožku, a tím působí velice svěže. Dárková balení sprchových gelů pro ženy, muže i děti doplňuje pak kolekce vůní v podobě parfémů do bytu. Sada vybraných sprchových gelů Frosch Senses obsahuje gely Granátové jablko, Aloe vera a Pomerančový květ. Šetrné složení hýčká i citlivou pokožku a lehké vůně pečují o dobrou náladu při každém mytí. Bytové parfémy k vánočním svátkům patří. Dodejte vašemu domovu jedinečnou atmosféru a proveďte ho pomocí přírodního pomerančového oleje. Nasládlá vůně pomerančů ulevuje při neklidu, úzkosti a depresi, navozuje pozitivní a hravou náladu a nabíjí energii. Přírodní oleje plně vůní jsou používány při aromaterapii už po staletí. Produktová řada bytových parfémů Frosch Oase inspirována touto naukou přináší pečlivě vybrané vůně s čistě přírodním složením na bázi esenciálních olejů. (tz)



Ideální kancelář: jako doma, na hřišti nebo v baru

Do vybavení pracovišť a doplňkových neformálních prostor a aktivit investují zaměstnavatelé stále více. Trendem, který sledují pracoviště chtějící udržet co nejvíce motivovaných lidí, jsou prvky, které pomohou si od práce odpočinout a načerpat rychle nové síly. Kancelář podporující kreativitu, produktivitu a spokojenost zaměstnanců je co nejpestřejší, zajímavá a inspirativní. Obsahuje prvky, které přinášejí do odpočinkových prostor to, u čeho si lidé oddechnou nejvíce.

Resimerciální design office interiéru je tu již nějakou dobu, ale vzhledem k posunu pracovních stylů je aktuálnější než kdy dříve. Jde o spojení „obytného“ a „komerčního“ designu, které si klade za cíl vyvolat pocit pohodlí domova i na pracovišti. Přenesení domova do kanceláře, využití domácích prvků, jako jsou pohodlné gauče s polštáři, koberce, květiny, ale i takové detaily jako konferenční stolky a rámečky na fotografie. „V moderních kancelářských budovách se vedle klasických prostor stále častěji objevují odpočinkové zóny s pohodlnými pohovkami a křesly, spoustou živých květin, připomínající domácí pohodlí, kde je možné nejen odpočívat, ale i v odlehčené atmosféře jednat. Zaměstnanci zde mají prostor věnovat se svým zájmům v od-

počinkovém čase doslova jako doma,“ vysvětlil Ondřej Mareček ze společnosti SSI Group. Když zaměstnavatelé a jejich kanceláře vycházejí vstříc sportovním aktivitám, vyplatí se to každopádně všem stranám. Může jít o nadstandardní podmínky podporující běh či jízdu do práce na kole, parkovací místa, šatny a sprchy, pingpongové stoly, kulečnický nebo třeba běžeckou dráhu na střeše, jako má holešovická office budova Visionary Prague. „Výhodou kancelářských komplexů také je, že do svých prostor přitahují veřejná fitness a sportovní centra, kam si zaměstnanec v rámci benefitů může odskočit zaspportovat. To přináší hodnotu a zároveň šetří náklady i čas,“ dodal Ondřej Mareček z SSI Group. Dalším prostředím, které stále častěji zaměstnavatelé poskytují, je kvalitní stravování. Ať již formou různých bister, кафетерии, nebo nabídky ovoce zdarma. Zaměstnanci navíc šetří čas i peníze a při snídani, obědě či svačině mohou komunikovat s kolegy. „V kancelářích je dnes velký důraz kladen hlavně na setkávání lidí a jejich co nejlepší spolupráci. Mnoho zaměstnavatelů využívá možnosti podpořit neformální komunikaci zaměstnanců i chvilu odpočinku. Zaměstnavatelé investují nejen do širší nabídky jídel a nápojů, ale i do interiérů a vybavení. Existují i firmy, kde se zaměstnanci sejdou u velké obrazovky s perfektním ozvučením, a po práci



sledují fotbal či hokej,“ argumentoval Michal Černý ze společnosti Audiopro. A jaké další benefity dostávají zaměstnanci nejčastěji? Podle dat portálu Platy.cz vedou stravenky, které dostává 47 % zaměstnanců. Dále je to pružná pracovní doba, tu poskytuje 43 % zaměstnavatelů. Shodně 37 % zaměstnavatelů umožňuje práci z domova a na pracovišti nabízí nápoje zdarma. Pak jsou to mobil (35 %), firemní akce (35 %), dovolená navíc (32 %), notebook i k soukromým účelům (31 %), sick days (30 %), penzijní připojištění (29 %), zaměstnanecké slevy (20 %), poskytnutí parkovacího místa (20 %), bonus při doporučení zaměstnance (18 %) a bonus při výročí zaměstnance ve firmě (16 %). (tz)

INZERCE

VÁNOCE S ČESKÝM PORCELÁNEM již od roku 1864

Stále sháníte dárky pod stromeček?

Co takhle Český porcelán?

Hrnek Tina s vánočním dekorem bude tou správnou volbou pro vaše blízké, nebo i zaměstnance či smluvní partnery.

Dostupný ve 3 velikostech:

0,10 l 0,25 l 0,38 l



ORIGINAL
BOHEMIA
ČESKÝ PORCELÁN
akciová společnost
DUBÍ

+420 417 518 111
prodej@cesky.porcelan.cz
www.CESKY.PORCELAN.cz

Vánoční dekory v mnoha dalších variantách
k zakoupení na www.cesky.porcelan.cz

Snažíme se být o krok napřed

Jestli potřebujete během své služební cesty pracovat na dvě stě procent, a zároveň si při tom i odpočinout, a pokud je cílem hlavní město Praha, vsadit můžete na prvotřídní hotel Mandarin Oriental, Prague. Jaký je jeho přístup k hostům rodu ženského, to vysvětlila Silvie Cindričová, Director of Sales:

Patříte k luxusním hotelům u nás. Co můžete letos v zimě nabídnout klientele žen z businessu?

Pracovně vytíženým ženám v hotelu Mandarin Oriental, Prague nabízíme širokou škálu zážitků, a to jak relaxačních v našem Spa, tak gastronomických v restauraci Spices. Hotelové prostory mohou využít pro privátní jednání či pracovní pobyty. Velice si zakládáme na osobním a profesionálním přístupu, dbáme na soukromí našich hostů a připravujeme zajímavé a netradiční programy a procedury jak pro období blížících se vánočních svátků, tak i v následujících měsících.

Ženy z businessu v Mandarin Oriental, Prague naleznou místo, v němž se mohou v naprostém soukromí věnovat svým pracovním aktivitám, setkávat se s obchodními partnery při večeři či snídani, ale i oázu klidu ve svém nabíteném programu.

Ne každý host možná ví, že provozujete vlastně také malé lázně...

Naše hotelové lázně se nacházejí v bývalé renezanční kapli Máří Magdaleny, jejíž historie



Silvie Cindričová

sahá do 14. století. Nezaměnitelná atmosféra celého prostoru Spa přímo vybízí k relaxaci a načerpání inspirace. V nabídce máme prvotřídní masáže, holistické rituály či lokální a zahraniční kosmetické produkty – jsme výhradním distributorem kosmetiky 111skin pro Českou republiku. Ženy si tak mohou dopřát kosmetické procedury právě s touto značkou, která je velice populární mezi celebritami po celém světě.

Čím je výjimečné vaše wellness, zdejší masáže, rituály pro zklidnění duše?

Už samotné prostředí našeho Spa je jedinečné a uklidňující. A coby součást mezinárodní

značky Mandarin Oriental máme vysoké standardy na kvalitu neustále inovovaných služeb i produktů. Některé z našich procedur či produktů jsou dostupné napříč hotely Mandarin Oriental po celém světě. Naši stálí hosté si díky tomu mohou kdekoliv dopřát například svou oblíbenou masáž. V našem portfoliu Spa služeb ale naleznete i jedinečné procedury, v nichž se našim zahraničním klientkám snažíme více přiblížit lokální produkty a kulturu.

Velice populární je také náš balíček Digital Wellness Escape, jehož cílem je zprostředkovat únik z online světa a zajistit prostor pro zaměření na sebe sama.

V prostorách Spa pravidelně cvičíme i ranní jógu, která zprjemní začátek dne, a během prosince chystáme opět, jako již každý rok, hudební rituál a zvukovou terapii Tichá noc.

Kuchyně u vás bývala vždy prvotřídní. Jak se v čase proměnila? Oč dnes stojí návštěvníci především? Dbají více o zdravé stravování? Nebo si spíše přejí luxusní ochutnávku vycházející z českých či zahraničních receptur?

Racionální stravování a udržitelnost jsou velmi aktuální témata, která s námi také rezonují a klademe na ně velký důraz. Pokrmy v naší restauraci připravujeme z lokálních surovin a dodržujeme zásady zdravého stravování kombinované s prvotřídní kvalitou. Sledujeme jak mezinárodní, tak i lokální trendy a preference našich hostů, abychom i naši kuchyni a nabídku mohli neustále aktualizovat a maximálně uspokojili poptávku ze strany hostů, jež je u nás na prvním místě.



Když se u vás ubytují dámy na dvě tři noci a potřebují absolvovat obchodní jednání přímo v prostorách hotelu, zařídíte jim komorní prostředí, sestavíte pohoštění, přidáte nějaký benefit?

Značka Mandarin Oriental je známá velice osobním přístupem ke svým hostům. Vždy se co nejvíce snažíme jakýkoliv pobyt, obchodní jednání či události pořádané v hotelu klientkám připravit na míru, a to ať už jde o koncepci pohoštění, dekorace, uspořádání prostoru, či další specifické požadavky. Snažíme se být o krok napřed před samotnými klienty, a být tak připraveni na požadavky, které mohou přijít. Z praxe totiž víme, že klienti, jejichž očekávání se nám povede nejen splnit, ale i překonat, jsou nakonec naši nejloajálnější.

Především ženy čím dál více rády propojují celodenní pracovní meetingy s přestávkami v našem wellness. V takových případech nabízíme krátkou aromaterapii, prezentaci našich esenciálních olejů, lehké protahovací aktivity či meditaci spojenou se sound bath rituálem.

Určitě jste zařadili do programu i nějaké novinky, třeba neobvyklé čajové rituály, ochutnávku speciálních zákusků nebo paštik...

Mindfulness a principy wellbeingu se začínají prolínat i do pracovních jednání. Především ženy čím dál více rády propojují celodenní pracovní meetingy s přestávkami v našem wellness. V takových případech nabízíme krátkou aromaterapii, prezentaci našich esenciálních olejů, lehké protahovací aktivity či meditaci spojenou se sound bath rituálem. Ty-

to pauzy mají blahodárný účinek pro organizmus a meetingu dají nový rozměr.

Zdravá strava se k tomuto tématu též neodmyslitelně pojí, a tak během coffee break naši kuchaři připravují bohatou sestavu nutričně hodnotných pokrmů.

Všem ženám, které se rozhodnou využít našich služeb, splníme téměř každé přání či požadavek, a náš tým je připraven poradit s dalšími doplňkovými službami dle osobních preferencí.

za odpovědi poděkovala Eva Brixl

INZERCE

**UDĚLEJTE RADOST SVÝM BLÍZKÝM
DÁRKOVOU KARTOU**

ROSSMANN

Nemyslím si, že by ženy byly rozhazovačnější



Ivana Pícková

Peníze, úspory, investování. Trojice stále frekventovanějších slov. Proč? Například z nedávného průzkumu Banky CREDITAS vyplynulo, že mnozí Češi spoří špatně, tedy prostřednictvím nesprávných nástrojů. Finanční prostředky tak nezhodnocují efektivně, prodělávají. Hotovosti na účtech mají poměrně hodně, peníze „vidí“ před sebou, jsou jejich. Jenže vlastně chudnou. Data například ukázala, že nejvyšší úspory mají obyvatelé Prahy, v hlavním městě je ale zároveň nejvyšší podíl těch, kteří neuspoří nic, je to každý desátý Pražan. Navíc třeba milion korun uložený na neúročeném běžném účtu nevynese za rok nic, avšak stejná částka uložená na spořicímu účtu přinese při dnešních průměrných úrokových sazbách roční výnos kolem 50 000 Kč. Osvěta má před sebou zřejmě ještě hodně možností. O názor na současnou situaci ve spoření se s námi podělila Ivana Pícková, členka představenstva Banky CREDITAS pro retailové bankovníctví.

Z vašeho nedávného průzkumu vyplynulo, že si Češi stále málo spoří, a ti, kteří si odkládají, zase ne zrovna optimálně. O čem to svědčí?

Ono to je maličko složitější. Češi totiž spoří i ve srovnání se sousedními zeměmi hodně, každý dospělý má průměrně na depozitech 334 000 Kč. Když se ale podíváme do podkladových dat, zjistíme, že máme společnost rozdělenou na dvě téměř stejně velké skupiny, z nichž v jedné lidé neuspoří za měsíc ani 2000 Kč, ale ve druhé se spoří výrazně více. Druhá věc je, že lidé ke spoření v obrovské míře používají nástroje, které k tomu nejsou vhodné, zejména peníze v hotovosti nebo na běžném účtu. To je přitom obrovská škoda. I při úsporách kolem 100 000 Kč byste dnes na

spořicímu účtu dostali za rok kolem 5000–6000. Což v alespoň nějaké míře tlumí dopady inflace. A potom je tu fakt, že jen necelá třetina lidí

Ano, zhruba polovina lidí nemá dostatečný finanční polštář, protože mají naspořeno méně než 100 000 Kč. Když jsme se dotazovali, zda by lidem jejich úspory pokryly tříměsíční výpadek příjmů domácností, celkem 45 % lidí odpovědělo, že ne. Nejohroženější byly ženy (50 %) a lidé ve věku mezi 27–35 lety (56 %).

využívá investičních nástrojů, které jsou vhodné pro dlouhodobé spoření například na důchod. A teď nemluvíme o nějakých rizikových instrumentech a miliónových objemech. Investovat do fondů se dá už od 500 Kč měsíčně a dají se najít konzervativní fondy.

Jsou české domácnosti opravdu v tak složité situaci, jak by se z dat mohlo zdát?

To do značné míry vyplývá z předchozího. Ano, zhruba polovina lidí nemá dostatečný finanční polštář, protože mají naspořeno méně než 100 000 Kč. Když jsme se dotazovali, zda by lidem jejich úspory pokryly tříměsíční výpadek příjmů domácností, celkem 45 % lidí odpovědělo, že ne. Nejohroženější byly ženy (50 %) a lidé ve věku mezi 27–35 lety (56 %). To jsou alarmující čísla, protože to ukazuje, že by při větších otřesech v ekonomice a třeba výrazném nárůstu nezaměstnanosti měla značná část společnosti vážné potíže. Docela mne zaujala jedna věc, která mi přišla vysloveně paradoxní. Z daní, tedy ze státního rozpočtu, se dotují příspěvky na stavební spoření. To využívá zhruba 39 % lidí a průměrně tam dávají kolem 2000 Kč měsíčně. Jde tedy o lidi z té bohatší půlky, kterým to v podstatě i ti chudší dotují. Ve skutečnosti tu ani není žádná povinnost ty peníze pak použít na bydlení, je to prostě dotované spoření... Tady ale čekám pokles, protože po snížení státních příspěvků bude méně atraktivní.

Trochu mne udivilo, že dostatečnou finanční rezervu nemají hlavně ženy. Jsou více rozhazovačné, rády nakupují, utrácejí? Nebo jsou až příliš štědré například k vnoučatům?

My jsme se v takovém detailu lidí nedotazovali, takže tuhle odpověď berte spíš jako můj osobní odhad. Nemyslím si, že by ženy byly rozhazovačnější. Faktem ale je, že častěji mají nižší příjmy, což zase dost koreluje s tím, jaká zaměstnání častěji preferují nebo jaká si vybrat musí s ohledem například na péči o děti. Což je další bod – značná část manželství se rozvádí a děti žijí spíše u matek. To pak klade na jejich výdaje větší nároky a zmenšuje prostor pro spoření.

Jsou to také ony, které spoří méně než muži. Čím si to lze vysvětlit? Přitom podle různých sdělení i u nás přibývá žen investorek...

Ale ono to není ve vzájemném rozporu, když si znovu uvědomíme, že tu máme zjed-

nodušeně dvě poloviny lidí, z nichž jedna spoří velmi málo a ta druhá vysoce nadprůměrně. Když vidíme, že přibývá žen, které investují, tak se obvykle bavíme o té nadprůměrné polovině. Samozřejmě bych ale byla ráda, aby se k alespoň menšímu pravidelnému investování dostali i lidé z té méně spořicí poloviny. Je to i na nás v bankách, abychom edukovali a také přinášeli jednoduché a srozumitelné produkty. I my nyní pracujeme na investiční aplikaci, která bude velmi snadno použitelná.

Nechystá vaše banka například nějaký jednoduchý investiční program právě pro ženy, třeba od věkové kategorie 30+?

Nejsem toho názoru, že je nutné vymýšlet speciální produkty pro ženy. Chování lidí v oblasti spoření a investic nejvíce koreluje s příjmy. Takže má spíš smysl strukturovat nabídku podle toho, kolik si člověk může dovolit dávat stranou a jakou preferuje kombinaci trojúhelníku: riziko – doba uložení – možný výnos.

Opět se také potvrdilo, že si lidé u nás nerozkládají finanční rezervu vhodně. Kde nejčastěji chybují?

Nechávají zbytečně moc peněz na neúročných vkladech, tam se připravují o výnos, pojištěné produkty typu spořicího účtu či termínovaného vkladu by jim v podstatě bezrizikově vynesly výrazně víc.

A pak málo uvažují o tom, co mají být krátké peníze, průběžná rezerva, a co mají být dlouhé peníze, určené jako strategická rezerva třeba na stáří. U první části je dobré volit konzervativněji a s důrazem na rychlou dostupnost těch peněz, u té druhé pak dbát na to, aby výnos ideálně překonával inflaci, a uchovával tak hodnotu.

Určitou roli tady může hrát fakt, že hodně Čechů ukládá peníze do cihel, kupují si nemovitosti. To však při vyšších sazbách i cenách půjde teď o dost hůř. V reálu to je tak, že vloni byly u nás sazby na spořicích účtech kolem 5 %, ale třeba nemovitostní fond vykázal zhodnocení 12 %.



Fondy preferuje asi třetina dotazovaných. Proč zatím tak málo? Je to spíše generační záležitost, nebo zkušenost s tím, že na osobním účtu zkrátka své peníze člověk „vidí“ a jsou jeho, kdežto poukázané do fondu v něm vzbuzují nedůvěru?

Kombinace obojího. Plus pořád ještě dost velké spoléhání na státní důchod. Ale postupně se to mění.

Neměly by právě fondy více dbát na osvětlu a seriózně vysvětlovat, vést veřejnost k rozumnému pohledu na věc?

Určitě měly, v tom zcela souhlasím.

Běžný občan nepodnikatel je totiž stále dosti zdrženlivý a má asi stále obavy o své peníze. Jak to změnit?

Myslím, že lidi nejde k něčemu nutit, to nemůže dobře fungovat. Naší rolí je ukazovat,

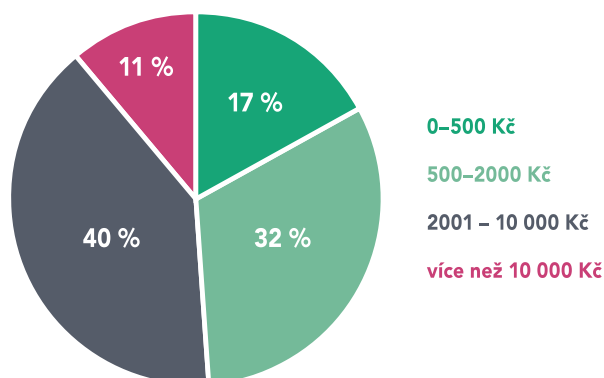
vysvětlovat a pak usnadňovat užití. Je to sice pomalejší cesta, ale podle mne lepší.

Podle nejrůznějších údajů se však lidem u nás nevíje zas tak zle, neodpustí si zahraniční dovolenou, kupují stále hodně alkoholu a cigaret, utrácejí za zboží, které často k životu moc nepotřebují. Místo aby si spořili více třeba na důchod. Myslíte, že se to časem změní?

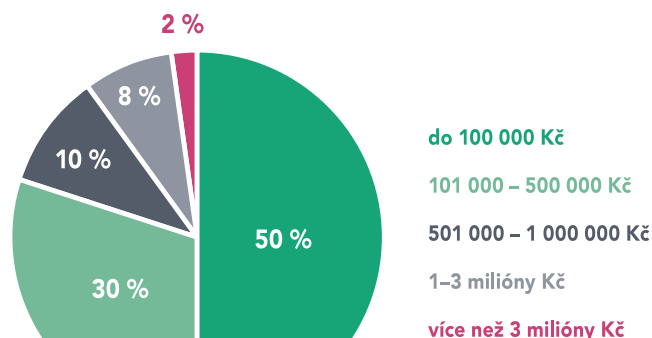
U někoho ano, u někoho ne. Vždycky budete mít nějakou část společnosti, která žije přítomným okamžikem, a budoucnost, zvláště tu vzdálenější, moc neřeší. Nicméně když se podívám na lidi s průměrným příjmem, tak myslím, že své chování pod vlivem okolností změní. Stačí se podívat třeba na vývoj tržeb v maloobchodu, které poklesly, což znamená, že lidé méně utrácejí. Takže já naopak u většiny lidí v Česku ten zodpovědný přístup vidím.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Kolik lidí uspoří za měsíc



Jaký mají lidé objem úspor



Schopnost ukazovat lidem cestu a být jim inspirací

Zazvonil mobil. Představila se mi žena, kterou jsem neznala. Povyprávěla mi stručně svůj příběh a vyslovila přání, že by ráda prostřednictvím Madam Business představila nejen výsledek vlastního odhodlání změnit profesní i osobní život, ale povzbudila i další lidi, kteří k podobnému rozhodnutí zatím nenašli odvahu. Před nedávnem opustila dobře placenou dráhu IT a korporátu a rozhodla se podnikat jako OSVČ pod značkou Tefeso. Zřídila webové stránky, a jako místo, odkud bude působit, zvolila své bydliště, když prvotní záměr na sdílenou kancelář padl. Nechala si vyrobit vizitky, dala se nafotografovat. Bez obav a strachu se rozhodla pomáhat těm, kteří hledají jinou cestu než prášky na nervy a na spaní. Jana Spitzkopfová se začala těšit z nových životních příležitostí. Umí naslouchat a harmonizovat energie ve vašem já.



Jana Spitzkopfová

Na vrcholu své profesní kariéry jste se rozhodla skončit v korporátu, odstráhnout se od finančních jistot a vydat se svou vlastní podnikatelskou cestou. Co vás k tomu vedlo?

Pro korporáty jsem pracovala třicet let. Za tu dobu jsem se naučila spoustu nových věcí a měla možnost spolupracovat se skvělými lidmi na zajímavých projektech. Dnes jsem za takovou zkušenost, díky níž jsem se dostala tam, kde dnes jsem, vděčná. Především to pro mě byla velká škola života. Ať už děláte cokoli, časem zjistíte, že jde o to, jak máte nastavené vztahy, ať už k sobě, nebo okolí, zda jsou zdravé, a zda jste ochotni spolupracovat, a to i přes konkurenční prostředí, a chovat se autenticky bez postranních úmyslů. Jistota představuje pro každého něco jiného a pro mě osobně je to pocit vnitřního bezpečí. Dospěla jsem totiž

k tomu, že jediné místo, kde opravdu najdu jistotu, je v mém srdci.

Dalo by se říci, že jste udělala skok do neznáma?

Ano, to teda! Kdybyste se mě zeptala před časem, tak vám řeknu, že mám v úmyslu současně pracovat na projektech pro korporáty, právě pro pocit zachování jistot, zaběhnutého pracovního režimu, každodenních rituálů a setkávání se s kolegy, a osobnímu rozvoji a vzdělávání se v jiných oblastech věnovat pouze ve volném čase, ostatně tak, jako tomu ještě do nedávna skutečně bylo. Postupně mě však toto nastavení víc a víc vyčerpávalo, až jsem dospěla k rozhodnutí, že to tak dál nejde, že je potřeba se pro jedno nebo pro druhé rozhodnout. A právě uvědomění si, co nechci, mě přivedlo k tomu, co chci, a to je

pomáhat lidem. Avšak rozhodnutí je jedna věc a udělat praktický krok do neznáma je věc druhá, to chce odvahu bez výmluv a kompromisů. Víte, vždy, když mě v životě potká něco nečekaného, vítám to jako výzvu, možnost prožít novou zkušenost, složit další životní zkoušku. Někdo říká, že má v životě problémy, které musí řešit, já říkám, že mám příležitosti naučit se něco nového.

Umíte pracovat s energiemi. Co si pod tím můžeme představit?

Energie je všude kolem nás i uvnitř v nás, pracujeme s ní všichni. Ať už vědomě, či podvědomě tím, co říkáme, co děláme, co si myslíme, co cítíme a jak reagujeme na okolí, např. práce na vztazích jsou hezkou ukázkou proudění energie mezi lidmi.

Naše tělo je také forma energie. Část, která je viditelná, je naše fyzické tělo, které si umí energii nejen vygenerovat, ale umí ji i přijímat a vydávat z a do okolí. Pokud energie v našem těle proudí harmonicky, tedy máme v rovnováze přijímání a dávání, cítíme se výborně a jsme zdraví, šťastní a spokojení. Když jsme však z nějakého důvodu, např. jsme zažili traumatický zážitek, ve stresu, pod tlakem nebo máme z něčeho či někoho strach, k narušení této rovnováhy dojde, má to za následek vytvoření fyzického bloku na nějakém místě v těle a důsledkem toho vznikne disharmonie. My se pak cítíme špatně, jsme unavení, trpíme nespavostí... Tělo je však moudré a od nás je moudré ho poslouchat, když nám dává znamení, a vnímat, co nám chce říct. Když znamením nevěnujeme pozornost, můžeme utrpět úraz, onemocnět nebo se stane něco jiného, co nás zastaví. Mnohdy se zastavíme, až když se cítíme ohrožení na životě. Pak máme jemnomotná těla, např. emoční, která většina lidí vnímá spíše podvědomě. Můžeme si to představit např. tak, že když nám někdo vstoupí do našeho prostoru, tak z někoho máme „husí kůži“, a od jiného, byť cizího, se necháme obejmout, aniž bychom si to uměli racionálně zdůvodnit, prostě to tak cítíme. Dalším příkladem může být situace, která v nás probudí negativní emoce. Můžeme být svědky nebo se nás může přímo týkat situace, kdy se neovládeme a buď se rozběčíme, nebo vybuchneme, prostě nás nečekaně sejmě. Z pohledu okolí se naše reakce na danou situaci může zdát neadekvátní, ale pro nás může být zcela zásadní, a proto je dobré jí věnovat plnou pozornost. V každém ohledu je to pro nás o nás cenná informace, která nám může pomoci najít příčinu naší emoční reakce a tu pak vyléčit.

A jak můžete být užitečná svými schopnostmi ostatním?

Osobně práci s energií používám pouze k léčení a tvoření. Ostatním lidem můžu zprostředkovat léčivou energii nebo je čistit od negativních energií a škodlivých programů, přepsat negativní přesvědčení na pozitivní, pomoci jim odstranit fyzické a mentální bloky v těle a ukázat, jak zpracovat své stíny a proměnit je na dary.

Tím chcete naznačit, že se k vám někdo objedná a za hodinu je zdravý a plný sil? To máváte kouzelným proutkem...

Hmm, tak to by se líbilo i mně, umět kouzlit, všichni by byli rázem zdraví, vysmátí a v pohodě. Ale vážně, každý den si vytváříme vlastní realitu a prožíváme vlastní emoce, díváme se na svět vlastníma očima a děláme to, co považujeme v dané chvíli za správné a dobré pro nás a okolí. Na cestě sebepoznání jsem za ta léta, co po ní jdu, ušla pěkný kus a opravdu jsem měla štěstí na ty nejlepší učitele. Vždy, když mně nějaká metoda pomohla, tak jsem ji začala studovat do hloubky. Jak metod přibývalo, dokázala jsem je propojovat a přišla jsem na to, že ve finále mají společnou jednu věc, a tím je nalezení klíče k našemu srdci. No, a jak jednou začnete srdce otevírat, přeměníte své stíny na dary. Jedním z mých darů je schopnost ukazovat lidem cestu a být jim inspirací.

Umíte číst v lidské duši, dokážete rozpoznat zdravotní problém jedince. Jaké metody práce používáte?

I přesto, že mám dar empatie, stále je potřeba učit se a denně si nové znalosti upevňovat cvičením. Chce to trpělivost a nevzdávat se, chyby neexistují, akorát zjistíme, kudy cesta nevede, poučíme se a silnější o novou zkušenost se s důvěrou vydáme jinudy. Co je však z mého pohledu důležité, a to mohu uvést z vlastní praxe, aby použitá metoda vyhovovala konkrétnímu člověku, který na terapii přijde, a byla pro něj srozumitelná, pochopitelná a přijatelná. Každý jsme jedinečný, jsme na různém stupni vývoje, máme za sebou jiné životní zkušenosti, byli jsme vychovávaní v jiném prostředí, a to je potřeba vnímat a ke každému přistupovat laskavě a s respektem.

Čím nebo jak v klientovi vzbudíte důvěru k vám?

Než se z člověka stane klient, má na srdci něco, s čím si sám neví rady, často s něčím bezúspěšně bojuje, a když si uvědomí, že potřebuje pomoc z venku, začne hledat, na koho by se mohl obrátit, a pátrá... a když ho někdo



foto Monika Navrátilová

někde zaujme, tak se u něj objedná na úvodní konzultaci.

První krok je velmi důležitý, klient sice neví, co ho tam čeká, ale co ví, je, že pokračovat v dosavadním způsobu života je pro něj škodlivé a že potřebuje a chce něco změnit, i malými kroky lze zlepšit kvalitu žití. O co konkrétně jde, na to se dá přijít právě při úvodní konzultaci. Průvodce pomůže klientovi si věci uvědomit, dát do souvislostí, a hlavně pojmenovat. V momentě, kdy něco pojmenujete, tak už víte, na co se máte zaměřit.

Průvodce současně poskytuje klientovi bezpečný prostor bez hodnocení, odsuzování, posuzování, věnuje mu plnou pozornost, naslouchá mu a udržuje čisté energetické pole. Tím vytváří příjemné prostředí, ve kterém se může klient s důvěrou uvolnit.

Než jste si mohla otevřít soukromou praxi, léta jste se učila. Zvládla jste výklad karet, numerologii, studovala

jste autopatii, EFT terapii, pracujete s Genovými klíči a pronikla jste do metody ThetaHealing. Mnohým se to bude zdát až příliš záhadné...

Chápu, záhadou nám může být to, co neznáme nebo co je pro nás tak trochu tajemné, neuchopitelné, a práce s energiemi se takto jevit může. Ve své podstatě jsou metody, se kterými pracuji, postavené na znalosti fungování lidského těla a mysli, kde v těle máme jakási energetická centra, kudy probíhají energetické dráhy apod. Ať už se používá ta která metoda, vždy se nejprve řeší přítomnost, co nás momentálně trápí, pak se řeší minulost, např. traumata z dětství, a na konec budoucnost, pozitivní afirmace a jiné.

Úvodní konzultace je o seznámení se, nalezení bolestí a trápení, a návrhu, čím terapii začít, co je pro klienta nejpalčivější a jakou metodu, případně kombinaci více metod, zvolit.

Kdo se na vás nejvíce obrací? Jsou to také lidé z businessu?

Obracejí se na mě ti lidé, kteří se rozhodnou, že chtějí ve svém životě něco změnit a nevědí, jak na to nebo co jim v tom brání. Už toho mají dost, cítit se přetížení, frustrovaní, mají zdravotní problémy nebo problémy ve vztazích. Ano, v oblasti businessu je na lidi vyvíjen mnohdy velký tlak a jsou kladeny vysoké nároky na výkon, na kvalitu, na výsledek v daném čase, a to je dlouhodobě neudržitelný stav, ostatně, s tím mám vlastní zkušenost. Znalost prostředí je z mého pohledu výhodou.

Tyto osobnosti vypadají superšťastně, jako z televizních seriálů. Často je to naopak, pohybují se v mimořádném stresu z velké zodpovědnosti. To na ně klade neskonale nároky, ne vždy situace zvládají. Jak takového zájemce zharmonizovat, udělat z něj spokojeného šéfa, manžela, otce?

Ukázat jim, jaký je to pocit, mít se ráda – mít se rád.

Co byste doporučovala těm, kdož si dávají novoroční předsevzetí a jsou ochotní něco skutečně v životě změnit, být šťastnější?

Ano, novoroční předsevzetí může být tím důležitým prvním krokem, o kterém jsem se zmínila, a pokud to se sebou tito lidé myslí upřímně, tak přejdou k činům a něco pro to udělají.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí
www.zivotsdusitefeso.cz ■■■

Začít s jógou bylo nejlepší covidové rozhodnutí



Šarlota Švojgr Hauzerová

Jak vás napadlo stát se instruktorem jógy? Měla jste k ní vždycky blízko, nebo to byl spontánní nápad?

Nazvala bych to jako covidové rozhodnutí. Právě v období lockdownu jsem se přihlásila do kurzu pro instruktory. Bylo jasné, že vše nebude zavřené věčně, a já už se těšila na rozvolnění opatření, kdy pod značkou Jóga s Šarlotou otevřu své první hodiny. Od dětství jsem se věnovala tanci a sportům. S jógou jsem se ale poprvé setkala až před čtyřmi lety. Bylo to pro mě něco jiného, zajímavého, zalíbil se mi ten hlubší přesah, že nejde jen o fyzické cvičení. A zpětně můžu říct, že to byl skvělý nápad.

Jaké typy jógy se těší největší popularitě? Přizpůsobujete tomu nabídku?

V tomto případě nejde vybrat jeden druh jógy, který je u klientů nejvíce populární. Každý má o lekcích jinou představu, někdo preferuje jemný pohyb a jiný zase dynamičnost. Já učím primárně power jógu a vinyasu, což jsou právě dynamické typy jógy. Nabídku přizpůsobuji hlavně na speciálních akcích, které pořádám. Tam se klienti dočkají i klidných druhů, například jin jógy, a ráda zařazují také momentálně populární face jógu (obličejovou jógu). Zároveň jsem do nabídky přidala ještě terapii dechem, tedy základní pozice do-

Popularita jógy stále stoupá a jógové studio dnes už najdete na každém kroku. I v tak velké konkurenci se dá uspět, ale jen díky tvrdé práci, velkému odhodlání a kvalitnímu marketingu. Svě o tom ví Šarlota Švojgr Hauzerová, která se pro jógu nadchla v době covidových opatření a už dva roky se jí věnuje na plný úvazek. V rozhovoru nám prozradila, že o klienty nemá nouzi a kromě těch stálých téměř na každou lekci přijde i někdo nový. Zároveň ale přiznala, že i teď občas bojuje s nejistotou, kterou její podnikání přináší.

plněné o dechové techniky, které by se daly nazvat jako forma meditace v pohybu.

Konkurence je dnes obrovská. Čím se daří klientky zaujmout?

To ano. Myslím že lekce jógy a pilates aktuálně vyhledává nejvíce lidí. Nabídka je tedy obrovská stejně jako konkurence. Nevím o žádné části Prahy, kde by se nenacházelo alespoň jedno studio jógy. Podle mě je důležité dělat věci s láskou, a pokud vás to opravdu baví, pak zaujmete i klienty. Každý z nás si vybírá blízké lidi dle sympatií, a jinak to není ani při volbě lektora. Rádi se ke mně vrací tedy především ti, kteří si oblíbí můj styl vedení lekcí.

Máte spíš stálou klientelu, nebo se hodně obměňuje a stále přichází nová?

Většina mých klientů patří mezi ty stálé, což je skvělé. Jak jsem již zmiňovala v předchozí odpovědi, ne každému můj styl vyhovuje a takový člověk bude hledat dál. Avšak 90 % lidí po první lekci udělá rezervaci na další týden. Noví klienti také přicházejí, což je zřejmě dané i stěhováním. V oblastech, kde vedu lekce, se stavějí další a další domy.

Je možné se v Česku uživit jógou? Jak přistupujete k cenotvorbě?

Když jsem ukončila hlavní pracovní poměr a dala se na dráhu OSVČ – lektor jógy, trochu jsem se bála. Hodně lidí mě odrazovalo, že se minimálně na začátku neuživím. Nějak jsem ale cítila, že to půjde, a podařilo se. Určitě to není jednoduché, v některých měsících nevytvořím ani jedinou propagaci a lidé chodí sami ve velkém počtu. A pak jsou měsíce, kdy mám pocit, že na lekci budu sama. Je to takové přizpůsobování za chodu, ceny skupinových lekcí se odvíjejí nejvíce od cen nájmů

v daném prostoru. Zároveň je ale porovnávám s konkurencí ve stejné lokalitě. U dalších akcí pak záleží na kapacitě prostoru, vždy se ale snažím mít ceny příznivé.

Prezentujete se na sociálních sítích? Nebo jaký marketing se vám nejvíc osvědčil?

Samozřejmě, na Facebooku můžete najít moji stránku, kam přidávám fotky a videa z akcí, aby se klienti mohli podívat, do čeho třeba přistě půjdou. Na každou akci také vytvářím letáky, které vkládám na stránku. Pokud jde o speciální lekci nebo jógový víkend, využívám i placenou propagaci. Najdete mě i na Instagramu, který už není jen jógový, ale přidávám i posty z osobního života, myslím že plno klientů totiž zajímá, jak lektorka jógy žije, co dělá ve volném čase a podobně. V dnešní době se tomu asi bude hodně lidí divit, ale nejvíce se mi osvědčila propagace klasickými tištěnými letáky. Většina z nás si myslí, že sociální sítě využívá každý, ale to je omyl. A vůbec nejlepší propagací jsou samozřejmě spokojení klienti. Často mi volají, zda mám na akci ještě místo pro jejich kamarády a známé.

Musíte asi nabízet více než jen samotné lekce...

Můj koncept vychází ze skupinových lekcí, bez nich by nebyli stálí klienti a bez stálých klientů se špatně dělá další nabídka. Asi po roce jsem ale přidala i první jógové odpoledne, to bývá akce zhruba na dvě až čtyři hodiny. Nyní tato odpoledne organizuji každý měsíc. Dalším produktem jsou pak víkendy, o které je obrovský zájem. Mohu prozradit, že v dubnu bude další, který se ponese v opravdu magickém duchu. Pak je tu nabídka soukromých lekcí, ke kterým se klienti přiklání víc a víc. A aby to nebylo jen o dospělých, tak vedu i dva kroužky jógy pro nejmenší.

Když jsem ukončila hlavní pracovní poměr a dala se na dráhu OSVČ – lektor jógy, trochu jsem se bála. Hodně lidí mě odrazovalo, že se minimálně na začátku neuživím. Nějak jsem ale cítila, že to půjde, a podařilo se.

Jakou část příjmu máte ze speciálních eventů? Fungují i finančně? Nebo je využijete spíš k budování osobní značky?

Speciální akce tvoří velkou část příjmů, víceméně 50 % v poměru k běžným skupinovým lekáním. Mám hodně klientů, kteří nedocházejí na skupinové lekce, ale účastní se těchto delších jógových eventů. Často se také stává, že se přihlásí nový klient na odpolední nebo víkendovou akci, a pak ke mně začne chodit pravidelně.

Chystáte i merch nebo nějaké další aktivity?

Merch, to je zajímavá otázka... Momentálně jsem pod svou značkou představila velké plátěné tašky na jógu, které jsou u klientek oblíbené. Vedle toho mám i několik produktů, které dávám jako dárky na speciálních akcích (jógová odpoledne, pobyty apod.). Ráda bych časem nabídka produktů rozšířila, v plánu mám trička, mikiny, a možná i podložky s mým designem.

Hodně oblíbené jsou také retreaty v zahraničí. Něco takového v plánu není?

Retreat v zahraničí jsem zatím neorganizovala, ale do budoucna ho určitě chystám. Tyto pobyty jsou velmi žádané, nicméně vyžadují náročnější organizaci a opět – je tu velká konkurence.

ptala se Dana Halušková



INZERCE

27.–30. 12. 2023
4 dny / 3 noci

Program:

1× indická masáž hlavy
1× aroma masáž rozšířená
1× Kneippova bylinná koupel
PRO ŽENY: champagne tělová maska s kosmetickým ošetřením obličeje
PRO MUŽE: suchá masážní vana a perličková konopná koupel
1× dárek z lázní + welcome drink
volný vstup do bazénu po celý pobyt

28. 12. 2023
Zájezd do Château Valtice, prohlídka vinařství, degustace vín, láhev vína pro každého, raut, cimbálová muzika.
29. 12. 2023
Odpolední prohlídka skleníku zámku Lednice s průvodcem.



Povánoční POHÁDKOVÝ RELAX



Cena:	dvoulůžkový pokoj / os.		jednolůžkový pokoj	
	polopenze	9.640 Kč	10.540 Kč	11.320 Kč
	plná penze	10.420 Kč	11.320 Kč	

Naprosto perfektní obor pro ženy

Cestovní ruch, kongresový průmysl, gastro, to jsou obory, které v posledních letech neměly na růžích ustláno. Jejich životaschopnosti se dotkl covid. Ale už se zase dostávají do kondice, už zase nabízejí možnosti, které lidské společnosti potřebuje, využívá, žádá. Čím je toto odvětví zajímavé z profesního hlediska pro ženy v manažerských pozicích? Netušili byste, kolik benefitů, podnětů, inspirace nabízí. V naší anketě, kterou jsme uspořádali v úzké spolupráci s Prague Convention Bureau, to šéfky a reprezentantky členských společností Prague Convention Bureau vyjádřily zcela jasně.

Naše otázky zněly:

Proč je cestovní ruch tak vhodný obor pro seberealizaci žen v manažerských pozicích? Co vám nabízí, co dává? Čím obohacuje váš profesní život?

Marie Štegllová

obchodní ředitelka
Výstaviště Praha, a. s.



Cestovní ruch je fascinujícím oborem pro seberealizaci žen z mnoha důvodů. Jedním z nich je široké pole pozic v různorodých oblastech, které ženám umožňuje nalézt směr, jenž odpovídá jejich dovednostem a zájmu. Mohou se specializovat na marketing, správu destinací, udržitelný cestovní ruch, hotelový management nebo např. event management, a vybrat si tak kariéru podle svých preferencí. Dalším důvodem může být

kreativita a inovace, které tento dynamicky se rozvíjející průmysl nabízí. To řadě žen v manažerských pozicích nabízí určitou výzvu neustále se učit něčemu novému a adaptovat se na nové trendy a potřeby trhu. A samozřejmě je to využití vlastností a dovedností, které jsou ženám-manažerkám často bližší než jejich mužským kolegům. Jsou to zejména komunikační a organizační dovednosti nebo empatie, které jim umožňují efektivně komunikovat s různými zainteresovanými stranami, včetně klientů, dodavatelů a zaměstnanců. Výhodou také pro hodně žen může být, že variabilita oborů nabízí možnost vykonávat tuto práci na dálku, aby i ženy-matky mohly zvládat svůj profesní i pracovní život v souladu.

Pro mě osobně je cestovní ruch příležitostí poznávat velké množství zajímavých lidí, osobností a různých kultur. Mohu spojit svoji lásku k cestování s pracovním životem. Rozmanitost, kterou tento obor nabízí, je to, co mě obohacuje a zpestřuje můj každý pracovní den.

Ing. Lenka Žlebková

generální ředitelka
Kongresové centrum Praha, a.s.



Cestovní ruch je láska na celý život pro ty ženy, které chtějí sloužit lidem a zprostředkovávat jedinečné zážitky ve velmi rozmanitém prostředí. Ačkoliv jde o odvětví služeb a péče o zákazníka, které je asi o malinko bližší ženám než mužům. Čím nabíjí a obohacuje mě, je jeho neustálý vývoj a nepředvídatelnost. Je velmi senzitivní a ovlivňuje jej mnoho faktorů, od celosvětové ekonomické situace, politické stability až po klimatické vlivy. Co platilo včera, dnes už nemusí. Takové prostředí vyžaduje flexibilní přístup, rychlé rozhodovací schopnosti a důvěru ve vlastní zkušenosti a úsudek. To jsou oblasti, ve kterých vnímám své silné stránky. I proto se v tak dynamickém odvětví cítím jako ryba ve vodě. Několik posledních let se ale věnuji hlavně kongresovému průmyslu. Ten je ještě specifičtější, má multidisciplinární charakter – spojuje různé obory jako medicínu, vědu, obchod nebo třeba kulturu. Pohybují se tak v prostředí, které je inspirativní ve velmi širokém záběru. Zároveň díky závislosti našeho oboru na technologiích a technologických inovacích jsem nucena se neustále vzdělávat a technologicky posouvat. Klíčovou roli v mém profesním obohacení nicméně hrají lidé. Potkávám nejenom spoustu inspirativních lidí – profesorů, vědců, lékařů, špičkových umělců, ale mám štěstí i na skvělé kolegyně a kolegy, obchodní partnery, kteří centrum dělají místem, kam se každé ráno těším a kde mi práce dává smysl.



Sylvie Neves

Managing Director
MCI Prague s. r. o.



Ze své vlastní zkušenosti mohu říci, že kongresový průmysl je naprosto perfektním oborem pro ženy v manažerských pozicích. Empatie, komunikativnost a efektivní řešení problémů jsou ženám vrozené vlastnosti, které se právě v tomto oboru naplno uplatní. Silný fokus na spokojenost klientů a celkově zákaznickou zkušenost spolu s networkingovými příležitostmi v tomto odvětví obvykle poskytuje silný základ pro kariérní růst,

ať už je to v oblasti hotelového managementu, profesionálních organizátorů akcí, marketingu, či v řízení lidských zdrojů a financí. To vše umožňuje ženám najít si takovou pozici, která je v souladu s jejich silnými stránkami a zájmy. V cestovním ruchu a kongresovém průmyslu se ženy obvykle nebojí vyjádřit asertivně svůj názor a přirozeně zaujmout určitá stanoviska. To tento obor odlišuje od ostatních, ve kterých ženy vystupují více zdrženlivě. Jako žena v tomto oboru jsem měla možnost vyzkoušet si různé vedoucí role, a dokonce prozkoumat podnikatelské prostředí. Právě flexibilita kongresového průmyslu, důraz na inovace a nepřetržitý osobní růst byly tím, co moji profesní cestu nesmírně obohatilo a bylo pro mě i jistou formou odměny. Adaptabilita a multikulturní interakce, které jsou pro kongresový průmysl tak typické, mně navíc v průběhu let pomohly lépe se orientovat v mezinárodním prostředí, ruku v ruce s mým přístupem k vedení a řízení týmu. Tento obor mi tak umožnil nejen profesně vzkvétat, ale též docenit mé jedinečné osobnostní kvality, díky čemuž je pro mě má kariérní cesta natolik naplňující.

Mgr. Ivana Dupalová

General Manager
hostesky.cz s.r.o.



Jakákoliv manažerská pozice nabízí samozřejmě obrovský prostor pro seberealizaci, nicméně cestovní ruch je specifický v mnoha ohledech. Díky setkávání se s lidmi z celého světa se velmi rozšiřují vaše obzory. Máte možnost vnímat specifika té které země, rozdílnost kultur, jiný přístup k řešení situací v profesním životě. Absolutně jinak musíte jednat např. s klienty z Německa, jinak ze Spojených států a jinak z Indie. Stejně tak

vy musíte počítat s jejich jiným přístupem. Mají jiné priority, jinak řeší problémy, jsou citliví na jiné oblasti života. Díky tomu se velmi rozvíjí úroveň vašich social skills, a vzniká i určitá vnitřní pokora, v tom smyslu, že nejen ta naše cesta musí být nutně ta správná. Za těch 20 let, co hostesky na mezinárodní kongresy zajišťujeme, jsem se setkala s mnoha pro nás kulturně těžko uvěřitelnými situacemi a všechny mne, myslím, lidsky i profesně velmi posunuly. Kromě toho je pro mne samozřejmě úžasné moci naplno využít v osobní komunikaci znalost několika cizích jazyků, a v neposlední řadě i mít příležitost získat přátele po celém světě. Myslím, že velmi podobně to vnímají i naše hostesky. Na akcích se zahraniční účastí pracují nejraději a jsou pro ně tou největší výzvou.

Gabriela Dítětová

generální ředitelka
Augustine, a Luxury Collection Hotel Prague



Cestovní ruch a pohostinství je nám ženám velice blízké. O klienty a o hosty se musíte starat, být milé, mít porozumění, vnímat klienta a pochopit jeho očekávání a přání. Ženy jsou v tomto ohledu velice empatické a umí se vcítit jak do potřeb klientů, tak i, a to v neposlední řadě, do potřeb a pocitů zaměstnanců. Pouze spokojený zaměstnanec dokáže vytvořit příjemné prostředí, do kterého se bude klient rád vracet

a kde se bude cítit opečovávan. S týmem mám vždy velice blízké vztahy, scházíme se i mimo hotel. Hotel je opravdu o pracovní náplni 24 hodin 365 dní v roce, spoustu času trávíme společně a je důležité si vycházet vstříc, a řešit i některé těžké momenty s humorem. Práce generální ředitelky hotelu v mezinárodním hotelovém řetězci, jako je Marriott International, mně dává možnosti se neustále zdokonalovat v rámci mezinárodních školicích programů, dává mně mezinárodní přehled a networking. Mám možnost pracovat po celém světě. Stačí se rozhodnout, že chci příštích pár let strávit na druhém konci zeměkoule, a vše je možné. Tato svoboda je pro mě osobně velice atraktivní. Po 20 letech mezinárodních zkušeností jsem zpět v Praze, kde mohu nasbírané zkušenosti uplatnit. Určitě mě to velice obohatilo profesně, ale také osobně. Naučila jsem se rychle přizpůsobovat novému prostředí, žít v jiných kulturách a pochopila jsem, že lidé po celém světě mají stejná přání. Zdraví, štěstí a spokojenou rodinu. Vnímám cestovní ruch jako velice důležitý i pro sbližování a pochopení ostatních národů.



Nedostatek prevence podlamuje zdraví Čechů i Evropanů

Zdravotní prevence je základem naší pohody a kvality života. I přesto podle nejnovějšího mezinárodního průzkumu přední farmaceutické společnosti STADA 85 % Evropanů nepodstupuje dostupné preventivní prohlídky. V České republice jich využívá pouze 10 % dotazovaných, a 39 % respondentů dokonce nenavštěvuje vůbec žádné. Zhruba polovina Čechů navštěvuje některé z nich. Při pohledu do budoucnosti prevence by 81 % Evropanů (83 % Čechů) podstoupilo genetický test, aby posoudilo a řešilo svá zdravotní rizika.



„I když jsou výsledky ohledně návštěvnosti preventivních prohlídek mezi Čechy poněkud znepokojivé, je nutné uvést, že se vnímání jejich důležitosti mezi širokou veřejností díky osvětovým kampaním ze strany zdravotních pojišťoven a neziskových organizací zlepšuje. Ze středoevropského hlediska jsou tyto kampaně na velmi dobré úrovni, a to nejen v oblasti onkologie, ale i dalších onemocnění,“ uvedl Martin Šlégl, generální ředitel STADA pro Českou republiku. Údaje o nedostatečné prevenci jsou o to znepokojivější, že v důsledku inflace dochází ke snižování celkových vý-

dajů na péči o zdraví. Průzkum odhalil, že až 51 % Čechů omezuje výdaje na wellness péči, 23 % omezuje nákup vitamínů a minerálů, a 17 % dokonce výdaje za léky. Pozitivním zjištěním naopak je, že v uplynulém roce až 74 % Čechů (73 % Evropanů) dbalo na zdravější životní styl. Jaké konkrétní aktivity realizovali? Celkem 14 % zvýšilo příjem vitamínů a doplňků stravy, 6 % se zdravěji stravovalo. Dalších 15 % českých respondentů navštěvovalo více kurzů fitness/wellness než dříve a 17 % též více využívalo aplikace na těma zdraví než v uplynulých letech. Více rad

u praktického, případně specializovaného lékaře vyhledalo 22 % Čechů, 32 % se dotazovalo na více informací v místní lékárně. Pozitivní trend lze vysledovat také v oblasti duševní pohody, která se na celém kontinentu zlepšila oproti roku 2022 o 10 %, v ČR vzrostla z 51 % v roce 2022 na 57 % v roce 2023. „Zpráva STADA Health Report je našim důležitým příspěvkem k lepší zdravotní péči prostřednictvím spolehlivých a ověřených dat a přímo naplňuje náš účel – Pečovat o zdraví lidí z pozice důvěryhodného partnera. Získané poznatky jsou podnětem ke zlepšení pre-

ventivních zdravotních iniciativ, podpoře péče o zdraví a modernizaci zdravotních systémů prostřednictvím digitalizace," sdělil generální ředitel skupiny STADA Peter Goldschmidt.

Příliš málo a příliš pozdě?

Preventivní prohlídky u zubaře, screening rakoviny kůže, prohlídky u gynekologa apod. – může se zdát, že návštěv u lékařů je až příliš. Měly by však stát za naši pozornost, protože mohou zachránit život. Přestože jsou tato vyšetření pro naše zdraví klíčová, mezinárodní průzkum STADA ukazuje, že Evropané musí začít brát tuto problematiku vážněji.

Čtyři z deseti Evropanů (v ČR 39 %) nechodí na žádné preventivní zdravotní prohlídky a pouze 15 % dotazovaných může s jistotou říci, že se účastní všech relevantních vyšetření (v ČR pouze 10 %). Pozitivnější příklady dáváji Nizozemsko s 32 % lidí navštěvujícími všechny relevantní preventivní prohlídky a Velká Británie s 31 %. Naopak Srbsko a Polsko (62 %) a Rumunsko (60 %) se pohybují na protipólu: téměř dva ze tří lidí v těchto zemích nechodí na žádné preventivní prohlídky. Překvapivě neexistují žádné výrazné rozdíly v závislosti na věku, návštěvy prevencí se mírně zvyšují až od 44 let. Existují také rozdíly mezi pohlavími – muži (53 %) chodí na všechny nebo alespoň některé preventivní prohlídky méně často než ženy (62 %).

Nedostatečná informovanost a nedostatek peněz

Co však brání Evropanům v preventivních lékařských prohlídkách? Pro většinu z nich jsou největší překážkou nedostatečné znalosti (32 %, v ČR dokonce 40 %). Náklady na preventivní zdravotní péči jsou dalším hlavním důvodem, proč každý čtvrtý Evropan (v ČR pouze 8 %) nechodí na všechny preventivní prohlídky – v Rumunsku (42 %) a Srbsku (38 %) jsou účty za zdravotní péči dokonce hlavním faktorem. Dalších 22 % (ČR 22 %) považuje vyšetření za zbytečné a 16 % (v ČR 15 %) má problém si na ně udělat čas.

Důvěra ve zdravotní systémy klesá napříč evropskými státy

V posledních letech se zdá, že jedna krize střídá druhou: po tom, co jsme překonali covid, přišla válka, inflace a nespokojenost se zdravotnickým systémem. Dnes je 61 % Evropanů (72 % Čechů) obecně spokojeno se systémem zdravotní péče ve své zemi. Avšak již třetím rokem po sobě dochází k výraznému poklesu celkové spokojenosti se zdravotnickými systémy v Evropě (v roce 2022 bylo spokojeno 64 % Evropanů, v ČR potom 83 % dotazovaných). Tento trend je třeba dále studovat a řešit nejen s cílem zlepšit péči, ale také motivovat Evropany k větší odpovědnosti za vlastní zdraví.

Obavy z nedostatku léků

Evropané jsou stále více znepokojeni z války a geopolitických konfliktů – 45 % všech respondentů (v ČR 53 %). Napjatá situace v zásobování léky navíc způsobila, že téměř každý

čtvrtý Evropan (v ČR dokonce 39 %) má strach, zda bude mít v budoucnu přístup k potřebným lékům.

Téměř dva z pěti Evropanů považují otázku nedostatku léků za kritickou, včetně 18 % dotazovaných, kteří uvedli, že mají přímou zkušenost s obtížemi při získávání léčby pro sebe nebo své blízké. Nedostatek léků je vnímán jako důvod ke kritickému znepokojení zejména v Portugalsku (56 %), České republice (53 %) a Německu (50 %). Zároveň platí, že čím jsou Evropané mladší, tím je pravděpodobnější, že se vydají za léky zřeknou. Týká se to 19 % osob ve věku 18–24 let, ale pouze 7 % Evropanů starších 70 let.

Konzumace doplňků stravy na podporu zdraví roste

Zatímco mnoho Evropanů se obává nedostatku léků, mnozí jsou připraveni využívat doplňky stravy na podporu svého zdraví. Více než čtvrtina dotázaných Evropanů uvedla, že za posledních 12 měsíců zvýšila příjem vitamínů (u Čechů jde o 14 %), zatímco pětina užívá více léků (v ČR 42 %) a 16 % vyhledává více rad u svého lékárníka (v ČR 32 %). Vyšší konzumace vitamínových doplňků je populární zejména mezi Srby (52 %).

„Oproti předcovidovému období narostl počet balení doplňků stravy, které si čeští spotřebitelé zakoupí v lékárně, zhruba o 22 %. Navíc spotřebitelé, kteří během covidu začali doplňky stravy používat, pokračují nadále. Proto tedy meziroční nárůsty v případě České republiky nejsou již nyní tak vysoké. Mezi nejoblíbenější a nejčastěji nakupované doplňky stravy se řadí např. probiotika nebo doplňky stravy s obsahem hořčiku. Z prodejních dat vidíme i rostoucí oblibu doplňků stravy pro podporu správné funkce močového systému, imunity nebo pro podporu správné funkce kloubů,“ upřesnil údaje k tuzemskému trhu Martin Šlégl.

Názory na očkování v lékárně se liší

O měření stavu vitamínů v těle v místní lékárně mají zájem dva ze tří Evropanů, v Itálii a Srbsku dokonce 77 % dospělých. Názory 32 000 účastníků průzkumu se však poněkud rozcházejí, pokud jde o otázku, zda jsou lékárny vhodným místem pro provádění očkování. Pro každého čtvrtého Evropana (24 %) je to nutnost, zatímco dalších 38 % dotazovaných vnímá očkování pouze jako další možnou službu lékáren.

V národních postojích k této otázce však existují velké rozdíly. Pro více než polovinu lidí ve Francii (52 %), stejně jako pro velkou část dospělých ve Velké Británii (42 %) a Itálii (40 %) je zásadní, aby lékárny nabízely očkování mezi svými službami. V Německu a Kazachstánu se však toto číslo pohybuje na pouhých 9 %, v Srbsku na 6 %, a v ČR dokonce na 4 %.

Duševní zdraví je na vzestupu

Pokud jde o probírání svých duševních obav a starostí, jen 2 % Evropanů tvrdí, že by se obrátili na svého lékárníka (v ČR 1 %), zatímco 13 % by se poradilo se svým praktickým lékařem (v ČR 5 %). Určitá zdrženlivost se týká sdílení těchto informací i s partnery, přáteli a rodinou, přičemž méně než polovina Evropanů se svěřuje svým nejbližším (v ČR 47 % rodině a 43 % partnerovi), 29 % Čechů by pak o svých starostech nemluvilo vůbec ve srovnání s 22 % za celou Evropu. Naše tělesná a duševní pohoda jsou spolu neoddelitelně spjaté. V současné době 67 % Evropanů (57 % Čechů) hodnotí své duševní zdraví jako dobré nebo velmi dobré a méně než jeden z deseti jako špatné (v ČR 13 %). V roce 2022 bylo hodnocení podstatně nižší. Celkem 57 % (v ČR 51 %) hodnotilo svůj psychický stav jako dobrý nebo velmi dobrý. V porovnání se ženami (62 %) téměř tři ze čtyř mužů (73 %) označují svůj psychický stav za dobrý. (tz)



V českém zdravotnictví přibývá žen

Podíl žen ve zdravotnictví stále roste, a týká se to i České republiky, která patří v tomto směru k premiantům. Z přibližně čtvrt miliónu pracujících v tomto sektoru je okolo 80 % žen. Nejde přitom jen o zdravotní sestry, žen přibývá i v profesích, kde dříve převažovali muži. Systém ale stále není připravený na skutečnost, že musí zvládat kromě profese také roli matek, což zvyšuje jejich vyčerpání. Vyplyvá to z výzkumu Marie Pospíšilové z Národního institutu SYRI a Sociologického ústavu AV ČR.

Česká republika drží trend se zahraničím. Tam ale roste podíl žen ve zdravotnictví z trochu jiných důvodů. Bariéry zaměstnávání žen v této profesi mizí, flexibilita práce je vyšší, stejně jako nabídka zkrácených úvazků. Obecně se snižuje také diskriminace a předsudky vůči ženám lékařkám. V České republice jsou důvody vyššího podílu žen ve zdravotnictví odlišné. „Sledujeme odchod silné generace lékařů –

mužů – do důchodu. Muži také častěji odcházejí za prací do zahraničí a lékařská profese pro ně nepředstavuje rychlou cestu k vyššímu platu, a mnohdy tak volí profese jiné. I přes určité snahy je patrné, že změny v oblasti rovnosti a vstřícnosti vzhledem k pečujícím závazkům jsou oproti západu spíše pomalejší a nejsou formálně zakotveny,“ uvedla Marie Pospíšilová. Podle socioložky, která se zdravotnictvím zabývá, v ČR stále přetrvávají silné představy o tom, že by péči o děti měla zvládnout žena sama, maximálně s pomocí rodiny. Marie Pospíšilová se v rámci výzkumu věnovala ženám s dětmi do 12 let, které během pandemie covid-19 pracovaly jako zdravotní sestry. Přestože zdravotnice stály v „první linii“ a čelily extrémní náročnosti práce, mnohdy nevyužívaly jakoukoliv externí pomoc pro zvládnání domácnosti a po náročných směnách doma zastávaly role učitelky, kuchařky, uklízečky apod.

„Jednak tyto služby nebyly dostupné, ale především, i přes velké zdravotní i psychické vypětí, chápaly zdravotnice zvládnání těchto

rolí jako svůj úkol. Nechtěly využít například speciálních škol a školek pro zdravotníky. Situaci mnohdy zvládaly na úkor spánku a na pokraji vyčerpání,“ uvedla Marie Pospíšilová. Podle vědkyně některé příklady z výzkumu poukazují na to, jaké může mít dvojí péče dopady na ženy zdravotnice, pokud nemají externí podporu. Snaha vyhovět představě o správné zdravotnici a matce může být vysvětlením, proč nedocházelo během pandemie k větším protestům, že takové pracovní a domácí zatížení není zvládnutelné. „Zvyšující se počet žen ve zdravotnictví bude stále častěji přinášet témata kombinace dvojí péče – v domácnosti a v práci, která se týkají více žen. Buďte třeba hledat formalizovaná řešení, jak usnadnit kombinaci domácí péče a práce ve zdravotnictví, a snažit se i o změnu vnímání, kdo je za péči zodpovědný. Ženy jsou dvojí péči zvyklé řešit samy, nebo v rámci rodiny, klade to však na ně velké psychické a fyzické nároky, které není možné dlouhodobě zvládat,“ dodala Marie Pospíšilová. (tz)



Fejeton

Tajemné bezinky do mého života patří

Bezinky jsou úžasný letně podzimní plod. Obestřeny různými mýty vstoupily do mého života už dávno. Mystické posláním této rostliny má určitě mnohé do sebe. Nevzniklo jen tak. Ctím ho, ale nebojím se. Jaké bylo kdysi moje překvapení, když nám na zahradě u kůlny namísto pokáceného ořešáku vyrostl bezinkový keř! Usídlil se tam, jako by chtěl sdělit, že k nám patří, že si k nám konečně našel cestu. Vrostl do mé duše a hluboce zakořenil.

Milovala jsem však od dětství omamnou vůni kvetoucího černého bezu, ty droboulinké hvězdičky zbarvené do smetanova, ty nádherné poetické kvítky jemného krajkovitého, jež lidem přináší tolik potěšení. Když jsem vzala poprvé do ruky fotoaparát, mířily hned mé kroky právě mezi bezinkové keřky a stromky, pokroucené, porostlé lišejníkem, ošlehané větrem, na rumišti, kde se formoval svět snílka, kde samota dávala člověku křídla i odvahu.

Zbožňovala jsem smažené kosmatice ve vesnické kovárně, ano, v opravdové kovárně, kde se smažilo v obrovském železném pekáči na sádle, a kam se sbíhaly dětské hladové krky z širokého okolí, a o pár metrů dál se kovali koně... Vzpomínky chutnají nejlépe.

O bezinkách jsem si ráda četla, posléze je zkoušela zavařovat. Vymýšlela jsem rozmanité receptury, kombinace všeho možného koření a ovoce. Chvilí trvalo, než jsem vše vyladila, než jsem si byla jistá v kramflcích. Dnes už vím, jak na to. Umím s bezinkami skoro všechno, jen limo-

náda z květů se mi letos nějak nepovedla, přidala jsem totiž droždí a vyrobila silně alkoholický nápoj, který sice chutnal náramně, ale nějak rychle vždy zmámil ochutnavače. Nakonec skončil jako hnojivo na cukety, myslela jsem,

jak jim to nebude šmakovat. Opily se rovněž, jenže uschly. Bezinkový likér s kávou jsem si udělala před lety do zásoby. Ten pomalu, ale jistě mizí. Doporučuji každému, kdož si potrpí na výjimečnost a miluje listopadové syčravy. Chutná jako načančaná cukrárna očekávající

babský slet. Stačí uskrávat, uskrávat a cítíte se jako v ráji. Dávám hodně rumu i kávy. Má říz, a je i zdravý pro cévy a žíly. Asi jako smích. V mojí domácí miniprodukcii však kralují džemy. Vyžadují bezinky v plné zralosti, nezaschlé. Jenže kolem Prahy jich poslední dobou moc neroste. Tam, kde bývaly v mém bydlišti podél rybníka, se tak činorodě rekultivuje, až vodní nádrž a okolí získaly úplně jiný ráz, takřka parkovou úpravu, procházky bez bláta, nic noblesního. Divoké keře a roští vymizely, je to spíš umělá, smutná krajina, která ztratila svá tajemství. Není zbylí, jezdíme s dcerou hledat bezinky jinam. Poslední roky to nebylo vůbec jednoduché. Letos se nám poštětilo. Samo že neprozradím, kde se nové naleziště pokladů ukrývá. Naše kouzelné místo vydalo své plody začátkem září a ve velkém. Jaká úleva pro psychiku, již svíral strach z toho, že temně fialové až černé zdraví z přírody nenačerpáme! Ale sklizeň byla převeliká. Tři večery jsem zpracovávala, tři večery vymýšlela,

zkoušela. Naprosto vyřízená jsem v noci upadala do postele a sama nechtěla věřit, jak moc si musí člověk odpracovat tuhle vášeň, tedy lásku k bezinkám. Ale podařilo se. Rozhodla jsem se totiž nakombinovat bezinky s rebarborou, také s hrůškou a rebarborou, a přidala jsem hojně rumu, skořici. Myslím, že můj pokus dopadl na jedničku. Musím se pochválit. Jsem spokojená. Příště zkusím jablka, rebarboru a bezinky. Jablka totiž používám skoro do všeho, čemu se říká džem. Výrobekům dávají odpich i správnou konzistenci. Nevadí nikdy. A bezinky, ty snesou vše, co se tak trochu táhne, je nakyslé, loni to byly třeba špendlíky z mezí. Aby se to zamotalo dohromady, utvořilo správnou konzistenci. A také ony bezinky potřebují provonět vlastní aroma. Ze všeho nejhezčí, co k bezinkám patří, je však proces hledání a nacházení. Bezinkových keřů, ukrytých v zapomenutých koutech vzdálených polí, luk a polních cest. Objevování srdce přírody, která je natolik moudrá, že se s námi, lidmi, má stále očit. Adrenalinové vítězství nad sebou samotnými, ano, máme naleziště, víme, kde bezinky rostou. Kde vábí ke sběru, kde ukazují své vnady. Lesknou se v poledním slunci a vydávají vůni blížící se podzimu. Zvou romantické duše do pohádek. Byl to kousek dne, který stál za to. Tak zase příště, mé bezinkové pozeňání. Určitě se vrátím.

Po měsíci klidu ve sklepe jsem otevřela první džem. Mlsám jen tak. Přidávám jako radost k ovesné kaši. Jako pochoutku k palačinkám. Do vody místo přeslazených sirupů. Občas ukápně na tričko. Na ubrus. Nevztékám se, vím, že bezinky do mého života patří.

Eva Brixí



foto: Kateřina Šimková

Vyrábět svíčky napadlo manžela, softwarového inženýra

V době covidové pandemie vzniklo v Česku mnoho nových e-shopů a patří k nim i Tvoje Svíčka. Jeho zakladatelé Katka a Ondra k tomu ale měli jiné důvody než většina podnikatelů. Ruční výrobou svíček s vlastními vůněmi nevyplňovali volný čas, ale relaxovali v hektickém období. Za tři roky se jim podařilo na trhu etablovat a jejich výrobky už provoněly spoustu domácností i kanceláří. Úspěšně totiž oslovují nejen koncové zákazníky, ale i velkoodběratele. Zároveň v nabídce přibýly také aroma difuzéry nebo esenciální oleje. Jak je možné, že vše stále zvládají sami, navíc se třemi dětmi? Recept na fungující rodinný projekt nám prozradila Katarína Becherová.



Co vás přivedlo k tomuto nápadu? A jak se vám daří?

S výrobou svíček přišel manžel během lockdownu. Je programátor a softwarový inženýr a v té chvíli to pro něj byl relax, protože měl na rozdíl od jiných lidí spoustu práce. Používáme vlastní vonné směsi, celý náš koncept je unikátní, téměř rok trval vývoj. Prodávát jsme začali v květnu 2021. Nějakou dobu ještě trvalo, než jsme získali dostatek zákazníků, ale já už předtím vedla svůj obchod, takže nějakou zpětnou vazbu jsme měli. Nyní s nadsázkou říkám, že máme spíše opačný problém, lidé se k nám stále vracejí a my nestíháme. Jsme za to samozřejmě rádi, ale vše stále děláme ve dvou, jen s pomocí brigádníků, takže je to náročné. Od nového roku možná budeme mít jednu zaměstnankyni na full time.

Podle čeho vytváříte kombinace vůní?

Vůně vymýšlí manžel. A jistě je, že nejlepší produkty vznikají vždycky v době, kdy nejvíce nestíháme. Takhle během Vánoc 2021 vytvořil například jeden z našich bestsellerů – svíčky Ty a Já, které mají odlišnou vůni, ale dohromady vytvářejí zajímavý harmonický celek. Během dalších Vánoc to pak byly svíčky Ďábel

a Moravská Amazonie, které mají poměrně komplikovanou vůni.

Kolik času zabere vývoj nové svíčky a jak vymýšlíte její název?

Vývoj nové vonné svíčky nám trvá přibližně šest měsíců, u bytového difuzéru to byl celý rok. Následuje ale ještě testování, výběr barvy a velikosti, řeší se grafika, tisk krabiček, a samozřejmě i název. Ten vymýšlíme podle našich oblíbených míst, jako je třeba Boubínský prales, který voní po pačuli a zázvoru. Naproti tomu Moravská Amazonie je svěžejší vůně s obsahem citrusů, takže skvěle odpuzuje komáry! Nejprodávanejší jsou nyní Macocha a Pančavský vodopád, ale Boubínský prales jim šlápe na paty a jeho magická až afrodiziakální vůně je čím dál populárnější.

Jak dlouho trvá výroba jedné svíčky? A kdy se dostane k zákazníkovi?

Vždy se vyrábí více svíček naráz, ale na každé nás čeká 12 úkonů, takže průměrně zvládneme zhruba osm svíček za hodinu. Sami si vyrábíme opravdu všechno, včetně knotů. Nechceme, aby se dostaly do styku s formaldehydem nebo toluenem, tedy s chemikáliemi, které se v kon-

venční výrobě běžně používají, protože zpomalují hoření parafínu. Naše knoty jsou ze 100% bavlny a v ničem je nenamáčeme. Kromě toho musíme smíchat olej s voskem, vylít svíčku do skla, nechat ji vytuhnout a nalepit etikety. Od začátku jsme chtěli průhledné, které by nenarušovaly dojem ze svíčky, ale kvůli tomu máme na výběr jen ze zhruba pěti tiskáren v celé republice a musíme počítat s delšími čekacími lhůtami. A pokud jde o doručení, většinou to stíháme do pěti dnů. Před Vánoci se snažíme pracovat co nejdéle, ale počítám, že poslední objednávky budeme přijímat 20. prosince.

Kdy využíváte sójový a kdy včelí vosk?

Vonné svíčky jsou ze sójového vosku, protože ten je sám o sobě bez vůně, kdežto včelí vosk má svou přírodní vůni. Při zapálení jedné svíčky to možná nevynikne, ale třeba u čtyř na adventním věnci už to poznáte, a to i když zrovna nehoří.

Pracujete s recyklovaným sklem? A funguje vám systém vratných obalů?

Dá se říci, že jsme pracovali s recyklovanými materiály ještě dříve, než to bylo populární. Svíčky vyléváme například do skla z lahví od vína. Dále se snažíme podporovat udržitelnost i vratnými obaly. Díky přírodním voskům se dají snadno umýt v umyvadle a můžete z nich klidně i pít jako ze skleničky, případně jim dát nějakou dekoraci funkci. Pár zákazníků nám obaly zpět nosí a my je recyklujeme. Mohlo by jich ale být více, tak snad do budoucna...

Prodáváte přes e-shop a B2B partnery. Víte, jaký je poměr prodeje? A co se vám osvědčilo pro kterou cílovou skupinu?

Ano, je to asi 50 na 50. Ve velkoobchodech se našim svíčkám daří a skvělé je, že nás oslovili všichni prodejci. Pokud bych měla do budoucna více času na aktivní propagaci, mohou se nám otevřít obrovské možnosti růstu. Konkrétně jsme například v sortimentu prémiové prodejny na letišti, která nabízí výběr z české tvorby. Kromě toho spolupracujeme i s mnoha dalšími velkoobchody a jejich síť se rychle rozšiřuje, takže nyní je poměr zhruba půl na půl. A zároveň nás oslovují společnosti, které sice svíčky dál neprodávají, ale působí jako velkoobdob, třeba pro své zaměstnance nebo klienty. Nově pak pro firmy chystáme i workshopy. Pravidelně chodíme například do Sephory nebo pořádáme dětské dílničky pro zahradnictví. A teď to jsou samozřejmě i vánoční večírky.

za odpovědi poděkovala Dana Halušková
www.tvojesvicka.cz

SCAN quilt®



LOŽNICE OBÝVÁK KOUPELNA KUCHYNĚ

www.scanquilt.cz

