VÝJIMEČNÉ ŽENY

VÍTĚZKY 11. ROČNÍKU PROJEKTU

OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

ZDEŇKA HEYN EDLOVÁ

MAJITELKA
LUBRICANT S.R.O.
WWW.LUBRICANT.CZ

FOTO: GABRIELA HOMOLOVÁ

S-Press

LUBRICANT

květen 2019

12. ROČNÍK

BUDUJEME HRDÉ ČESKO | OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

PODPORUJEME
VZDĚLÁVÁME
OCEŇUJEME

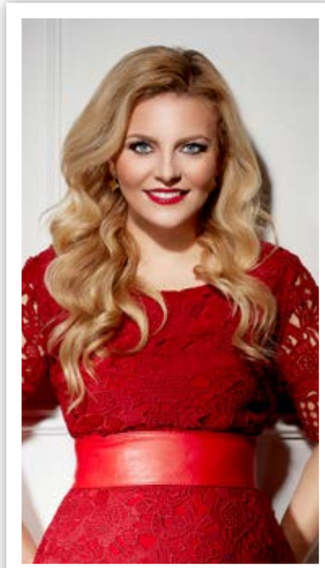
TRANSPARENTNÍ PODNIKÁNÍ

NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI

ČESKÉ PODNIKATELKY

oceneniceskychpodnikatelek.cz

Na podnikání nejsme nikdy připraveni, učit se musíme za pochodu



Simona Kijonková,
zakladatelka
a spolumajitelka Zásilkovny,
CEO skupiny Packeta

Za jedenáct let fungování projektu Ocenění Českých Podnikatelek se do něj přihlásilo 171 904 žen podnikatelek. Podle analýzy Asociace malých a středních podnikatelů z minulého roku byl za posledních šest let absolutní nárůst počtu žen podnikatelek 54 063, zatímco u podnikatelů byl nárůst jen desetinový. Počet žen v podnikání od roku 2011 vzrostl vůči mužům desetinásobně. Na jednoho muže v roce 2017 připadalo v průměru 1,5 živnostenských oprávnění, na jednu ženu to bylo 1,3 oprávnění.

Posledních šest let jsou ženy v zakládání nových živností o řád aktivnější než muži. Drobné služby, malý obchod, poradenství nebo vzdělávací podnikatelská činnost se začíná stávat doménou začínajících podnikatelek, které se prosazují na bázi důslednosti, zdravé rafinovanosti a nadšením pro věc.

To jsou skvělé zprávy. Věřím... jsem přesvědčena, že počet odvážných, úspěšných a výjimečných žen bude stále přibývat. Popisováním svého životního příběhu, včetně role matky tří dětí, zkušeností získaných dlouholetým podnikáním, které začalo neúspěchem, se snažím dodat odvahy všem ženám, které stále ještě váhají se do podnikání pustit. Moje základní doporučení pro ženy je, aby se podnikání nebály. Ty skutečné překážky jsou totiž často jen v naší hlavě.

Já sama jsem toho důkazem. Se začátkem podnikání jsem zbytečně dlouho otálela. Pořád jsem si říkala, že nemám dostatek zkušeností, musím dokončit vysokou školu, musím vyjet do zahraničí, nabrat zkušenosti ve firmách, našetřit dostatek peněz... Na start podnikání nejsme ale nikdy dost připraveni, vždy se učíme za pochodu. Proto neváhejte, a pokud chcete změnit svoji budoucnost, musíte vždy jen vy udělat ten první krok!

Vydavatelství S-Press Publishing si klade za cíl šířit příběhy úspěšných a výjimečných žen, vyjadřovat jim podporu za jejich odpovědnost, pracovitost a úsilí a vzájemně je profesně propojovat.
Od roku 2010 bylo uveřejněno v publikacích S-Press Publishing téměř 500 medailonů žen z celé ČR.

Výjimečné ženy – vítězky 11. ročníku OCP 2018
Vydavatelství S-Press Publishing, Záhřebská 3, 120 00 Praha 2, www.s-presspublishing.cz
E-mail: info@s-presspublishing.cz, tel.+420 603 427 566
Grafická úprava: Michaela Pospíšilová Králová
Titulní strana: Zdeňka Heyn Edlová, majitelka Lubricant s.r.o., foto: Gabriela Homolová, www.portretygabriela.cz
Fotografie v časopise byly použity z archivů protagonistek a Agentury Helas
Tisk: Tiskárna Polygraf,s.r.o., Modřišice 156, Turnov, www.tisk.cz
ISBN 978-80-87862-19-3

ČESKÉ PODNIKATELKY SLAVILY ÚSPĚCHY HLAVNĚ V OBLASTI OBCHODU A SLUŽEB

11. ročník projektu Ocenění Českých Podnikatelek, který vyzdvihuje úspěšné české ženy na poli podnikání, vyvrcholil na podzim 2018 vyhlášením vítězek. Ve všech ohledech se jednalo o nejsilnější ročník a silné podnikatelské příběhy.

Stejně jako v předešlých ročnících i vloni si úspěšné české podnikatelky odnesly ceny v kategoriích podle velikosti firmy i čtyři speciální ocenění.

Cílem projektu OCP je od jeho samého začátku objevovat a zviditelňovat úspěchy českých žen – podnikatelek a nejen to. Jeho smyslem je také vytvořit platformu plnou inspirace, vzájemného respektu, spolupráce a přinášet příklady úspěšných českých lidí pro budoucí generace podnikatelů. *„Také v letošním roce platí, že doménou českých podnikatelek jsou především obchod a služby, kde působí hned 62 % finalistek. Výrobě se věnuje 16,5 % podnikatelek, 13 % podniká ve stavebnictví, 10 % v dopravě či logistice, 8 % ve vzdělávání, 7,5 % pak shodně ve zdravotnictví a také v gastronomii a potravinářství. Zhruba 6 % podnikatelek působí v oboru cestovního ruchu. Jsem velmi ráda, že i letos máme mezi vítězkami podnikatelky, které již v minulosti v Ocenění Českých Podnikatelek uspěly. Svědčí to o jejich stabilitě a usilovné práci na jejich růstu,“* řekla zakladatelka projektu Ocenění Českých Podnikatelek, Helena Kohoutová.

Záštitu nad 11. ročníkem převzalo stejně jako v případě jubilejního ročníku Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky, záštitu nad galavečerem Ministerstvo práce a sociálních věcí.

„Ženy v Evropské unii stále vydělávají v průměru o 16 % méně než muži. Avšak Česká republika má druhý nejvyšší rozdíl ve výdělcích žen a mužů v EU a to 21,8 %. Ženy totiž primárně zajišťují péči o děti, ale i starší členy rodiny a na delší období opouštějí trh práce. Nízké zastoupení mužů pečujících o děti pak souvisí s ekonomickou volbou rodiny o tom, kdo zůstane doma a kdo bude vydělávat. Proto jsem velice ráda, že svět podnikání je otevřený i ženám, a ty v něm dokáží být velmi úspěšné. Jak ukazují výsledky soutěže Ocenění Českých Podnikatelek z minulých let, některým se daří úspěšně podnikat i v oborech, které jsou považovány spíše za mužskou doménu. Stát by měl podnikatelkám vyjít vstříc hlavně při zjednodušování administrativní zátěže při komunikaci se státní správou a přizpůsobení rekvalifikací potřebám zaměstnanců a zaměstnavatelů,“ řekla ministryně práce a sociálních věcí, Jana Maláčová.

Odborný garant soutěže, společnost CRIF – Czech Credit Bureau, vybírala z 28 535 potenciálních kandidátek, které odpovídaly kritériím soutěže. Z nich bylo na základě ratingu nominováno 1062 semifinalistek s nejlepšími ekonomickými výsledky. Ve finále se vybíralo ze 120 firem a 83 z nich splnilo všechna kritéria. *„Z databáze Cribis vyplývá, že více než 70 % finalistek OCP 2018 působí na trhu déle než 10 let. Je potěšující, že v ČR je mnoho dlouhodobě úspěšných podnikatelek. Svědčí to o tom, že se jim povedlo nejen dobře stanovit firemní vize a strategie, ale také své podnikání flexibilně přizpůsobit změnám na trhu. Nikoho asi nepřekvapí, že čtvrtina finalistek podniká v Praze. Více než 10 % z finalistek má sídlo v Jihomoravském, Moravskoslezském a Středočeském kraji. Ostatní finalistky potom fungují v dalších 7 krajích. Úspěšné podnikatelky tedy můžeme najít prakticky v celé republice,“* sdělil Pavel Finger, místopředseda představenstva CRIF – Czech Credit Bureau, a.s.

VÍTĚZKY 11. ROČNÍKU PROJEKTU 2018

MALÁ FIRMA
1. ICE CAFÉ s.r.o. ***Pavla Polišenská***
2. Esthé – Klinika estetické medicíny, a.s. ***Hana Raková***
3. MARKET POINT, s.r.o. ***Olga Landová***

STŘEDNÍ FIRMA
1. KALA TRANS s.r.o. ***Ilona Kalová***
2. Aquastyl International, s.r.o. ***Eva Domenici***
3. ADI interiér s.r.o. ***Renata Kobzová***

VELKÁ FIRMA
1. LUBRICANT s.r.o. ***Zdeňka Heyn Edlová***
2. Abydos s.r.o. ***Olga Kupec***
3. KTA technika ***Irena Hrnčířová***

CENA ČSOB – VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA
Zámek Loučeň ***Kateřina Šrámková***

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI – pod patronací Microsoft
unuodesign, s.r.o. ***Petra Plemlová***

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ – pod patronací České pojišťovny
IN-EKOTEAM s.r.o. ***Eva Komárková***

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY – pod patronací Mastercard
unuodesign, s.r.o. ***Petra Plemlová***

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

PODNIKATELSKÁ PLATFORMA HELAS, KDE NAJDETE TO, CO HLEDÁTE

Pět klíčových projektů, které podporují, oceňují a propojují majitele českých firem. Nad tím vším motto „Budujeme hrdé Česko“. Jaké hodnoty a benefity v nich mohou podnikatelky a podnikatelé najít, prozrazuje její zakladatelka Helena Kohoutová.

Agenturu Helas jste založila v roce 1997. Jak vznikala Podnikatelská platforma Helas?

Vše začalo nevinně. Prvním projektem byl Helas New Encounters Club, který vytvářel prostředí pro aktivní lidi v byznysu. Firmy a zajímavé lidi jsem oslovila, zapojila a následně propojila na základě jejich potřeb. V 90. letech bylo v byznysu více mužů, a proto tento klub, byť byl otevřený i ženám, vypadal více jako pánský klub. Přemýšlela jsem, kde jsou další ženy? Přeci nemohu být jediná aktivní žena v Česku. Krůček k založení dámského klubu na sebe nenechal dlouho čekat a letos v dubnu náš Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club oslaví 20 let. Dámský klub sdružuje všechny typy žen a není zaměřený výhradně na byznys, je to místo plné inspirace, radosti a sdílení, byť i zde si žena najde obchodní kontakty.

O několik let později, v roce 2008 přišel další podnět, který vedl k tomu, že jsem se rozhodla podpořit ženy v podnikání a ukázat Česku, jak vynikající a šikovné podnikatelky máme. Ocenění Českých Podnikatelek bylo na světě. Projekt oceňuje české majitelky firem

Helena Kohoutová

na základě jasných ekonomických kritérií a pravidel. Zajímavé je podívat se na vývoj v České republice i z hlediska čísel, kdy žen, které odpovídaly kritériím bylo v roce 2008 kolem 4500, nyní v roce 2019 jich je kolem 27 000. Jsem více srdcař, ale vycházet z analýzy a přesných dat je užitečné a zásadně důležité.

V průběhu let jsme měli příležitost řídit projekt Exportní ceny DHL, který podporuje české firmy, jejichž zboží či služby naleznete po celém světě. Ocenění Českých Podnikatelek a Exportní cena se zaměřují na malé a středně velké firmy. Díky analýzám a porovnání dat jsme před čtyřmi lety zjistili, že v Česku je cca posledních 1300 ryze českých společností, které patří mezi velké firmy. To nás upřímně zaskočilo. Opět jsme se chopili iniciativy a spustili projekt pro největší ryze české společnosti, Ocenění Českých Lídrů. Toto bylo klíčové pro naše další směřování.

Tak v krátkosti vznikala a vzniká Podnikatelské platforma Helas a její motto Budujeme hrdé Česko.

Tyto projekty kultivují české podnikatelské prostředí, oceňují práci českých firem – jejich majitelů a jejich pracovních týmů, poukazují na to, jak české firmy dobře reprezentují Českou republiku v zahraničí a také sociální dopad pro naši zemi. Je to důležité v tomto okamžiku, ale také pro budoucí generace podnikatelů – našich dětí, které mohou být hrdé na své mámy, táty. Pozitivní příklady toho, co vše člověk může dokázat, je-li pracovitý a odvážný.

Kdo jsou členové, partneři a fanoušci vašich projektů?

Pokud bych měla na tuto otázku odpovědět stručně, pak jsou to lidé ze světa byznysu, kteří chtějí být součástí skupiny úspěšných lidí. Důvody jsou zejména tři. Prvním je rozvoj byznysu. Druhým důvodem je inspirace a nové vztahy ve skupině obdobně nastavených lidí. Lidí, kteří jsou připraveni a ochotní sdílet svůj příběh, poskytnout radu, komunikovat. Jeden úspěšný člověk mi nedávno řekl „není osamocenějšího člověka, než je podnikatel sám“. Myslím, že se s tím může mnoho lidí ztotožnit. Třetí důvod je osobní rozvoj a nové podněty.

V čem vidíte hlavní přínos vašich projektů pro ty, co se jich aktivně účastní?

Je to uzavřená skupina podnikatelů, kde se děje hodně zajímavých věcí. Když přijdete, vaše investice se ztrojnásobí. Budete mít dobrý pocit. Prožijete moment, kdy se vše začne měnit. Záleží na vás a na přístupu. Lidově řečeno, když něco potřebujete, tak to tam najdete. Zapojit se můžete aktivně, tj. osobně, ale i virtuálně a využít komunikačních nástrojů klubu. Časově vás to nezatíží.

Každý rok přistoupí do této skupiny cca 300 nových společností, se kterými vytváříme osobní vztah. Společným jmenovatelem je výborné ekonomické hodnocení (tzv. rating a scoring) a tyto firmy jsou obvykle lídrem ve svém oboru.

Jak moc je Podnikatelské platforma Helas uzavřená a jak se do ní mohou lidé zapojit zvenčí?

Je to jednoduché. Můžete se stát Členem, Superčlenem nebo Partnerem. Záleží na tom, jaký je váš cíl a potřeby. S každou firmou si nastavíme individuální plán a komunikaci. Zájemcům se věnujeme osobně.

Klubové setkání HLC – Helena Třeštíková

Klubové setkání HLC – Jaroslav Svěcený

Agentura Helas byla založena v roce 1997 s cílem sdružovat české podnikatelky a podnikatele, vytvářet obchodní příležitosti a rozvíjet vztahy mezi podnikateli a ekonomickými odborníky. K jeho naplňování jí slouží projekty, za nimiž stojí – Helas New Encounters Club, Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club, Ocenění Českých Podnikatelek a Ocenění Českých Lídrů. Produkčně Agentura Helas zajišťuje také projekt Exportní cena DHL.

Cílem všech projektů, které spojuje myšlenka a vize *„Budujeme hrdé Česko“*, je kultivování českého podnikatelského prostředí, podpora a ocenění českých firem s důrazem na etický byznys.

Agentura Helas svým klientům nabízí také služby v oblasti organizace společenských setkání, konferencí a akcí „na klíč“ v rámci celé České republiky. Součástí těchto služeb je výběr a doporučení vhodné lokality, technické zabezpečení akce, catering, personální servis a další služby spojené s její realizací.

Pro své zákazníky Agentura Helas zajišťuje i další doplňkové služby, a to zejména v oblasti PR, marketingu, reklamy, grafiky a designu, nového call centra. Jedná se o velmi individuální služby, které využívají i nadstandardního rozsahu aktivit agentury a skutečnosti, že se jejích klubových aktivit každoročně zúčastní kolem 2500 firem a jejich majitelů. Díky tomu umožňuje svým klientům zviditelnit se v cílové skupině zákazníků, představit své služby jako lídr a hybatel, zvýšit své mediální povědomí a vytvořit prostor pro své obchodní aktivity.

Současně s tím Agentura Helas zastupuje historické sály v Klášteře minoritů sv. Jakuba v Praze 1, které jsou ideálním místem pro společenská setkání, konference, semináře, koncerty nebo oslavy pro 10 až 300 osob.

Simona Kijonková s rodinou

SIMONA KIJONKOVÁ, CEO HOLDINGU PACKETA A ZAKLADATELKA ZÁSILKOVNY

NEKOPÍRUJTE A BUĎTE SAMI SEBOU

Proč jste v roce 2018 přijala roli patronky projektu Ocenění Českých Podnikatelek?

Když jsem dostala nabídku podpořit jedenáctý ročník Ocenění Českých Podnikatelek, neváhala jsem ani minutu. Bylo mi ctí, že jsem mohla být patronkou této skvělé akce. Za 11 let fungování Ocenění se do projektu přihlásilo 171 904 žen podnikatelek, ze kterých vzešlo 115 těch nejlepších. To je opravdu úžasný výsledek, který nepotřebuje žádný další komentář. Patronkou takového projektu jsem se stala opravdu velmi ráda.

Zakladatelka projektu Helena Kohoutová je sama skvělým příkladem úspěšné podnikatelky a prostřednictvím Ocenění Českých Podnikatelek vyhledává nové talenty a na příkladech úspěšných žen motivuje ostatní, aby zkusily podnikat.

Co všechno role patronky obnáší?

Především jsem se snažila Ocenění propagovat a dostávat ho do povědomí širší veřejnosti. Druhou stránkou role patronky bylo ukázat ženám na mém osobním příkladu, že je možné skloubit mateřství a úspěšné podnikání.

Měla jste možnost se s některými oceněnými ženami a jejich příběhy v projektu OCP seznámit?

SIMONA KIJONKOVÁ

- CEO holdingu Packeta a zakladatelka Zásilkovny
- Vizionářka a první dáma české e-commerce
- Titul EY Podnikatel roku 2017 Hlavního města Prahy
- Vítězství v žebříčku TOP Podnikatelka roku 2018
- Patří mezi TOP 25 žen Česka
- TOP manažer roku 2018 v kategorii služby
- Členka představenstva ADMEZ
- Časopis Forbes ji každoročně zařazuje mezi nejvlivnější ženy ČR
- Přednáší na konferencích o e-commerce trhu, o byznysu a startupech
- Je vdaná, má tři děti

Ano, měla. A z mého pohledu to bylo rozhodně velmi inspirativní. Některé příběhy, jak zvládnout podnikání s rodinou a mateřstvím, byly opravdu zajímavé.

Agentura Helas a zakladatelka projektu OCP Helena Kohoutová dlouhodobě oceňuje a podporuje úspěšné české podnikatelky. Jak vnímáte tyto záslužné aktivity?

Určitě pozitivně. Myslím, že je dobré, že tady takový projekt je. Hlavní smysl vidím především v tom, že příběhy vítězek inspirují další ženy, aby se do podnikání samy pustily. Helena za těch 11 let udělala obrovský kus práce. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek podporuje již 11 let podnikatelky v jejich úsilí a vizích. Poukazuje na krásné příběhy šikovných a houževnatých žen, které si šly za svým snem, a jsou tak nesmírnou motivací pro ostatní.

Vy sama, díky úspěšnému podnikání, získáváte řadu významných ocenění.

Za ocenění jsem samozřejmě ráda. Ještě větší radost ale mám, pokud mohu být dalším ženám inspirací.

Kterých z nich si vážíte nejvíce, proč a co pro Vás znamenají?

Zmínila bych především titul EY Podnikatel roku 2017 Hlavního města Prahy a vítězství v žebříčku TOP Podnikatelka roku 2018. Samozřejmě taková ocenění potěší. Jsou to signály, že si někdo všiml vaší práce a že snad jdete po správné cestě. Na druhé straně takováto ocenění nepřeceňuji. Není to něco, za čím bych se hnala a kam bych systematicky směřovala svoji energii. Významným bonusem těchto ocenění je, že se při jejich předávání mám možnost potkat se spoustou inspirativních lidí, kteří překonali mnoho různých překážek a nakonec uspěli.

Jak vnímáte ženský podnikatelský svět v naší republice? Je podle Vás dostatečně vnímán, respektován a ceněn?

Je třeba říct, že počet žen, které v Česku zakládají firmy, roste. A to je samozřejmě velmi dobrá zpráva. Žena, která si chce založit firmu a podnikat, naštěstí v České republice není žádnými zákony a nařízeními diskriminována. Nejčastější překážkou je již zmíněné skloubení podnikatelských aktivit s domácností a mateřstvím. V některých odvětvích, kde silně dominují muži, to žena určitě může mít těžší, ale ženský podnikatelský svět má v Česku velmi dobrou a silnou základnu a důležité je, že počet úspěšných českých podnikatelek stále roste.

Mají to podle Vás, ženy v podnikání těžší než muži? V čem?

Pokud nemáte možnost mít výpomoc na práce v domácnosti a je po vás požadována nepřetržitá péče o malé dítě, tak ano. Na druhé straně je české podnikatelské prostředí na ženy již zvyklé a podmínky, umožňující skloubit rodinný a pracovní život, se zlepšují. Být ženou může být někdy nevýhodou, ale i výhodou. Hodně záleží na konkrétní situaci, na zaměstnavatelovi, na situaci ženy, na možnostech její rodiny apod. Trochu se bráním generalizovat, každý individuální příběh každé ženy je jiný.

Vy jste Zásilkovnu založila v době, kdy Vaší dceři byly dva roky a očekávala jste dalšího potomka. Jak jste zvládala a zvládáte dvě role – mateřství a podnikání najednou?

Time management se třemi dětmi, několika firmami a společností, která je dnes v šestnácti zemích, musí být velmi efektivní. Obvykle dělám dvě věci najednou a do šesti hodin práce se mi musí vejít deset. Snažím se pracovat zhruba šest hodin denně, ve čtyři hodiny odpoledne vyrážím se svým manželem vyzvednout děti ze školy. O víkendech nepracuji a věnuji se rodině.

Žena ve vedení firmy se musí často rozhodovat jako muž – nekompromisně, rázně, odvážně. Jakou jste šéfkou Vy?

CEO má být především nositelem vize a všichni zaměstnanci by se měli s vizí firmy ztotožnit. Osobně kladu velký důraz na motivaci členů executive boardu (členové nejužšího vedení skupiny) napříč celou EU, kterou řídím a prostřednictvím nich se vize a cíle dostávají ke všem zaměstnancům. Zásilkovna a celá Packeta má specifickou firemní kulturu, která je ojedinělá, a přestože je v rámci holdingu již 700 zaměstnanců (v rámci Zásilkovny 500), tak se snažíme držet stále rodinnou atmosféru a start-upového ducha, což se nám velmi daří. Kultura angažovanosti je podporována jak neformálním firemním prostředím, tak řadou motivačních benefitů. Diverzitu považujeme za hnací motor skvělých nápadů na inovace a růst firmy.

Na čem v současnosti nejvíce pracujete? Co je pro Zásilkovou v tomto roce stěžejního?

Stále se snažím posilovat a rozšiřovat svůj byznys a díky mému skvělému týmu, který mi s podnikáním pomáhá, se to úspěšně daří. V současné době jsme spustili doručování zásilek mezi fyzickými osobami. Služba má název Mezi námi. Protože její cena začíná již na 65 korunách, patří mezi nejlevnější na trhu. Zákazník vyplní všechny potřebné údaje pro odeslání zásilky pohodlně kdekoliv přes mobilní aplikaci a na podacím místě Zásilkovny sdělí pouze vygenerované heslo k zásilce. Žádné fronty, žádné zbytečně dlouhé formuláře. Ve srovnání s jinými kurýrními službami v ČR dokáže služba Mezi námi odesílat zásilky jak s dobírkou, tak bez dobírky.

Patříte mezi nejúspěšnější ženy českého byznysu. Když se ohlédnete zpět na začátky, změnila byste něco, nebo se Vaše očekávání splnila?

Svou cestu bych neměnila. Vše dobré, i to zlé, mne zformovalo v osobnost, kterou jsem dnes. Z každého nezdaru jsem se myslím poučila a považuji se sic za velmi energického a tvrdohlavého jedince, ale zároveň mám v sobě dostatek pokory.

Co byste chtěla vzkázat českým podnikatelkám? Těm, které začínají podnikat, ale i těm, které procházejí úspěšnou profesní i osobní životní fází?

Začínajícím podnikatelům mohu poradit několik základních věcí, kterými se řídím:

- **Nekopírujte a buďte sami sebou.** Příběh každého podnikatele je hodně individuální a neopakovatelný. Není proto dobré slepě kopírovat projekt někoho, komu se v podnikání podařilo uspět. Nesnažte se být někým jiným – zůstaňte sami sebou.
- **Do středu zájmu svého podnikání postavte zákazníka.**
- **Delegujte, důvěřujte, ale kontrolujte.** Pokud firma rychle roste, není možné ji řídit stejně jako na začátku. Po 3 letech jejího fungování (když jsem byla opět těhotná) jsem učinila pro mne osobně nejodvážnější a nejtěžší rozhodnutí – rozhodla jsem se pustit otěže exekutivního řízení a najmout do firmy výkonného ředitele.
- **Obklopte se lidmi, kteří jsou v daném oboru lepší, než vy a snažte se jim dát dostatek prostoru.** Uvědomte si, že nemusíte být u každého rozhodnutí a u každého schvalování grafiky na letáku..
- **Komunikujte a buďte fér.** Jak pracovat s komunikací v rychle rostoucí firmě jsme se učili za pochodu a dělali také mnoho chyb. Dnes mají všichni nově nastoupivší zaměstnanci tzv. „kolečko po firmě“, pořádáme pro ně celou řadu setkání a školení. Pracujeme s mnoha interními komunikačními kanály a snažíme se ve firmě zachovávat rodinnou atmosféru a start-upového ducha.
- **Snažte se být spravedlivý.** Život nebude fér k vám a každý den se probudíte s tím, že nevíte, co vás ten den potká. Čím větší problémy budete muset překlenout, tím více vás to zocelí a budete každý další problém řešit s daleko větší rozhodností a lehkostí. Přestože se někdy stane, že okolí nebude fér k vám, vy se snažte ke svým zákazníkům, zaměstnancům, dodavatelům i konkurentům chovat vždy fér. Podnikatelská karma vám to pozitivně vrátí!

Zásilkovna

Zásilkovna je franšízový logistický projekt Simony Kijonkové. Během devíti let své existence se Zásilkovna vypracovala mezi nejúspěšnější společnosti v Česku, které poskytují komplexní logistické služby. Podle odborných statistik je u zákazníků druhým nejoblíbenějším dopravcem zásilek z internetových obchodů. Zásilkovna má aktuálně téměř 2 500 výdejních míst v celé Evropě, kde spolupracuje s více než 26 000 e-shopy, což ji katapultovalo v mnoha zemích mezi jedničky v oboru. Zásilkovna doručuje zásilky nejen po celé České republice a na Slovensku, ale také do Maďarska, Rumunska, Itálie, Švýcarska, Polska, Německa, Rakouska, Bulharska, Velké Británie, Slovinska, Chorvatska, Francie či na Ukrajinu. Zásilkovna dosud přepravila více než 30 milionů zásilek a již v červnu bude v celé Evropské unii, na Ukrajině, Švýcarsku a v Rusku.

Příběh Zásilkovny v datech

V roce **2010** vstoupila Zásilkovna na český logistický trh jako úplný nováček. Dnes je mezinárodní logistickou firmou s obratem **790 mil. Kč** a více jak **sedmi stovkami** zaměstnanců.

2010 – první výdejní místo v České a Slovenské republice
2015 – první výdejní místo v Maďarsku
2015 – vlastní logistika
2016 – první výdejní místo v Rumunsku
2017 – první výdejní místo v Polsku
2018 – vznik Holdingu Packeta
2019 – portfolio se 16 zeměmi Evropy

Ocenění

- Czech Superbrands 2018
- Český Goodwill 2017
- 3. místo v kategorii Partner

Pražský hrad 2017 – Českých 100 nejlepších

Vítězky kategorie Velká společnost

1.MÍSTO

V KATEGORII VELKÁ SPOLEČNOST

ZDEŇKA HEYN EDLOVÁ, MAJITELKA LUBRICANT S.R.O.

NEJVĚTŠÍ ODMĚNOU JE PRO MĚ STABILNÍ A SPOKOJENÝ TÝM PRACOVNÍKŮ

Motto: „Chovej se k lidem tak, jak chceš, aby se oni chovali k tobě.“

Po studiích a prvním zaměstnání v Ústavu železničního zdravotnictví, odpověděla v roce 1989 na inzerát firmy zabývající se prodejem dentálních přístrojů. Ve firmě pracovala jako prokuristka. Dařilo se jí, ale snila o své vlastní firmě a jak to někdy v životě bývá, do cesty jí přišla náhoda. Zrovna tehdy pro firmu sháněli speciální mazivo na zubní vrtačky a proto odjela do firmy OKS, která vyráběla speciální průmyslová maziva. Majitel firmy byl původem z Čech a paní Zdeňku přivedl na myšlenku tato maziva distribuovat na českém trhu. Se svým tehdejším kolegou provedli analýzu trhu a rozhodli se založit v Čechách společnou firmu LUBRICANT s.r.o.. V roce 2001 se kolega vrátil do Německa a Zdeňka Heyn Edlová se stala její jedinou majitelkou. Začala postupně do firmy získávat nové kolegy – odborníky, mezi nimiž byl i Roman Navrátil, její současný obchodní ředitel a prokura, který je dodnes její pravou rukou.

Zdeňka HEYN EDLOVÁ

majitelka LUBRICANT s.r.o.

Dětství, hodnoty

Její tatínek byl vojákem z povolání, rodina se často stěhovala a paní Zdeňka si z dětství odnesla určitý řád, pracovitost, spolehlivost a také touhu po vzdělanosti a prosazení.

Začátky

Prvním zaměstnavatelem byl Ústavu železničního zdravotnictví, odkud odešla po Sametové revoluci a rozhodla se vzít budoucnost do svých rukou.

Současnost

Za více než 20 let usilovné práce dovedla svoji firmu k pevné a stabilní pozici uznávaného a úspěšného hráče na našem i zahraničním trhu v oblasti speciálních průmyslových maziv.

Obrovský zlom nastal objevením nového dodavatele v Německu, firmy Carl Bechem, která vyrábí speciální průmyslová maziva, se zaměřením hlavně na automobilový průmysl, ale i na ostatní průmyslová odvětví a se kterou začala spolupracovat. Postupem času své dodavatele firma ještě rozšířila a začala stavět svoji existenci na tradici a budování důvěry u zákazníků.

Stálo to mnoho času a úsilí, které se ale vyplatily. V současné době se těší LUBRICANT s.r.o. stálé a pevné pozici na českém i evropském trhu.Je stabilně etablován na trhu s mazivy a disponuje velkým týmem odborníků a specialistů.

To je, jak říká majitelka, pro automobilový průmysl a jejich subdodavatele naprosto nezbytné.

Pod vedením Zdeňky Heyn Edlové je LUBRICANT s.r.o. již 25 let dodavatelem a partnerem, schopným technicky a operativně řešit jakýkoliv problém ve svém oboru. V současnosti se zaměřuje na vývoj a výrobu vlastní produktové řady, k čemuž přispěla i výstavba nové chemické laboratoře, vybudované přímo v sídle společnosti. Na vývoji s podílejí špičkoví odborníci.

Firma i její majitelka byly mnohokrát oceněny a dík patří všem, majitelce, její rodině i kolegům, bez jejichž podpory a pochopení by tak velkého úspěchu nedosáhla.

Co je podle Vás nezbytností pro dosažení úspěchu?

Musíte umět využít svých schopností, dobrého instinktu, intuice i příležitosti. Neustále se vzdělávat a dosáhnout vysoké úrovně v oboru. Nepřestávat toužit se prosadit, mít štěstí na lidi, být vytrvalý, precizní a laskavý zároveň.

Co vyžadujete od svých kolegů a zaměstnanců?

Profesionalitu, přímost a věcnost.

Na co se nyní Vaše firma soustřeďuje?

Začínáme s vývojem vlastní produktové řady v nové laboratoři. Máme novou technickou laboratoř, ve které testujeme nanášení maziv a v předváděcí laboratoři jsme schopni testovat speciální separátor na vypěňování volantů. To vše nám pomůže ještě lépe a rychleji reagovat na požadavky a problémy u našich zákazníků.

Když se ohlédnete o 25 let zpět, ke svým předsevzetím, splnila se Vaše očekávání?

Bohatě a velmi si toho vážím. Nesu v sobě pocit z dobře vykonané práce a z práce lidí kolem sebe. Neboť ti všichni mají podíl na úspěchu firmy a oceněních, které jsem já osobně i firma získaly.“

Co je pro Vás největší odměnou?

Stabilní a spokojený tým pracovníků.

Zmínila jste podporu rodiny, můžete nám prozradit něco ze svého soukromí?

Žiji mezi Čechami a Německem, což je dost časově náročné, ale přesto jsem ve firmě a pro mé spolupracovníky vždy tam, kde mě potřebují. Mám dvě dospělé děti, které po mně zřejmě zdědily ctižádost i touhu prosadit se ve svém oboru. Syn pracuje u mě ve firmě jako provozní ředitel a dcera je právničkou. Můj manžel je uznávaným manažerem ve firmě Carl Bechem tedy je ze stejné branže, proto se vzájemně naprosto chápeme a můžeme o svých pracovních záležitostech hovořit i mlčet. Velmi mne v mojí práci uznává, podporuje a obdivuje. Na nedávné konferenci v Indii, zaměřené na automobilový průmysl, měl velmi úspěšnou přednášku a já mohla být obráceně pyšná na něj, když mi od pořadatelů přišel e-mail s poděkováním za jeho odbornost.

Rodina je v podnikání velice důležitá a neměli bychom na to nikdy zapomínat, i když nás naše podnikání časově pohlcuje.

LUBRICANT S.R.O.

je obchodně technická společnost působící na trhu od roku 1993. Její jméno je zárukou kvality pro všechny zákazníky. Poskytuje úplný servis v oblasti mazání a aplikace maziv, včetně optimalizace logistiky, plynulosti dodávek a poradenské činnosti pro zákazníky. Její sortiment obsahuje maziva, oleje, tuky, pasty, speciální průmyslová a potravinářská maziva, technologické kapaliny, chladicí kapaliny, emulze, konzervace, odmašťovací prostředky, kluzné laky, separátory pro plastikářský průmysl a aplikační techniku pro různá odvětví průmyslu. Společnost rozšířila působnost do Polska, Slovenska a Rumunska.

www.lubricant.cz

LUBRICANT

s Romanem Navrátilem (vlevo) a manželem Detlevem Heynem

2.MÍSTO

V KATEGORII VELKÁ SPOLEČNOST

DR. OLGA KUPEC
MAJITELKA, JEDNATELKA ABYDOS S.R.O.

V TOM, CO DĚLÁME, JSME NEJVĚTŠÍ NEJEN V ČR, ALE I V NĚMECKU

Motto:
„Když chceš, tak můžeš.“

Po střední škole nastoupila na Pedagogickou fakultu, obor Fyzika -Technika, kde získala magisterský titul. Dále studovala Fyziku na Univerzitě Regensburg v Německu a Ekonomii na univerzitě v Hagenu. Doktorát má z Vysoké školy ekonomické, obor Podniková ekonomie a management. Od roku 1997 působí v Abydosu, předtím pracovala ve Škoda Auto jako vedoucí oddělení a plánování řízení nákladů, v Intouch Consult jako podnikový poradce a také byla výzkumným pracovníkem ve Forschungszentrum für Umwelt und Gesundheit.

Za jakých okolností jste se stala majitelkou firmy, co tomu předcházelo?

Když jsem v Regensburgu ukončila studium fyziky a ekonomie, působila jsem ještě ve výzkumném ústavu v Mnichově a pak ve VW a Škoda Auto. Asi ve třiceti letech nastal zlom, díky kterému dnes vedu Abydos. Jistý Reinhard Blodig z Německa mě oslovil s nabídkou spolupráce při založení firmy. Plánovali jsme to jako

Dr. Olga KUPEC

majitelka, jednatelka Abydos s.r.o.

Ocenění
- Manažerka roku 2012
- Medaile ministryně průmyslu a obchodu

Ocenění firmy
- Českých 100 nejlepších, kategorie „INVENCE – NASAZENÍ – EXPORT – ZISK“ 2018
- Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Velká firma 2018
- Odpovědná firma roku 2014 Karlovarského kraje
- Firma roku Karlovarského kraje 2014 – 2. místo
- Zaměstnavatel roku v kategorii malých a středních firem z roku 2010
- Ocenění českých lídrů – vítěz Karlovarského kraje 2017

krátkodobou spolupráci, nakonec mi však Abydos zásadně vstoupil do života – dnes slaví 22 let úspěšného fungování a já jsem jeho stoprocentní majitelkou. Byla jsem tedy ve firmě od jejího počátku a patřila k těm, kdo měl situaci ve firmě „na triku“. Naštěstí prakticky od založení po celou dobu fungování firma roste a rozvíjí se.

Jaká je Vaše původní profese?

Původně jsem měla být učitelkou, má dnešní profese je tedy naprosto odlišná. Přesto se mi znalosti pedagogiky a psychologie v denní manažerské praxi výborně hodí, stejně jako fyzika a matematika.

V čem spatřujete úspěšnost a výjimečnost Vaší firmy?

Tady vidím jako zásadní odbornost, spolehlivost – nejen mě, jako manažerky, ale všech zaměstnanců a to především směrem k zákazníkům. A určitě je pro nás důležitá znalost německé mentality, protože většina našich zákazníků je z Německa. Ač jsou to naši sousedé, fungují jinak, než Češi. Výjimečnost našeho produktu je v tom, že nenabízíme pouze jednu dílčí službu, ale i další navazující, což je pro zákazníka výhodné.

Jaké byly začátky Vašeho podnikání, co všechno jste musela investovat, obětovat, změnit, co Vám to naopak přinášelo?

Začátky byly v duchu velkého nasazení a tvrdé práce, investovala jsem hodně času a v době, kdy jsem začala odkupovat firemní podíly, tak také značné finanční prostředky. Přinášelo mi potěšení, když jsem viděla, že se firmě daří, zákazníci jsou spokojeni a tým zaměstnanců roste a rozvíjí se.

Měla jste předsevzetí, kam chcete dojít?

Neměla jsem konkrétní představu, ale věděla jsem, že chceme jít stále dál a patřit v oboru k nejlepším.

Co Vám podnikání dává, co bere?

Podnikání mi dává možnost být sama svým pánem, vidět výsledky své práce a také možnost ovlivňovat věci kolem sebe. A bere, nepřekvapivě, spoustu času.

Jakou pozici máte na zdejším trhu?

V tom, co děláme, jsme největší nejen v ČR, ale i v Německu.

Jak vnímáte konkurenci?

Konkurenci vnímám jako zdravou. Je to motor, který člověka pohání a motivuje.

Jaké máte silné stránky a profesní zásady?

Jsem generalista a workoholik, to jsou v mé práci pozitiva.

Co pro Vás znamená pojem pracovní doba?

V klasickém smyslu „od-do“ ji moc neznám, ale je důležité umět i vypnout. Práce mě baví a je hodně rozmanitá. Stále je co promýšlet, realizovat.

Máte v plánu se ještě něco naučit?

Ano, rozhodně. Vždyť dnešní svět a technologie se posouvají vpřed nevídanou rychlostí a bez neustálého učení se nových věcí by nebylo možné udržet krok.

ABYDOS s.r.o.

Společnost Abydos sídlí v Hazlově u Chebu, na pomezí česko-německých hranic. Zabývá se opracováním a obráběním kovových odlitků, týdně jich opracuje více než 500 tun. Soustřeďuje se především na německý slévárenský trh. Výrobky najdete ve strojích mezinárodních koncernů John Deere, Caterpillar, Audi, Volvo nebo robotů KUKA.

www.abydos.cz

3.MÍSTO

V KATEGORII VELKÁ SPOLEČNOST

ING. IRENA HRNČÍŘOVÁ, MAJITELKA KTA TECHNIKA, S.R.O.

SNAŽÍME SE DÁL, ABYCHOM NA TRATÍCH ŽIVOTA MĚLI NÁVĚST VOLNO, VY, I MY

K oboru se dostala velkou náhodou, když si její maminka, rentgenujíc náčelníkovi dráhy plíce při preventivní prohlídce postěžovala, že se ještě ta jejich holka nedostala na žádnou školu. *„A proč nejde na tu naší“*?, zeptal se náčelník a myslel tím dopravní školu. A tak se paní Irena pro velké úspěchy z matematiky a fyziky dostala mezi elektrikáře. Vystudovala Dopravní průmyslovku v Plzni, obor Sdělovací a zabezpečovací technika, potom Žilinskou univerzitu.

Na co se ve Vaší firmě zaměřujete?

Na obory speciální elektrotechniky a zabezpečovací systémy v dopravě. Je to obor, který se uplatňuje na kolejových drahách, v silniční a městské dopravě, dopravní signalizaci, ale zahrnuje také městský mobiliář elektro zařízení, informačních zařízení, parkovací systémy.

Kdy byla založena a co tomu předcházelo?

Firmu jsme založili v roce 1994, jako dva kolegové z bývalé práce. Vznikli jsme jako firma na zelené louce, čistě z entuziasmu, že jsme se zkrátka chtěli živit oborem, který jsme měli rádi a jemuž jsme se do té doby společně věnovali. Dráha v té době totiž hodně propouštěla, zároveň vznikaly první privatizační firmy

Ing. Irena HRNČÍŘOVÁ

majitelka KTA technika, s.r.o.

Praxe

- Sdělovací a zabezpečovací dílny v Plzni Českých drah, po té Útvar investora tohoto oboru
- 1986 zkoušky způsobilosti ve stavebnictví, profesní zkoušky na kolejových drahách
- 1992 člen České komory autorizovaných techniků a inženýrů
- 1994 zakládá společnost KTA technika, jednatel, technik, projektant, ekonom

Silné stránky

Co začne, dokončí, co rozhodne, v to věří, že se stane. Odpovídá za svoji práci.

Zájmy

Dříve horolezectví, badminton, dnes klesající tendence pohybu – turistika s malými vnoučaty, intuitivní zahradnictví po vzoru Karla Čapka, zahradní a pěstitelské práce se zápalem a očekáváním. Vdaná, 1 manžel, 1 dcera, 2 vnuci.

Čeho si cení?

Rodiny, vlastní i firemní.

a postupně se vytvářely různé názory na obor, který jsme do té doby dělali.

V čem spatřujete její výjimečnost?

Vznikli jsme jako jedni z prvních v tomto oboru. Náš plán byl věnovat se věcem, které jsme uměli, kde jsme měli zkušenosti a praxi. Chtěli jsme především řídit stavby, dělat odborné zkušební a servisní činnosti, projekční práce a zůstat jako nezávislý dodavatel této techniky.

Jak vzpomínáte na začátky firmy?

Začínali jsme s veškerou elektrotechnikou kolem dopravy, zpočátku jsme se věnovali jen železniční dopravě, protože nám byla z logiky věci bližší. Postupem času jsme museli portfolio rozšiřovat, abychom měli i jinou náplň práce a nebyli závislí jen na jednom investorovi. Zažili jsme již mnoho zvratů na českém trhu. Věnujeme se tak i jiným projektům pro sdělovací techniku operátorů pro optické a metalické sítě. Začali jsme dělat mnohem více pro obce dopravní činnosti, rozhlasová zařízení, osvětlení. Ve výčtu našich aktivit byste našli projektování, výrobu a montáž automatizovaných zabezpečovacích systémů pro železniční přejezdy, dopravní světelné signalizace a celou řadu dalších podobných staveb, zařízení a služeb. Zajišťujeme zakázky od realizace projektu po konečnou stavbu, poskytujeme veřejnoprávní projednání, revize elektro, ale také projednávání s vlastníky pozemku, ekonomické rozbory staveb, kalkulace a rozpočty projektových úkolů a poradenskou a konzultační činnost až po konečné vystavení protokolů pro určená technická zařízení. Zjednodušeně řečeno, staráme se o bezpečnost na silnicích a železnicích. Odstraňujeme bezpečností rizika, která by mohla vést ke vzniku dopravních nehod. A jak s oblibou říkám, děláme řemeslo, jako každé jiné. Řemeslo, které přispívá k modernizaci českých dopravních cest jak na silnici, tak na železnici.

„Nejvíce jsem hrdá na své zaměstnance“

Nyní jste jedinou majitelkou firmy KTA?

Ano, můj kolega, se kterým jsem firmu založila, bohužel po 10 letech zemřel. A tak spíše z nutnosti jsme se přerodili v rodinnou firmu. Manžel řídí projekci, technické zkoušky a revizní práce. Dcera, když dostudovala, začala pracovat ve firmě také, jako zaměstnanec obchodně technického oddělení. Byla jednou z mála, která mě po smrti mého kolegy podpořila skvělými morálními větami, které mi zní dodnes v hlavě. Svým způsobem mne její, tehdy vyzrálý názor téměř dítěte, přesvědčil. Zůstala jsem firmu řídit jako jednatel sama z mnoha důvodů i z důvodu jednoduchosti. Co jsem začala, to si dokončím, co si rozhodnu, to mám. Odpovídám za to.

Na co jste nejvíce hrdá?

Zejména na své zaměstnance. Pravidelně jim pomáhám vzdělávat se v oboru a za jeden z největších úspěchů považuji fakt, že jsem nemusela ani jednoho z nich propustit. Tak, jak pečujeme o své pracovníky, přistupujeme i k podpoře různých společenských aktivit a sportu. Spolupracujeme s charitativními projekty, prvním byl STK pro muže s Petrem Koukalem, několikanásobným mistrem ČR a olympijským reprezentantem v badmintonu. Prostřednictvím Petra jsme poznali spolupráci s paní Boženou Jirků a Konto bariéry a snažíme se dál. Aby na tratích života měli volno, my, i oni.

KTA TECHNIKA s.r.o.

K dnešnímu dni společnost autorizovala 2097 vlastních projektů a realizovala stovky staveb podle vlastních projektů či projektů zadaných zákazníkem. K významným zakázkám určitě patří výstavba světelných křižovatek v Plzni, z nichž první byla na Samaritské ulici u nemocnice. Za 14 dní od zadání proběhla stavba, 7. září firma předávala hotovou zakázku zástupci investora. Na stejné komunikaci zapínala deset let předtím železniční přejezd. Následovalo dalších 7 křižovatek, poslední 3 na Folmavské výpadovce v Plzni. KTA technika s.r.o.dělala přejezd v Hornické ulici a desítky dalších mimo Plzeň. V Chrástu u Plzně postavila přejezd po nehodě přes noc i s úpravou projektu pro novelizované technické normy. Podílela se také na prvních koridorových stavbách ve Svitavách, v Přelouči nebo Ústí nad Labem. Do produkce firmy patří informačními systémy pro cestující v Plzeňském kraji, k jedné z posledních patří stavba železniční zastávky a přejezdu s vazbami na staniční zařízení v Domažlicích. KTA technika s.r.o. se podílí na subdodávkách prací a materiálu na stavbě železničních koridorů například v místech Beroun-Zbiroh, Zbiroh-Rokycany, zahájení části Uzel Plzeň, Strakonice, Horažďovice, nyní probíhá část Louny-Lovosice a stovky dalších zakázek ve stanicích, na tratích, na vlečkách a na přejezdech.

www.ktatechnika.cz

zleva Ing. Irena Hrnčířová, Ing. Olga Kupec, Zdeňka Heyn Edlová

1.MÍSTO

V KATEGORII STŘEDNÍ SPOLEČNOST

ILONA KALOVÁ
MAJITELKA KALA TRANS, S.R.O.

ŠTĚSTÍ NENÍ NĚCO, CO K ČLOVĚKU PŘIJDE JEN TAK

„Štěstí není něco, co k člověku přijde jen tak. Přichází spolu s našimi činy.“
Dalajláma

Před založením firmy pracovala ve vedoucích funkcích v oboru dopravy a cestovního ruchu. V roce 2008 začala podnikat jako OSVČ v oblasti nákladní i osobní dopravy a pořídila si svůj první vlastní kamion.

Dnes má její firma 21 zaměstnanců, 15 kamionů a nákladních aut a její vozidla najednou bezmála 2 miliony kilometrů ročně.

Jaké byly začátky podnikání?

Vzhledem k tomu, že to bylo v době přicházející krize, začátky nebyly vůbec lehké. Ale postupně se nám začalo dařit a tak jsem v roce 2011 založila firmu KALA TRANS, s.r.o. s 6 zaměstnanci. Následně se k nám přidal syn s dcerou, kteří dokončili studia na střední a vysoké škole a po třech letech jsme činnost rozšířili o skladové hospodářství. Zabýváme se mimo jiné svozem zásilek v rámci ČR i zahraničí a následně rozvozem k cílovému zákazníkovi.

Ilona KALOVÁ

majitelka KALA TRANS, s.r.o.

Měli jste tenkrát v době krize nějakou konkurenční výhodu?
Ano, kvalita služeb spočívala především v rychlém dodání zboží cílovému zákazníkovi v rámci zemí EU.

Jak se daří Vaší firmě dnes?
Zaměstnáváme 21 lidí a s 15 našimi kamiony se najezdí ročně téměř 2 miliony kilometrů. Já mám na starost s dcerou ekonomiku a personalistiku, manžel se synem technické záležitosti, servis, řízení dispečinku, přeprav a řidičů.

V loňském roce jsme zakoupili menší rekreační areál v Beskydech, kde nyní probíhá rekonstrukce, který bude sloužit k rekreaci našich zaměstnanců i ke komerčnímu využití. Uvažujeme i o tom, že bychom pokračovali v podnikání v oboru cestovní ruch a rozvíjeli se i tímto směrem.

Oceněné podnikatelky v kategorii Střední společnost, zprava Ilona Kalová, Eva Domenici, Renata Kobzová.

Co pokládáte za nezbytné proto, aby firma prosperovala a dosáhla úspěchu?
Nezbytný je především odpovědný přístup k zákazníkům. Dosažení úspěchu v naší firmě spatřuji v tom, že jsme rodinná firma a máme dobrý tým spolupracovníků a zaměstnanců, kteří mají dlouholeté zkušenosti s prací v mezinárodní dopravě.

Co Vám podnikání dává?
Přestože je to velká zodpovědnost, dává mi svobodu a nezávislost.

Komu byste chtěla za současnou pozici poděkovat?
Určitě manželovi, se kterým spolupracuji od začátku, byl a je mi vždy velkou oporou. A dále tomu, že mě životní nelehké situace naučily postarat se o sebe i o druhé. Díky tomu všemu jsme krizi překonali.

Čeho si na Vaší firmě ceníte nejvíc?
Toho, že jsme se jako malá rodinná firma udrželi na trhu a máme stálé zaměstnance.

Co pokládáte ve firmě za prioritu?
Včasné a bezpečné doručení zásilek a informační servis 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.

Jak relaxujete ve volném čase?
Trávím ho především se svými vnoučaty.

Kde a jak dobíjíte energii?
Sportem, mám ráda turistiku, golf a lyžování, ale i při přátelském posezení u dobrého vína.

KALA TRANS, s.r.o.

Firma KALA TRANS, s.r.o. se zabývá vnitrostátní a mezinárodní nákladní dopravou. Zajišťuje přepravy zboží v rámci České republiky i zahraničí a to především ve střední a západní Evropě. Specializuje se na přepravy zboží v ČR a celé Evropě. Jedná se převážně o přepravy z Francie, Německa a zemí Beneluxu do České republiky, Slovenska, Maďarska a Polska. Mimo tyto nejčastější destinace zabezpečuje exporty z České republiky a Slovenska do zemí EU, včetně vnitrostátní přepravy. Zajišťuje jak přepravy celovozových nákladů, tak přepravy menších zásilek, včetně přikládek za velmi výhodné ceny.

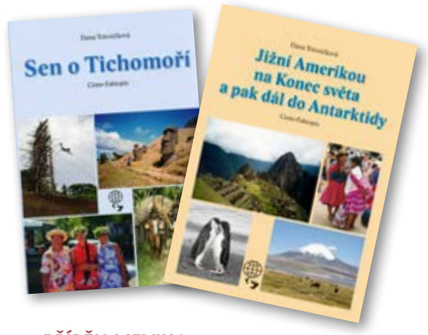
www.kalatrans.cz

KALATRANS
transport & logistics

SVĚT ZA NAŠÍM OBZOREM

LITERATURA FAKTU VE ČTENÁŘSKY PŘÍVĚTIVÉ PODOBĚ – HODNĚ SE DOZVĚDĚT A PŘITOM SI POČÍST

Svědectví Dany Trávníčkové,
cestovatelky po 120 zemích všech kontinentů,
bývalé vysokoškolské pedagožky



KAŽDÝ Z TITULŮ NABÍZÍ:
- jedinečný pohled na historii i současnost, přírodu, kulturu a etnika jedné části světa a jejích zemí ve vazbách a souvislostech
- informačně bohatý text
- kvalitní vazbu i materiál
- několik stovek fotografií a názorné mapky

SEN O TICHOMOŘÍ
O Polynésii, Melanésii a Mikronésii. S předmluvou legendárního cestovatele Ing. Miroslava Zikmunda.
160 stran, 300 fotografií a mapek, 299 Kč

JIŽNÍ AMERIKOU NA KONEC SVĚTA A PAK DÁL DO ANTARKTIDY
O starých civilizacích Jižní Ameriky, o tom, co se v ní od „objevení" Ameriky událo a jak to změnilo celý svět. Dramatický příběh unikátní Antarktidy.
224 stran, 400 fotografií a mapek, 349 Kč

PŘÍBĚH ČERNÉ AFRIKY
Vnáší systém do pohledu na země Západní, Střední, Jižní a Východní Afriky. Příběhy všech subsaharských zemí jsou poutavé, mnohé přímo strhující.
320 stran, 580 fotografií a mapek, 499 Kč

MAGICKÝ SVĚT INDIE A HIMALÁJE
O třech částech Jižní Asie: země na Indickém poloostrovu, ostrovní země a himalájské země. Zdejší úžasná starobylá kultura a náboženské směry ovlivnily velkou část světa.
232 stran, 500 fotografií a mapek, 349 Kč

O RÁJÍCH A PEKLECH JIHOVÝCHODNÍ ASIE
Dramatický příběh nádherného regionu od Barmy (Myanmaru) po Filipíny.
296 stran, 800 fotografií a mapek, 449 Kč

PŘÍBĚH MEXIKA, ZEMÍ STŘEDNÍ AMERIKY A KARIBIKU
O Mexiku a jeho slavných civilizacích, o sedmi středoamerických zemích od Guatemaly po Panamu s dodnes živými indiánskými tradicemi, o ostrovních zemích Antilského souostroví a o třech Guyanách na severním pobřeží Jižní Ameriky.
248 stran, 500 fotografií a mapek, 399 Kč

PŘÍBĚH ARÁBIE
O arabském světě panují obecně značné nejasnosti – počínaje tím, o které země se vlastně jedná. Příběh o tom, kde arabské etnikum vzniklo, co se v souvislosti s ním stalo a jak to ovlivnilo celý svět – v kontextu s civilizacemi od slavných starověkých po naši evropskou.
360 stran, 830 fotografií, 30 názorových mapek, 549 Kč

Nakladatelství Dany Travel – Neziskový projekt nakladatelství – knihy jsou cenově dostupné širokému okruhu čtenářů, aby pomohly zvýšit povědomí o světě mimo naši civilizaci. K dostání v kamenných obchodech a internetových knihkupectvích. www.danytravel.cz

2.MÍSTO

V KATEGORII STŘEDNÍ SPOLEČNOST

EVA DOMENICI
MAJITELKA AQUASTYL INTERNATIONAL, S.R.O.

ZVOLILA JSEM DRAHÉ ZAHRANIČNÍ LUXUSNÍ PRODUKTY

Motto:
„Nebát se.“

Eva Domenici žila tři roky v zahraničí a po svém příjezdu zpět do Čech, v roce 2001, založila společnost Aquastyl International.

Ve spolupráci se svým týmem od té doby navrhla a zrealizovala velké množství koupelen, vnitřních i venkovních obkladů a dlažeb, včetně kompletace předmětů a doplňků u soukromých zákazníků. Pracují pro ni proškolení instalatéři, elektrikáři a obkladači, jejichž služeb mohou zákazníci využít. Společnost Aquastyl International, s.r.o. se podílela na velkých developerských projektech bytových domů, dodala kompletní vybavení do koupelen do několika hotelů a wellness center. Za největší podnikatelskou výzvu, se kterou se musela vypořádat, považuje skloubení rodinného života s podnikáním.

Eva Domenici se svými dětmi

Eva DOMENICI

majitelka Aquastyl International, s.r.o.

Existuje zlomový okamžik, který rozhodnul o tom, že budete podnikat?

Rozhodla jsem se sama podnikat – ve spojitosti se stavební firmou mého otce. Bylo mi 26 let a svého rozhodnutí dodnes nelituji.

Jaké byly začátky podnikání?

Upřímně, nevěděla jsem vůbec, do čeho jdu a co mě čeká. Vzápětí jsem ale zjistila, že moje volba byla trefa do černého. Jednala jsem tenkrát s obchodními zástupci otce, kteří se nabídli přivézt mu vzorky koupelnového zboží. V den otevření svého koupelnového studia v Kladně přišly okamžitě zakázky, které se začaly navyšovat a trvají dodnes.

Čím si vysvětlujete takový zájem?

Tenkrát byl po tomto koupelnovém vybavení na trhu velký hlad. Navíc, já jsem si nevybrala pro svůj obchod levné zboží, naopak, zvolila jsem drahé zahraniční luxusní produkty, o které tenkrát byl a doposud je velký zájem. A také jsem chtěla, aby moje prodejna v Kladně vypadala jako butik, což se podařilo. Na tu dobu byl velmi exkluzivní a nezvyklý, podobné prodejny byly, tuším, jen dvě v Praze. Myslela jsem si, že zákazníci nebudou chodit, ale s velkou radostí jsem zjistila, že si může a chce mnoho lidí toto zboží dovolit a jsou nadšeni, že pro něj nemusí jezdit do Prahy.

V čem vidíte výjimečnost Vaší firmy?

Především v tom, že nabízíme luxusní zboží, dnes již i některé ve středních cenových relacích.

Byla jste za svoje dosavadní podnikání odměněna?

Ano, určitě, největší odměnou pro mě je to, že se k nám neustále, i po deseti letech, vracejí naši stálí klienti a svěří se mi, že využili i jiných podobných firem, ale nyní se rádi vrací k nám. To mě vždy velmi těší.

Co je podle Vás důležité pro dobrý chod a růst firmy?

Mít dobré spolehlivé zaměstnance a také se nebát.

Co Vám podnikání bere, co dává?

Dává mi svobodu, bere čas.

Co jste si odnesla z dětství od rodičů?

Od tatínka především pracovitost, byl to velký dříč.

Co stojí na Vašem žebříčku hodnot nejvýše?

Moje rodina a moje dvě děti.

Když se ohlédnete zpět, mrzí Vás něco?

Především čas, který jsem musela věnovat podnikání, na úkor svých dětí. Mrzí mě třeba, že jsem je neviděla, jak se učí lyžovat.

Jaké jsou Vaše záliby?

Ráda řídím auto, cvičím, vařím.

Do čeho ráda investujete peníze?

Mám velkou slabost pro boty a také nemovitosti.

Na co se letos těšíte?

Na dovolenou, kterou ráda trávím na horách a u moře, ale i na venkově.

Jaké jsou Vaše silné stránky?

Poctivost. Když někdo podvádí, lidé to poznají. Také poznají to, když to s nimi a jeho zakázkou myslíte upřímně a poctivě.

Jaké jsou Vaše profesní nebo osobní zásady?

Jsem přesvědčená, že se nic neděje, o nic nejde, i když třeba zakázka nevyjde. Myslím, že se tady máme všichni dobře.

KOUPELNOVÉ STUDIO AQUASTYL

AQUASTYL

Koupelnové studio Kladno vás bude inspirovat v představě pro vaši novou koupelnu. S výběrem dlažby, obkladů, sanitární keramiky, van, sprchových koutů, doplňků a s celkovým návrhem koupelny vám rádi pomohou vyškolení odborníci. Vytvoří vizualizaci vaší koupelny, wc i jiné místnosti, dle vámi zadaných parametrů.

www.aquastyl.cz

3.MÍSTO

V KATEGORII STŘEDNÍ SPOLEČNOST

RENATA KOBZOVÁ
JEDNATELKA ADI INTERIÉR S.R.O.

VŠE MUSÍ BÝT DOKONALÉ A HNED

Motto:
„Když nevíš, co chceš, nikdy to nemůžeš mít.“

Vystudovala Masarykovu univerzitu v Brně, lékařskou fakultu, obor stomatologie.

Podnikala s manželem již od vysoké školy (ne v jejich studijních oborech), po promoci porodila, následovala 9 měsíců mateřská dovolená a nástup na zubní kliniku. Souběžně s tím s manželem založili jeho první firmu, kde pracovala jako účetní, provozní, personalistka, následně v oddělení dodávek interiérů na klíč.

Když se firma rozrostla na 50 zaměstnanců, rozhodli se založit i vlastní výrobu nábytku, kterou si už po zkušenostech s dodávkami interiérů vzala na starosti samostatně. Pronajala výrobní prostory na předměstí Brna a se dvěma stolaři založila vlastní výrobu. Začala navštěvovat různé manažerské kurzy a vzdělávat se v oblastech podnikání.

Souběžně s tím si otevřela vlastní zubní ordinaci, kde pracovala na poloviční úvazek a zaměstnala jednu lékařku.

Renata KOBZOVÁ

jednatelka
ADI interiér s.r.o.

Záliba
Vaření, kterému se věnuje téměř denně.

Oblíbený literární žánr a autor
manažerská a esoterická literatura
Templar – Velká kniha manažerských technik, knihy Ivana Bureše, hodně ji mentálně ovlivnily Čtyři dohody, ráda čte časopisy o úspěšných Forbes, Monty Rich a First Class

S kým by se ráda setkala
S Richardem Bransonem.

Silné stránky
Pracovitost, snaživost, snaha být nejlepší, empatie, rychlost, praktičnost, efektivní jednání…

Profesní zásady
Slušnost, spolehlivost, přímé jednání.

Jaká je Vaše původní profese? Shoduje se s tou, které se nyní věnujete?
Původní profesí jsem zubní lékařka.

Existuje zlomový okamžik, který rozhodl o Vaší podnikatelské dráze?
Ne, byl to všechno neustálý vývoj a sled událostí, které mě přivedly do současného stavu.

Kdy byly Vaše firmy založeny?
Zubní ordinace Addent v roce 1995 a výrobu nábytku jsem provozovala jako samostatnou divizi v manželově firmě od roku 1996. V roce 2000 jsme založili samostatnou firmu ADI interiér.

V čem spatřujete úspěšnost a výjimečnost Vašich firem?
Především v mém zapálení něco tvořit a pomáhat lidem. Jsem ráda, když jsou lidé v mém okolí spokojení a všechno je co nejvíce dokonalé, jak výrobky, tak služby. To se snažím dodržovat v obou mých firmách.

V zubní ordinaci chci pacientům profesionálně pomáhat, nemáme dlouhé čekací lhůty na ošetření, v čekárně se čeká do 15 minut a proto mám zaměstnané další 3 lékařky a hygienistku, aby byli pacienti denně mezi 7–18 hodinou ošetřeni. Ve firmě ADI vyrábíme nábytek a sanitární příčky. Navrhujeme atypický nábytek a dodáváme interiéry na klíč podle návrhů architektů nebo zákazníků. Ctíme dodržování naší „firemní 3S“ – stability, spolehlivosti, spokojenosti, což nás asi nejlépe vystihuje.

Jakou pozici má firma ADI na zdejším trhu?
Jsme jedním z tuzemských výrobců atypických sanitárních kabin a chceme se stát největším výrobcem těchto atypů.

Co je podle Vás pro úspěšný růst firmy nejdůležitější?
Firma jsou lidé. Nejdůležitějšími pilíři pro růst firmy je zapálený kolektiv, kvalitní výrobky, efektivní výroba, inovace, finanční stabilita firmy, toto vše je důležité pro udržitelný růst firmy.

Jaké byly začátky Vašeho podnikání, co jste musela investovat, obětovat, změnit, co Vám to naopak přinášelo?
Začátky podnikání byly trochu těžší v tom, že jsem měla hodně aktivit dohromady v jednom časovém období. Vlastní ordinaci, začínající výrobu, v roce 1996 se mi narodil druhý syn, mateřská dovolená trvala jen 3 měsíce, ale díky pomoci mojí hodné a pracovité babičky, která pečovala o moje obě děti, se mi vše zvládalo lépe. Nejvíc mě mrzelo, že jsem musela část času, určeného mým dětem, obětovat podnikání, ale jinak to v ten okamžik nešlo.

Měla jste předsevzetí, kam chcete dojít? Když se dnes ohlédnete zpět, splnila se Vaše očekávání?
Neměla jsem žádné předsevzetí, jen jsem chtěla něco dokázat a má očekávání jsou stále ještě nenaplněna.

Co Vám podnikání dává, co bere?
Dává mi životní náboj, obě práce mě moc baví a pokud bych je neměla, nedovedu si představit, jak bych trávila čas. Chci být potřebná, pomáhat lidem a něco tvořit. Bere mi veškerý volný čas, ale zároveň naplňuje potřebný čas na regeneraci.

Byla jste za svoje dosavadní aktivity odměněna?
Ano, mám krásný život.

Máte recept na úspěch – např. profesní zásady, kterými se řídíte a bez kterých se neobejdete?
Ano, myslím si, že nejlépe to vyjadřuje staré přísloví: Bez práce nejsou koláče.. Člověk si musí úspěch hodně odpracovat a je ideální, pokud ho práce, kterou dělá baví, takže se stírá rozdíl mezi prací a koníčkem. Potom nesleduje vynaložený čas na tuto činnost a je permanentně spokojený.

Komu byste chtěla za svoji současnou pozici poděkovat? Kdo Vás k podnikání motivoval, pomáhal a ovlivňoval?
Poděkování patří všem lidem v mém okolí. Manželovi, který je čestný člověk a na kterého se mohu vždy spolehnout. Od mládí si ho vážím pro jeho slušnost, poctivost a zodpovědnost. Babičce, která mi pomáhala s péčí o děti a mým rodičům, kteří později tuto činnost převzali a jsou mojí „servisní organizací“ dodnes. Mojí hospodyni, která se mi stará už 22 let o domácnost, mým dvěma synům, se kterými mám krásný vztah a užívám si jejich přítomnosti.

Jak vypadá Váš pracovní den?
Ráno brzo vstanu, v 5–5:30, zacvičím si, udělám si pracovní přípravu do 7 hodin. Začátek práce kolem 7:30 hod., pracuji, jednám, e-mailuji, mám porady, to vše do 17:30 -18 hodin. Návrat domů, následuje procházka se psy, večeře, večerní e-maily a dotažení úkolů, co jsem nestihla do 22-23 hodin.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Rodiče. Oba potřebovali mít vše nejlepší, nejpraktičtější, táta mě nutil být ve všem rychlá, pořád jsem musela v dětství pracovat, na zábavu nebyl čas.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?
Dělej vše tak, jak nejlépe dokážeš.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Vše musí být dokonalé a hned.

Které momenty v životě považujete za důležité?
Svatbu a narození mých dětí.

Kde trávíte dovolenou?
Ráda spojuji dovolenou s veletrhy, takže nejraději jezdím do Dubaje a Milána. Na krátký odpočinek mi vyhovuje Turecko, rakouské hory a wellnessy, italské Alpy. Oblíbila jsem si cestování obytným vozem kamkoliv po Evropě.

Máte v plánu se ještě něco naučit?
Ano, hodně. V lednu jsem začala studovat MBA v brněnské Sambě a v druhém pololetí se chci intenzivněji zdokonalovat v angličtině. Na stáří bych chtěla na univerzitě 3. věku studovat němčinu.

Jaký byste zanechala vzkaz budoucí generaci?
Práce šlechtí člověka.

Která historická událost na Vás zapůsobila?
Sametová revoluce.

ADI INTERIÉR S.R.O.

Je výrobce atypického nábytku se specializací na sanitární příčky. Má za sebou stovky referencí po celé ČR i v zahraničí.

https://www.adint.cz/reference/
www.adint.cz

1.MÍSTO

V KATEGORII MALÁ SPOLEČNOST

ING. PAVLA POLIŠENSKÁ
OBCHODNÍ MANAGERKA A MAJITELKA FIRMY ICE CAFE, S.R.O.

KAŽDÝ JE SVÝM ZPŮSOBEM ORIGINÁL, NEVNÍMÁM U NÁS VÝJIMEČNOST

Motto:
„Náhody neexistují, vše má svůj hlubší význam.“

Ing. Pavla POLIŠENSKÁ

Obchodní managerka a majitelka firmy Ice Cafe, s.r.o.

Vystudovala Slezskou univerzitu obor Ekonomika podnikání v obchodě a službách. Pracovala v oddělení Channel marketingu ve společnosti Vodafone, kde měla mimo jiné na starosti otevírání nových prodejen převážně na Moravě. Všechny tyto zkušenosti se jí docela dobře hodily i pro další expanzi v současném podnikání, které, jak říká, neplánovala a přišlo tak trochu samo. V dobře načasovanou chvíli přišel kamarád s myšlenkou prodávat zmrzlinu, její manžel objevil vhodný prostor v NC Centro Zlín a v roce 2001 tam otevřeli první zmrzlinový salón. Na trhu působí již 17 let.

Jaké byly začátky Vašeho podnikání?
V tomto oboru jsme začínali jako nováčci. Hodně mě to bavilo. Učila jsem se vše od začátku. Kouzelné bylo ochutnávání všech těch dobrot, důležitých pro vytvoření kvalitní nabídky. Po rozjetí prvního provozu jsme se rozhodli pokračovat i v dalších městech a já měla možnost pustit se do další tvořivé práce a zhodnotit zkušenosti z předchozího zaměstnání. Rekonstrukce, výkresy a stavební práce jsou mi také velmi blízké.

Měla jste předsevzetí, kam chcete dojít?
Neměla jsem žádná očekávání, prostě to přicházelo postupně a na druhou stranu zase něco odcházelo, přišlo mi to velmi přirozené. Něco musí odejít, aby to nové mohlo přijít, změna je život. Když se ohlédnu zpět, jsem spokojená. Nechávám věci plynout a učím se nespěchat.

V čem spatřujete úspěšnost a výjimečnost Vaší firmy?
Každý je svým způsobem originál, nevnímám u nás výjimečnost, ale snažíme se to dělat dobře, tak, aby nás to bavilo.

Změnila byste něco, pokud byste mohla vrátit čas?
Ano, věnovala bych více pozornosti svým dětem. Pokračovala jsem v práci i po jejich narození, přeskočila jsem období mateřské dovolené, jak je běžné a dělila svůj čas mezi ně a práci.

Máte recept na úspěch?
Záleží na tom, co se bere jako úspěch. Za mě je to *„Dělej to, co tě baví, usmívej se, ale i křič a rozčiluj se – když potřebuješ, nepřestávej padat a zvedat se, uč se novým věcem, věnuj se práci – rodině – i sobě – tak, aby to bylo v rovnováze, najdi si čas dělat dobré skutky.“*

Čeho chcete dosáhnout?
Žít vědomě tady a teď.

Jak vnímáte konkurenci?
Jako inspiraci a motivaci posouvat se dále.

Jakou roli hraje ve Vašem podnikání rodina?
Mají se mnou trpělivost a dávají mi prostor, který potřebuji.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Pan Nejedlý se svou Metodou RUŠ. Oslovila mě natolik svou jednoduchostí, že jsem ji vystudovala, což znamenalo pracovat hlavně na sobě.Teď ji praktikuji jako terapeut Metody RUŠ. Velmi obohatila můj život a naučila mě pracovat se svými pocity.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Svobodu, kterou mi dávali a kterou se také učím dávat svému okolí, sobě i svým dětem.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Láska – nenávist.

Které momenty v životě považujete za důležité?
Den, kdy jsem se narodila. Obě moje těhotenství, narození našich dvou holčiček, období kojení, to, jak se v každém věku proměňovaly.

Kde ráda trávíte dovolenou?
Ráda poznávám svět a místa, která neznám. Nejraději trávím čas v přírodě, na horách, u vody, ale nepohrdnu ani krásným městem. Je toho k objevování hodně, proto cestujeme jak u nás, tak i po celém světě.

Věnujete se svým zálibám?
Už léta praktikuji jógu, na kterou si vždy najdu čas. Ráda plavu, procházím se v lese. S rodinkou jezdíme pravidelně na lyže, kolo, běžky. Momentálně se učím běhat a čekám, kdy mě to začne bavit. Zatím se mi nepovedlo překlenout onu dobu, kdy to poběží samo a bez úsilí.

Pokud byste mohla zanechat poselství či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?
Buďte svobodní, pravdiví, laskaví k sobě i k druhým.

ICE CAFE, S.R.O.

provozuje v malebném lázeňském městečku Luhačovicích cukrárnu a kavárnu Ice Cafe a Bonjour Caffe. Kromě výborné kávy nabízí nepřeberné množství italské zmrzliny výtečné chuti, zmrzlinové poháry, mléčné koktejly, zákusky i teplé palačinky.

www.icecafe.cz

2.MÍSTO

V KATEGORII MALÁ SPOLEČNOST

MUDR. HANA RAKOVÁ, MBA
MAJITELKA ESTHÉ-KLINIKA ESTETICKÉ MEDICÍNY, A.S.

TÉMĚŘ 20 LET SE SPECIALIZUJEME NA ZÁKROKY V OBLASTI LASEROVÉ A ESTETICKÉ MEDICÍNY, KOREKTIVNÍ DERMATOLOGIE, DERMATOLOGIE, ORL A CÉVNÍ CHIRURGIE

Mudr. Hana Raková absolvovala fakultu všeobecného lékařství v Praze v roce 1986. Pracovala jako ORL lékařka ve Fakultní nemocnici Královské Vinohrady, získala dvě atestace z ORL a atestaci z korektivní dermatologie složila v roce 1994. Ve své klinické praxi se zabývala problematikou estetické medicíny, spolupracovala s odborníky z oblasti plastické chirurgie a byla členem operačního týmu plastických chirurgů. Absolvovala obor Management na Open University a Prague International Business School v Praze, kde získala titul MBA.

Již v začátcích své praxe si byla vědoma omezení, která státní zdravotnictví sužovala a snila svůj sen o svojí soukromé klinice, kde bude moci pomáhat lidem podle svého nejlepšího vědomí bez omezení státního aparátu. Po několika stážích v Uppsale se rozhodla zariskovat a v roce 1993 založila s kolegou, plastickým chirurgem, první s.r.o. Byli úspěšní a v roce 1997 otevřeli soukromou kliniku Esthé. Jako spolumajitelka kliniky a ředitelka si doplnila znalosti v oblasti managementu. Po atestaci z korektivní dermatologie se nadchla pro

Mudr. HANA RAKOVÁ, MBA

majitelka Esthé-Klinika estetické medicíny, a.s.

„Již v začátcích své praxe si byla vědoma omezení, která státní zdravotnictví sužovala a snila svůj sen osvojí soukromé klinice, kde bude moci pomáhat lidem podle svého nejlepšího vědomí bez omezení státního aparátu.“

další sen, lasery v dermatologii a byla jednou z prvních, kteří založili laserovou kliniku. V roce 2008 se klinika Esthé rozdělila na dvě části, jedna zůstala pod jejím vedením – současná klinika Esthé-laser.

Dnes postupně přebírá otěže na klinice mladší generace, kterou si vychovala a vedení se ujal její syn Ondřej. Hana Raková v současné době pracuje méně, věnuje se sobě a snaží se dohnat to, co díky předešlému pracovním tempu nestihla.

Je autorkou nebo spoluautorem více než 30 odborných publikací, členkou Společnosti pro využití laserů v medicíně JEP, členkou American Academy of Aesthetic Medicine a European Laser Association.

Prošla jste v nedávné době kvantovým skokem, opustila jste Prahu, ale po nějaké době se zase vrátila. Proč?

Měla jsem pocit, že ve svém životě musím opravdu něco změnit, že je to pořád stejné a udělala jsem to, co jsem zrovna v tu chvíli potřebovala. Odejít z kliniky a zkusit něco jiného. Praha mi ubírala energii a proto jsem ji vyměnila za samotu a změnila styl života.

Co jste zjistila?

Že to bylo zajímavé, transformovat se do přírodního člověka, který se odstřihnul od Prahy.

Přišla jsem třeba na to, že neumím na chalupě manuálně nic udělat a muset to se to naučit.

Ale zpětně svůj čin hodnotím jako velmi dobrý. Byla jsem spokojena, ale přesto jsem se ráda vrátila natrvalo do Prahy. Na chalupu jezdím především v létě.

V Praze mám veškeré sociální kontakty, přátele, zájmy, sport, kulturu, tedy vše potřebné pro moji psychiku a vše, co mě baví. Jsem člověk, který pořád něco musí dělat. Navštěvuji kurzy, vzdělávám se, začala jsem znovu hrát na piano, učit se na kytaru. Prahu k těmto věcem potřebuji, stejně jako přátele a po rušném dni se chci doma posadit v klidu na terasu, zregenerovat a potom se zase vrhnout do víru velkoměsta. Na venkově jsem jen relaxovala.

Takže se kvantový skok vyplatit?

Určitě, protože jak se původní provázek přetrhnul, vrátila jsem do Prahy už „do lepšího“. Zbavila jsem se břemene mít všechno na starosti sama a vedení kliniky převzal můj syn Ondřej. Navíc na klinice došlo k posunu generace, v podobě nové primářky a mladých lékařů a já, i když tam pobývám často, jsem už spíš v roli poradce a mám možnost učit ty, kteří o to mají zájem. S radostí jim předávám to, co jsem se sama pracně naučila.

Jak vypadá Vaše pracovní náplň?

Firmu si stále nechávám, ale už nemusím stále něco řešit a nést za to hlavní zodpovědnost. A pořád se něco děje, teď například budu přednášet na kongresu ORL o laserech, často poskytuji různé rozhovory, absolvuji přednášky... Nejsem již v tom velkém zápřahu.

Lidé často tápají v pojmu estetická medicína, jak to vlastně s tímto „oborem“ je?

Estetická medicína se jako pojem vymezit nedá, protože pod pojmem „estetický“ si každý představujeme něco jiného. Medicína samotná je tady od toho, aby pomáhala pacientům v jakémkoliv smyslu se zdravím, ale zároveň i s psychickými i estetickými problémy. Odjakživa pacienti chodili na vyříznutí znamének na kůži, napůl to je nemoc, napůl estetická záležitost. Nebo ekzém, je to otázka léčby

i estetiky. V každém oboru se dnes absurdně odděluje léčebná a estetická stránka, přitom jsou to spojené nádoby. Na estetické klinice mohou pracovat stomatologové, kožní lékaři, chirurgové. Jde především o to, dobře to umět.

V naší klinice děláme především to, co vnímáme jako správné pro zdravou kůži a přirozenou estetiku. Tedy žádné extrémy.

„V naší klinice děláme především to, co vnímáme jako správné pro zdravou kůži a přirozenou estetiku. Tedy žádné extrémy.“

V čem jiném ještě spatřujete výjimečnost Vaší kliniky?

Především v tom, že jsme celých 20 let neskutečně konzistentní a nezměnili jsme se prakticky v ničem. Podívejte se, jak s některými klinikami hýbou novodobé módní trendy, které třeba za 5 let nebudou mít valné výsledky. My jsme především lékaři. Vyrostli jsme na státních klinikách a víme, co je to lékařská práce a ta se tady praktikuje. Nepodléháme trendům, rozumíme lidskému tělu a víme, co můžeme dělat a co ne. Víme, co je bezpečné a co má výsledky.

Také je výjimečná v lidech, že?

Určitě, především!

Náš kolektiv má svoji vlastní energii, sdružuje odborníky, kteří mají stejný názor na práci a uznávají naši filozofii. Opravdu to funguje podle našich zásad. Mnoha lidem se to líbí, především klientům, kteří u nás zůstávají nebo se vracejí. Pacienti k nám musí mít důvěru. Když se nám svěří do rukou, uděláme pro ně vše podle nejlepšího svědomí.

V čem tkví mistrovská práce s laserem?

Lasery pomáhají lidem v obrovské paletě onemocnění, je jich ve zdravotnictví nepřeberné množství a zacházení s nimi vyžaduje kromě vzdělání a umu, také cit. V principu laicky řečeno jde o to, umět paprsek přes vlákno a různá sklíčka správně citlivě zacílit a nastavit, protože má obrovské množství módů. Musíte paprsek umět nejen zacílit, ale také korigovat, třeba od super ostrého průniku, po úplně rozptýlené světlo. Musíte vědět, co potřebujete a je toho opravdu hodně. Řada energií, chlazení, spousta frekvencí, intenzity paprsku atd.

Práci s laserem bych mohla přirovnat k řízení velmi sofistikovaného automobilu nebo letadla. Musíme vědět, co chceme a pak on to tak udělá.

Změnilo se něco na laserech během uplynulých deseti let?

Revolučně určitě nic, princip je pořád stejný, i když inovace, technologie i design směrují stále dopředu.

Co Vás napadne první, když se ohlédnete za svým pracovním životem?

Mám dobrý pocit a vím, že jsem udělala práce za tři životy. Proto je teď čas na něco jiného.

Jaké je Vaše oblíbené motto?

Slova hýbají, příklady táhnou. Nikdy jsem neměla ráda moc slov, raději se dívám, jaké mají za sebou lidé činy a výsledky. Mnoho lidí zbytečně moc mluví a tím zakrývají pravou realitu.

Jak vnímáte všechna ta ocenění, která jste během života obdržela?

Velmi si jich vážím, ať to bylo finále Manažer roku, Podnikatel roku a mnoho dalších krásných oficialit. Ocenění v projektu OCP mě moc potěšilo. Když jsem se dozvěděla, že mě porota vybrala do finále, ten vnitřní pocit zadostiučinění se nedá popsat. Je krásný a nepřenosný, už jen proto, že vás lidé v soutěži vnímají jako osobnost a reprezentaci Esthe-laser kliniky, a také vidí dlouhou cestu trvající 25 let.

Co Vás dnes těší?

Těším se permanentně. Například na každý čtvrtek, kdy hraji s kamarádkami ping pong, v létě zase tenis. Už se nepotřebuji těšit na cestu do Jižní Ameriky, stačí mi maličkosti.

Také se těším z toho, že budu poprvé babičkou! Už chci prožívat obyčejné věci, jako každá žena, nemám ambice, jen spousty zájmů, raduji se ze života a dělám to, co mě baví.

Co je podle Vás v životě důležité?

Svoboda myšlení. Svobodomyslnost. Žití bez předsudků a mentálních omezení, které nám společnost vnucuje, jít za svým snem je přece tak přirozené.

ESTHÉ LASER CLINIC

ESTHÉ-KLINIKA ESTETICKÉ MEDICÍNY, a.s.

www.esthe-laser.cz

NADĚJE

Mgr. Jarmila Podhorná

KÚRA K24 a pokračovací K24a

BORELIÓZA

onemocnění přenosné klíšťaty, komáry, muchničkami a jiným hmyzem

příznaky: velká únava, bolesti kloubů a zad, nervové někdy i zrakové problémy

Většina z nás si pamatuje na okamžik, kdy po procházce přírodou se jim na některém místě na těle přichytilo klíště. Obavy většiny z nás, zda-li klíště není nějak infikováno, jak jej správně odstranit apod. jsou jistě na místě. Onemocnění o kterém se v posledních letech často hovoří a které je přenášeno různými druhy hmyzu, nejčastěji klíšťaty je právě **lymská borelióza**. Letos tomu nebude jinak, neboť již nyní hygienici varují na různé lokality, kde výskyt infikovaných klíšťat je přemnožen a hrozí onemocnění nejen klíšťovým zánětem mozku, ale také **lymskou boreliózou**. Onemocnění lymskou boreliózou, může mít těžké důsledky a následky pro organismus na celý život.

Jak se bránit?

Antibiotika, která zabírají na tuto nemoc nelze brát dlouhodobě a proto je o to lepší, že je možná a účinná pomoc v bylinných prostředcích, zvláště gemmoterapeutikách. Hlavním prostředkem je tinktura zhotovená z topolu, kterou je možno doplnit také tinkturami, jež pomáhají při konkrétních problémech. Výsledky ukazují, že užívání tinktur působí dokonce i jako dobrá prevence.

Doplněk stravy

Objednávky a informace
na tel. 582 391 207, 582 391 254
NADĚJE - Mgr. Jarmila Podhorná
798 46 Brodek u Konice 3,
Česká republika
e-mail:objednavky@nadeje-byliny.eu
www.nadeje-byliny.eu

FOTOGRAF: MGR. PAVEL DVOŘÁK

Olga LANDOVÁ

jednatelka Market Point CZ, s.r.o.

OLGA LANDOVÁ
JEDNATELKA MARKET POINT CZ, S.R.O.

PROČ TADY JEŠTĚ SEDÍŠ V KANCELÁŘI A NEJDEŠ PODNIKAT, VŽDYŤ TY NA TO MÁŠ!

Motto: „Přej a bude Ti přáno, dej a bude Ti dáno“ – pravda z Bible přenášená z generace na generaci.

Vystudovala textilní odvětví, ve kterém se poměrně dlouhou dobu pohybovala a poté se jí v roce 1997 naskytla možnost vycestovat do USA. Tam získala jazykové i prodejní dovednosti, které byly tehdy v naší zemi obtížně dostupné. Po návratu nastoupila jako hlavního ekonom v britské textilní společnosti a toto období považuje za stěžejní pro pozdější rozhodování o své profesní budoucnosti.

V roce 2005 se jí naskytla možnost zúčastnit se výběrového řízení na získání franšízy ve společnosti Benzina, které vyhrála. Zariskovala a veškeré svoje úspory vsadila na jedinou kartu. Navázala spolupráci s Benzinou a začala provozovat čerpací stanice pod touto ochrannou známkou.

Tím vstoupila do ryze mužského světa, který ji natolik uchvátil, že se tím naprosto odchýlila od svých původních životních a profesních plánů a naplno se vrhla do podnikání. Neměla žádné předsevzetí a ani ponětí o tom, jak velká odpovědnost ji čeká. Strach ji dohnal až mnohem později, kdy už nebylo cesty zpět, mohla jít jen vpřed a za to je dnes velmi ráda.

Rozhodnutí podnikat považuje za nejlepší ve svém životě a určitě by neměnila. Je si ale samozřejmě velmi dobře vědoma toho, že s oporou velké společnosti, která ji provází 14tým rokem jejího pracovního života, je vše mnohem jednodušší.

Existuje zlomový okamžik, který rozhodl o Vaší podnikatelské dráze?

Ve svém životě jsem měla to štěstí , že jsem potkala správné lidi ve správný okamžik, kteří změnili moji životní dráhu, aniž by o to v dané chvíli jakkoliv nejen usilovali, ale také si to uvědomovali. Jen ve mně zřejmě viděli potenciál, který jsem vzhledem ke svému mládí a malým životním zkušenostem nedokázala ani vidět a ani odhadnout, nicméně nyní o tento „dar“ s respektem pečuji a za jejich nezištnou pomoc ve svém nitru denně děkuji.

Jaká je Vaše původní profese? Shoduje se s tou, které se nyní věnujete?

Vystudovala jsem textilní odvětví, ve kterém jsem se také poměrně dlouhou dobu i po studiích pohybovala, poté ale zasáhl osud a vstoupila jsem na ryze mužské pole působnosti.

A tak si myslím, že módní návrhářka ze mě už asi opravdu nebude a to i přesto, že se řídím heslem „Nikdy neříkej nikdy".

Jaké bylo Vaše první zaměstnání?

Po návratu z USA jsem pracovala jako hlavní ekonom v textilní společnosti, která se zabývala výrobou vlněných kabátů, které se vyvážely do největších evropských zemí. I toto období považuji za velmi stěžejní pro pozdější rozhodování o své profesní budoucnosti.

Jaké byly začátky podnikání?

Počátky podnikání jsou složité nejen pro ženu, ale věřím, že i pro muže, protože si s přibývajícími zkušenostmi nejen po-

stupně tvoříme vlastní vizi a určujeme směr, kterým bychom se rádi vydali a občas nás samozřejmě čeká škobrtnutí, ale domnívám se, že to, jak poznáváme sami sebe v různých, občas i vypjatých situacích, nám mění pohled na sebe samé jak v pozitivním, tak negativním slova smyslu. A pak je potřeba mít odvahu to přijmout v plném rozsahu, protože to nás činí lepšími.

Byla jste za svoje dosavadní aktivity odměněna?

Považuji za odměnu i satisfakci, že se moje společnost umístila na 3. místě v projektu Ocenění Českých Podnikatelek 2018, protože jsem opravdu velmi mnoho let usilovně pracovala, aniž bych vnímala nejen sama sebe, ale občas i to, jak velmi rychle běží čas. Díky tomuto projektu vím, že vše co jsem podstoupila, mělo smysl a ženy, které jsem měla během této soutěže čest poznat, jsou nejen inspirativní, ale v pravém slova smyslu opravdu výjimečné.

Máte profesní zásady, bez kterých se neobejdete?

Jsem čestná a přímá za každých okolností, i přesto, že tento postoj mi může samozřejmě i uškodit.

Komu byste chtěla za svoji současnou pozici poděkovat?

Kromě své rodiny, která hraje nejvýznamnější roli v životě každého z nás, bych ráda poděkovala svému obchodnímu partnerovi – společnosti Benzina, která mi dala příležitost spolupracovat a poskytuje mi silnou oporu a zázemí v mém podnikání. Také moji zaměstnanci, kteří se ve své práci lepší každým dnem a jejich snahy si velmi vážím, jsou nedílnou součástí mého úspěchu.

Jak vypadá Váš pracovní den?

Můj pracovní den je kolotočem povinností, které všichni známe a největší odměnou je po tom všem vždy čas s naším synem. Z mého pohledu je to ta největší láska, které je žena schopna a vzhledem k tomu, že jsem se dočkala mateřství v pozdějším věku a neobešlo se úplně bez komplikací, je pro mne tento čas absolutní prioritou mého života i přesto, že pracuji poměrně hodně a velmi ráda.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?

Proč tady ještě sedíš v kanceláři a nejdeš podnikat, vždyť ty na to máš! (doslovná citace)

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?

Zdraví nejen moje a všech členů rodiny, ale i těch, kteří mi jsou blízcí. A láska, ať má jakýkoliv základ a podtext, bez ní to v životě nejde. Otevřít srdce samozřejmě někdy bolí, ale umět cítit je dar, protože emoce tvoří naši osobnost.

„Jsem hrdá na to, že jsem Češka.“

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?

V pozitivním slova smyslu prakticky každý člověk, který prošel mým životem… učím se vždy, ode všech a neustále.

Které momenty v životě považujete za důležité?

Bohužel jsem se v nedávné minulosti ocitla v situaci, kdy jsem si nebyla jista, zda budu moci děkovat za každé další ráno ...naštěstí děkuji každý den. Život sám o sobě je dar a výsada, na kterou je potřeba nezapomínat i v těžkých a složitých chvílích.

Máte dostatek času si odpočinout? Věnujete se svým zálibám?

Čas se synem jsem již zmínila a vzhledem k mému vytížení je absolutní prioritou. Roste mi doslova před očima. Pokud mi čas dovolí, odpočívám aktivně, cvičím, běhám. To je balzám na moji mysl. Rozhodně tím dobíjím energii v tom pravém smyslu.

Kde ráda trávíte dovolenou?

Sice aktivněji, ale rozhodně pláže, moře, slunce. Jsem ráda, že v tomto duchu to sdílí celá rodina a nijak tím nikoho neomezuji.

Která historická událost na Vás zapůsobila?

Každá historická událost má svůj význam, protože daný národ posouvá k činům, které tvoří jeho budoucnost. Jsem hrdá na to, že jsem Češka a je mi opravdu ctí potkávat se s lidmi, kteří jsou mi inspirací. Generačně pocházejí z rodin, které ovlivnily pozitivně směr naší země, což nás dovedlo k současnému komfortu, ve kterém mohou vyrůstat naše děti.

S kým byste se ráda setkala?

Eliška Hašková Coolidge je mým velkým vzorem a již mi bylo ctí setkat se s touto, pro mne výjimečnou ženou, osobně.

Mé velké osobní poděkování na závěr patří Heleně Kohoutové, zakladatelce projektu Ocenění Českých Podnikatelek, která po mnoho let neúnavně vyzdvihuje a oceňuje práci mnoha žen, které si často ani nepřipouští, co všechno v životě dokázaly. Nastavila nám zrcadlo, do kterého jsme se, myslím, všechny velmi rády podívaly.

MARKET POINT CZ, s.r.o.

Market Point CZ, s.r.o. úspěšně spolupracuje (franchising) se společností UNIPETROL RPA, s.r.o. – BENZINA, odštěpný závod, v provozu čerpacích stanic.

OLGA LANDOVÁ
MARKET POINT CZ , s.r.o.

Ing. Kateřina ŠRÁMKOVÁ

statutární ředitelka Zámek Loučeň a.s.

ING. KATEŘINA ŠRÁMKOVÁ
STATUTÁRNÍ ŘEDITELKA ZÁMEK LOUČEŇ A.S.

JE ASI JEDINÁ VĚC, PO KTERÉ SE MI STÝSKÁ, A TO JSOU MOJE LODIČKY

„Považovala jsem sama sebe za cílevědomé děvče, ale spíše v takovém krátkodobém horizontu. Když byl úkol, musel se dokončit. Neměla jsem v mládí přesný profesní cíl, čeho bych chtěla v životě dosáhnout, za tím cílem silou vůle jít a neodbočovat z cesty.“

V těchto dnech to bude 20 let, kdy ji na životní cestě potkal zámek. Nikdy dříve se nezajímala o historii, práce a brigády v cestovním ruchu pro ni byly nezajímavé a s tím vším, do čeho se s bývalým manželem pustila, měla nulové zkušenosti. Dříve působila jako daňová poradkyně, měla lukrativní zahraniční klienty, vedla advokátní kancelář. V euforii 90. let využila příležitost zprivatizovat zámek a v roce 2007 jej otevřeli veřejnosti.

Dnes ví, že se to podařilo díky tomu, že klíčové aktivity řešila sama osobně. Sepsala žádost o dotaci, vypracovala podnikatelský záměr a obešla banky, aby získali úvěr. Stavba s rozpočtem přes 100 mil. Kč nejenže skončila v termínu, ale navíc s úsporou cca 4% původního rozpočtu.

Měla vizi, že po skončení rekonstrukce se vrátí ke své pražské kancelářské práci, ale nedokázala se už od zámku nikdy odpoutat. Považuje jej za své páté dítě, které se dožaduje pravidelné péče. A tak, jako se naučila být matkou, naučila se být zámeckou paní.

Existuje zlomový okamžik, který rozhodl o Vaší podnikatelské dráze?

Zastávám názor, že všechno důležité, co nás posouvá dál, se stalo v náhodném okamžiku, někdo to může nazývat osudem. Jenže osud samotný je vážné slovo, zatímco náhoda v sobě skrývá energii a hravost. Já vděčím náhodě za setkání s klíčovými lidmi v životě, a také souhře několika náhod za to, že jsem tam, kde jsem, a dělám to, co jsem.

Kdy byla firma Zámek Loučeň a.s. založena?

Letos uplynulo 20 let od založení společnosti, která provozuje zámek Loučeň, svoji úplně první firmu jsem založila v roce 1994.

Kromě prvních pár měsíců po ukončení studia jsem de facto nikdy nebyla zaměstnaná v pravém slova smyslu. Ne že bych neuměla být v pozici, kdy poslouchám cizí příkazy, ale život mne skoro rovnýma nohama postavil do situace, že jsem ty příkazy udělovala já ostatním. Již po prvním půl roce jsme měli 10 zaměstnanců a během prvních tří let se nám firma rozrostla na 60 lidí. Byla to ta krásná 90. léta, kdy slovo „nejde“ neexistovalo. Všichni s plnou vervou budovali a rostli. Moc ráda na to vzpomínám. S prvními kolegy mám dodnes krásné vztahy a pravidelně se vídáme.

V čem spatřujete výjimečnost Vašeho zámku?

Zámek Loučeň byl asi první větší privátní památkový objekt, který byl od počátku řízený ekonomicky. My jsme jej zrekonstruovali, na to jsme měli úvěry, prostě to muselo fungovat. Neměli jsme jiné zdroje, ze kterých bychom provoz dotovali, takže ten ekonomický tlak nás nutil jednat efektivně a maximalizovat výnosy. Všude jinde to je naprosto normální, nicméně v našem oboru, kde je většina památek napojena na veřejné finance, to v té době našich začátků opravdu nebylo. Kladně hodnotím, že se tato situace mění, a že naši konkurenti nebo spíš kolegové z jiných památek

se také museli začít chovat komerčně a ekonomicky, což ve výsledku celému našemu odvětví prospívá.

Změnila byste něco, pokud byste mohla vrátit čas?

Já tuto otázku chápu spíše tak, zda bych to udělala znovu, když bych věděla, co mne čeká. Zpětně vím, že bylo jednodušší zámek zrekonstruovat a získat na rekonstrukci dotace, než jej provozovat. Jsem ale člověk, který miluje výzvy a když vidím překážku, chci ji zdolat. Nejsem úplně na tu každodenní rutinu ve stejném rytmu, pravidelné střídání sezon atd. Jelikož další zámky už určitě rekonstruovat nebudu, našla jsem zalíbení v tom, že řídím ten každoročně se opakující stereotyp. Navíc jsem se jako městské dítě z paneláku dostala do skutečného kontaktu s přírodou a umím vnímat její rytmy. Třeba vím, že než přijde první sníh, vždy a to skutečně vždy, musí opadat ginkgo biloba. Dokud má ginkgo listy, zima nepřijde. Tento druh poznání miluju. V pražské kanceláři bych jej fakt nezískala, tam někdy lidé ani nevědí, zda venku svítí slunce, nebo zda bude pršet.

Co Vám podnikání dává, co bere?

Je asi jediná věc, po které se mi stýská, a to jsou moje lodičky. Já milovala vysoké podpatky na jehle, dokonce jsem si nechala postavit speciální botník, aby se tam úsporně lodičky s podpatkem 9-11 cm vešly. Jako zámecká paní je nosit nemohu, tady na to není povrch. A protože jsem jim odvykla, už v nich přestávám umět chodit, resp. když je obuji, nožky po nějaké době bolí. Dřív nebyl problém mít denně 10-12 hodin lodičky na nohou.

Co je pro Vás největší odměnou?

To, že se nám daří, a že je čím dál větší podíl těch, kteří u nás byli nebo o nás vědí. A také to, že jsme se trefili s konceptem do očekávání našich návštěvníků a hostů.

Máte zásady, kterými se řídíte?

Slovo „nejde“ pro mne skutečně neexistuje. Každý problém má více než jedno řešení. „Síla týmu je taková, jaký je jeho nejslabší článek.“

Jakou pozici Loučeň zaujímá mezi ostatními zámky?

Zámek Loučeň je dnes v první desítce mezi hrady a zámky, co se týče návštěvnosti v rámci republiky, patříme mezi 3 nejlepší ve Středočeském kraji. Čísla samotná jsou hezká a potěší, mne ale nejvíce baví to, že my de facto prodáváme radost. K nám lidé jedou, když si chtějí odpočinout, strávit společně čas, zabavit se, potěšit se navzájem. A k tomu my jim poskytujeme zázemí.

Jakou roli hraje ve Vašem podnikání rodina?

Mám čtyři děti ve věku od 10 do 23 let a nezastírám, že to je náročné. Nicméně všechny se mi narodily během podnikání. Od prvního okamžiku jsem věděla, že to musím nějak skloubit, a tak jsem se to učila za pochodu. Směle říkám, že s posledním dítětem to bylo jednodušší, než s prvním. Bez partnerské podpory by to určitě nešlo. Jsou určité činnosti, které v domácnosti řeší placená výpomoc, jako velký úklid a žehlení, údržba zahrady. Já ale dětem peru a vařím, ráno musí být teplá snídaně, než jdou do školy. Večeříme zásadně společně u stolu, večeře jsou také teplé, do restaurací u nás na vesnici de facto nechodíme. Také ráda peču a je-li čas, dokud jsou děti menší, večer jim vyprávím nebo čtu pohádky.

Kde trávíte dovolenou?

Kromě výletů po Čechách, které s rodinou ve volném čase postupně objíždíme, rádi jedeme na pár dní na jih. Miluji Itálii a ráda tam opakovaně jezdím. Přijde mi tak různorodá a zajímavá, že vím, že nemám tolik volného času, abych ji poznala celou. Vzdálené exotické země mne moc nelákají, přijde mi, že člověk nemá možnost to tam opravdu důkladně poznat. Já potřebuji v cizině poznat mentalitu lidí, být u nich doma nebo na zahradě, zjistit co vaří a tak.

Fascinuje mne také společná historie bývalých zemí Rakousko-uherské monarchie, cítím se na mnoha místech skutečně jako doma. Po 20 letech ježdění „na západ“ jsme s manželem nedávno objevili kouzlo a turistický potenciál zemí bývalého východního bloku, takže objevujeme Polsko, Slovinsko, Rusko, Maďarsko. Například Budapešť je pro mne nejhezčí evropská metropole.

Do čeho ráda investujete peníze?

Vše co vyděláme, investujeme zpátky do areálu.

Pokud byste mohla zanechat poselství či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?

Doufám, že tady zanechám zámek, který byl postaven před 300 lety tak, aby tady stál dalších 300 let.

www.zameckoloucen.cz

VÍTĚZSTVÍ V KATEGORII CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY
VÍTĚZSTVÍ V KATEGORII DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE

PETRA PLEMLOVÁ, MAJITELKA FIREM ESHOP UNUO.CZ, UNUODESIGN.CZ, PICKI.CZ

V PRODEJI SPECIALIZOVANÉ DĚTSKÉ METRÁŽE JSME ROZHODNĚ JEDNIČKOU V ČESKÉ REPUBLICE

Původně je učitelkou v mateřské škole. Chvíli se oboru věnovala, ale brzy cítila, že ji více láká obchod. Její podnikatelský příběh se narodil před pěti lety, kdy zůstala se čtyřmi dětmi sama a musela rodinu finančně zabezpečit. Začala podnikat na mateřské dovolené. Přestěhovala se do Tábora, najala první zaměstnance. Za zlomový okamžik, který rozhodl o její podnikatelské dráze, považuje osudnou chvíli, kdy s manželem přišli o všechno a on málem o život a dala jim možnost znovu žít. Tvrdí, že to byla nejlepší lekce, kterou jí Bůh mohl dát. Bez této chvíle by se asi nikdy neodhodlala a z domácího koníčku prodávání knoflíků by nikdy nevyrostlo reálné podnikání.

Jak dlouho jste na trhu?

Moje firma je prakticky stará asi 10 let, protože jsem s.r.o. odkoupila od svého manžela. V době, kdy firmu vlastnil, ale prodával počítačovou techniku. Reálně se podnikání věnuji pět let a z toho dva roky z obývacího pokoje.

V čem spatřujete úspěšnost a výjimečnost Vaší firmy, produktu?

Myslím, že naše oblečení nese stopu učitelky mateřské školky a čtyřnásobné maminky v jednom. Oblečení je praktické, cenově dostupné a takřka nezničitelné.

Petra PLEMLOVÁ

unuo.cz – prodává vlastní výrobky dětského funkčního oblečení a látkových plen
unuodesign.cz – prodává metráž a galanterii
picki.cz – prodává aplikaci, která pomáhá zefektivnit sklady

Silné stránky a profesní zásady

Houževnatost, touha dělat věci pokaždé o kousek lépe.

Žebříček hodnot

Nejvýše stojí rozhodně děti a pak odpovědnost za zaměstnance.

Vzkaz pro budoucí generaci

Z negativních pocitů vznikají negativní myšlenky. Negativní myšlenky vedou k negativním činům. A z negativních činů vyplývají negativní výsledky.

Naše látky jsou zase ztělesněním mých představ o krásném barevném oblečení pro děti a maminky v té nejvyšší kvalitě. Naše aplikace PICKI zosobňuje letité zkušenosti našich expedientek.

Jakou pozici máte na zdejším trhu?

V prodeji specializované dětské metráže jsme rozhodně jedničkou v České republice, ne-li i v zahraničí, v prodeji látkových plen a funkčního oblečení patříme mezi největší značky v ČR. Naše aplikace PICKI je teprve na začátku, ale věříme, že se zabydlí v českých skladech se stejným pohodlím, jako v tom našem.

Jaké byly začátky Vašeho podnikání, co všechno jste musela investovat, obětovat, změnit, co Vám to naopak přinášelo?

Začátky byly plné euforie, každý den jsem se učila něco nového, zákazníci přicházeli a vraceli se. Vše bylo jako na obláčku. Podnikala jsem z domova, proto jsem měla jen velmi malé náklady. Postupně se v našem bytě rozrostlo podnikání do všech koutů a mně s dětmi zůstala jen malá ložnička 4x4 m. Všechny ostatní místnosti zaplavily látky. Podnikání nám ale velmi rychle vylepšilo finanční rozpočet a vyvedlo nás z toho tak říkajíc nejhoršího.

Měla jste předsevzetí, kam chcete dojít? Když se dnes ohlédnete zpět, splnila se Vaše očekávání?

Nikdy jsem si nemyslela, že budu mít firmu skoro o 50 zaměstnancích a 60 milionovém obratu. Je to úžasné a náročné zároveň. Jsem na sebe i své kolegyně neskutečně pyšná.

Co Vám podnikání dává, co bere?

Podnikání mi dává sílu, sebedůvěru a práci s 50 skvělými ženami, bez kterých si neumím představit ráno vstávat.

Motto:

„Staňte se světovými podnikateli, ať vyrábíte stroje nebo brambory. Vycházejme z názoru, že celý svět byl stvořen, aby sloužil nám, a my jsme se narodili, abychom sloužili celému světu. Dělejme třeba sebenepatrnější věc, ale dělejme ji nejlépe na světě.“

Tomáš Baťa, český podnikatel 1876–1932

Jak vypadá Váš pracovní den?

Obvykle pracuji od 7 do 16 a pak od 19 do 24, někdy i do ranních hodin. Snažím se ale v posledních měsících své pracovní tempo krotit, protože cítím, jak mě vyčerpává a nedopřává mi dostatek sil na novou invenci.

Byla jste za svoje dosavadní aktivity odměněna?

Každý den mě odměňují naši zákazníci tím, že si u nás opakovaně nakupují zboží a píší nám dnes a denně krásné maily a recenze na eshopu i na srovnávačích zboží.

Máte recept na úspěch – např. profesní zásady, kterými se řídíte a bez kterých se neobejdete?

Práce, práce a práce, to jsou jediné veličiny, které odlišují úspěšné od méně úspěšných. Je potřeba vkládat energii na správná místa a ona se pak zase na správná místa vrátí.

Komu byste chtěla za svoji současnou pozici poděkovat?

Všem svým zaměstnancům, kteří se mnou dnes a denně vstávají k našemu unuo miminku a i v noci jej s láskou opečovávají, když si to situace žádá.

Co je podle Vás pro úspěšný růst firmy nejdůležitější?

Ač to bude znít podezřele, jsou to peníze. Dobré nakládání s penězi je nejdůležitější věcí ve vedení úspěšné firmy. Když se kupují věci, které firma nepotřebuje, je dost pravděpodobné, že brzy bude muset prodávat věci, které potřebuje, aby je zaplatila. Správně nastavený finanční plán, cenotvorba… to jsou vše veličiny vedoucí k úspěchu.

Jakou roli hraje ve Vašem podnikání rodina?

Nejdůležitější – moje děti jsou velmi kritičtí testeři. Moje nejmenší děti, Maruška Theodor jsou navíc tváří značky, a jsou tedy velmi důležitou složkou našeho úspěchu.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?

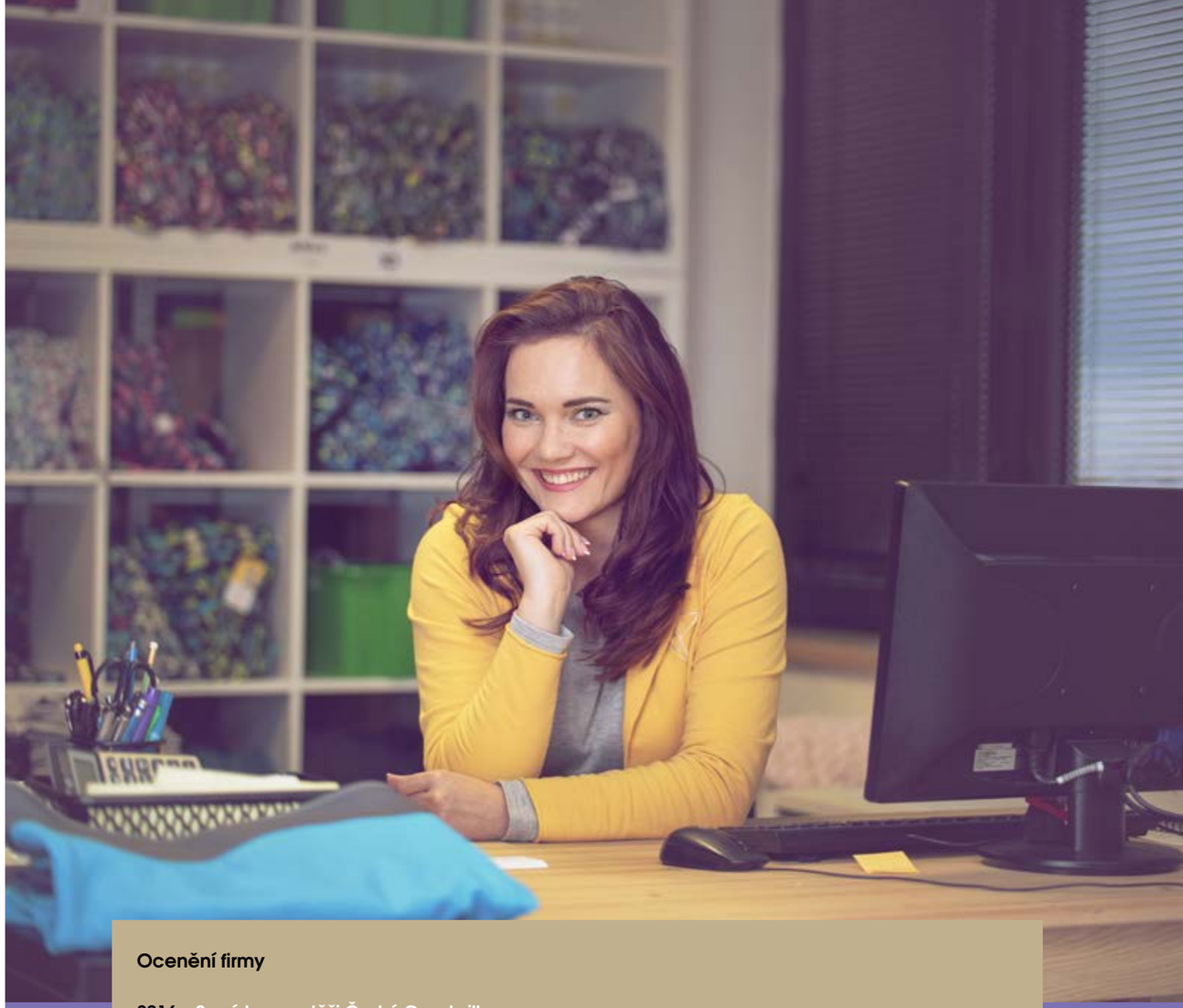
Nejlepší rady mi dával můj bratr. A ty úplně nejobyčejnější nejvíc determinují můj vztah k práci. První byla: *„Většina věcí tě v životě nebude bavit, tak si to nezošklivuj.“* Nebo: *„Že i jiné děti měly špatnou známku neznamená, že ty nemůžeš být nejlepší.“*

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?

Že chci žít svůj život jinak. Maminka doslova dřela, aby nás sama uživila. Pracovala ve třech zaměstnáních, nikdy si pro sebe nic nedopřála a vždy říkávala, že jsme to přežili. Já doufám, že budu žít, nikoli přežívat.

Která historická událost na Vás zapůsobila?

3050 př.n.l – jeden Sumeřan vynalezl kolo. Do týdne byl nápad ukraden a zduplikován dalšími Sumeřany, čímž byl do budoucna dán základ obchodní etice.



Ocenění firmy

2016 – 2. místo v soutěži Český Goodwill

2017 – 1. místo v soutěži Firma roku Jihočeského kraje. Po tomto úspěchu je doslova zasypala mediální přízeň a tehdy si Petra Plemlová poprvé připustila, že již nejsou živností, ale reálnou firmou. Za pár měsíců se jí podařil obrovský úspěch, a to umístit se na 3. místě v celostátním kole.

2017 – 1. místo v soutěži EY Podnikatel roku v kategorii Příběh. V této krásné nadnárodní soutěži je podpořily jejich skvělé zákaznice. O tom, že UNUO někdy bude stát po boku velikánů firem typu Tescoma, Linet, Juta, ji ani ve snu nenapadlo.

2017 – nominováni do kategorie inspirace v Křišťálové Lupě mezi 10 nejlepšími

2017 – Cena kvality v oboru galanterie v anketě Heuréka Shop 2017 (cena byla výsledkem hlasování zákazníků)

2018 – V soutěži Ocenění Českých Podnikatelek vyhráli v kategorii Výjimečný růst firmy.

2018 – Microsoft vyhlásil v rámci Ocenění Českých Podnikatelek soutěž Digitální transformace, ve které se umístili na první příčce.

www.unuo.cz , www.unuodesign.cz , www.picki.cz

Eva KOMÁRKOVÁ

majitelka IN-EKO team s.r.o.

EVA KOMÁRKOVÁ
MAJITELKA IN-EKO TEAM S.R.O.

V CELOSVĚTOVÉM MĚŘÍTKU JE ČISTÁ VODA VZÁCNOU KOMODITOU

Eva Komárková svoji firmu spoluzakládala v roce 1995 v době, kdy ekologie zdaleka nebyla takovým tématem jako dnes. Vždycky jí záleželo na životním prostředí a proto příležitost, která se jí naskytla, výroba vodohospodářských zařízení určených k čištění a filtraci vody, byla jasnou volbou. Cítila velkou příležitost, potenciál v tomto oboru a práci si zamilovala. Pvním zařízením, které začali s tehdejším partnerem vyrábět, byl mikrosítový bubnový filtr (který je v jejich portfoliu dodnes a jedná se také o nejprodávanější zařízení). V té době neměli ještě dostatek kapitálu k vybudování výrobní haly a první filtry vyráběli v rodinném domě. Postupem času výrobu přesunuli z Brna do nedalekého Tišnova, kde koupili starou halu, posléze ji zrekonstruovali a následně přistavěli nové výrobní haly. V průběhu let začali vyrábět další zařízení určená pro čistění vody a k dnešnímu dni jejich portfolio zahrnuje 19 zařízení. Po celou dobu podnikání je pro firmu velmi důležitý výzkum a vývoj. **Byli vůbec prvním výrobcem diskového filtru ve střední Evropě.**

Úspěšně exportují, což dokazuje více jak 67 % produkce pro zahraničí trhy.

IN-EKO team, jak už je uvedeno v názvu, je týmem úžasných lidí, díky kterým je firma silnou stabilní společností. Mnoho lidí považuje čistou vodu za samozřejmost a předpokládá, že je k dispozici neomezená nabídka. Bohužel, to není pravda. V celosvětovém měřítku je čistá voda vzácnou komoditou. Právě z tohoto důvodu IN-EKO TEAM pracuje na řešeních k úpravě odpadních vod, aby dosáhli co nejvyšší kvality vody u každého typu aplikace a mohli ji vrátit zpět do přírody.

Co pro Vás Vaše firma znamená?

Vidím obrovský smysl v tom, co tady všichni děláme a snažím se tuto myšlenku přenést na všechny. Od vrátného po konstruktéry, kteří se starají o vývoj a další zaměstnance.

Daří se vám to?

Myslím, že ano, protože důležitost čisté vody je vnímána veřejností už všeobecně, zvlášť v posledním období 5 let, kdy nastává čím dál více období sucha. To, co tady děláme, není jen byznys, nýbrž poslání, pomoc přírodě, vodě, která je nejdůležitějším článkem pro život. Když se na naší planetě bude něco dramatického dít, například velká migrace lidí apod., jedním z důvodů bude voda.

Vidíte nějaký konkrétní časový horizont nedostatku vody?

Myslím, že i my se toho můžeme dožít, vždyť období sucha nastupuje čím dál rychleji.

Při mojí nedávné návštěvě Egypta jsem viděla, jak obrovské investice vkládají do vodního hospodářství i když je to poměrně chudá země. Hodně cestuji a velmi vnímám, jak je v mnoha zemích voda drahá, jaká je tam o ni nouze. Proto jsem přesvědčena, že migrace a nepokoje kvůli vodě určitě nastane. Vezměte si například situaci vloni v Kapském městě, měl tam ohledně dostatku vody nastat *„Den nula“*!

Jak se vlastně staráte o vodu?

Staráme se o odpadní vodu. Vracíme čistou vodu do řek, což je nezbytné. Vodní toky nejen u nás, ale všude, musí být udržovány, a když vodu používáme do průmyslu, musíme o ni o to více pečovat. Naše filtry používáme na komunální čistírny, do průmyslu. Voda je nezbytná pro jakoukoli výrobu a kde se cokoli vyrábí, tam je potřeba vody. Bez ní fabriky nemohou fungovat.

Její obrovskou spotřebu jsem si uvědomila už před podnikáním, kdy jsem navštěvovala v rámci svého zaměstnání různé provozy. V naší firmě se tedy staráme o kvalitu vody a tento význam poroste. Disponujeme vlastními halami, konstrukční kanceláří, vývojovým a výrobním pracovištěm, servisem. Prodáváme naše výrobky do celého světa, kde nám pomáhají naši obchodní smluvní

partneři. Na Sibiř, Aljašku, Nový Zéland, do Austrálie, Číny, na Panenské ostrovy atd.

Jaká je situace s vodou u nás, v Česku?

My se tady v České kotlině máme velice dobře, co se vody týče i všeobecně. Teď nás sice postihuje *„nějaké"* sucho, ale nedá se to srovnat s jinými oblastmi. Prozatím necítíme tlak. Tu a tam se objeví informace, abychom v létě nezalévali zahrádky a používali dešťovou vodu, ale to bývá krátké omezení, dlouhodobý tlak na denní bázi zde není. Na mnoho věcí používáme pitnou vodu, i na toalety, což je podle mě relativně neekonomické. V arabských nebo afrických zemích je voda tak vzácná komodita, že tam zdaleka takto neplýtvají. Po celém světě vznikají investiční fondy do vody.

Kde všude vodu upravujete?

Snažíme se být nápomocni všude, kde je potřeba se postarat o znečištěnou vodu. Ať jsou to továrny, které použijí vodu při výrobě a potom ji vracejí zpět, dále obce, města, rybí farmy, zoologické zahrady. Naše stěžejní zařízení – jemná filtrace, je poslední stupeň před tím, než se použitá voda vrací do řeky. Filtrace je velmi jemná a má za úkol odchytit poslední zbytky nečistot, které ve vodě nemají co dělat. Slouží i jako pojistka při havárii nebo když se uvolní více nečistoty. Udržuje hladinu látek v přípustném limitu. Naše průmyslové aplikace se snažíme zákazníkovi nabízet jako kompletní řešení – dodáme mu nejen přístroj, ale řešíme situaci v celé komplexnosti, tzv. na klíč.

Jakou máte pozici v České republice a na světovém trhu?

U nás jsme v tomto oboru dva hlavní hráči. S naší filtrací jsme unikátní a na prvním místě. Jak na českém, tak na slovenském trhu. Konkurujeme i světovým hráčům, kterých je pět a jedni z nich jsme my. Dáváme o sobě vědět a hlásíme se do velkých tendrů, protože umíme nabídnout špičkové výrobky a také servis.

Jak jste se vlastně k této práci dostala?

Nejsem původní profesí ani strojař, ale od začátku v mládí jsem věděla, že chci něco sama budovat, nést za to zodpovědnost a zanechat po sobě viditelnou stopu.

Po revoluci jsem zkoušela ledacos, nějakou dobu pracovala v Německu a po návratu se mi naskytla příležitost prodávat komponenty pro tehdejší Královopolskou strojírnu v Brně. Dostala jsem příležitost a musela umět sama dovyrobit vážící systémy na vodu. Když jsem to celé pochopila, vyrobila jsem systém sama a s úspěchem pak prodala. Zní to jednoduše a samozřejmě to obnášelo spoustu práce a času. Začínala jsem s tehdejším konstruktérem v jeho garáži a měla našetřeno 30 tisíc. Zakoupili jsme za ně vrtačku a vyráběli první vážící, později filtrační systémy.

Úplně první instalaci jsme provedli v rybí líhni ve Vodňanech, kde ji potřebovali pro rybí plůdky. Shodou okolnosti jsme ho teprve před rokem a půl měnili, do té doby tam fungoval!

A jak jste pokračovali tenkrát s kolegou dál?

Garáž nám začala být malá a tak jsme si pronajali v Královopolské strojírně část haly a nakonec se začali poohlížet po něčem vlastním. A tehdy jsem objevila Tišnov, starou halu na opravu automobilů. Vzala jsem si velký úvěr, všechno možné zastavila a dali jsme se do práce. Učili se všechno za běhu a myslím, že za těch 25 let jsme toho dokázali opravdu hodně. Bohužel, můj kolega již není mezi námi. Za rozhodnutí být v Tišnově jsem dnes velmi ráda.

Jste ženou v mužském prostředí. Jak vnímáte ženy podnikatelky?

Umí se nehroutit, jsou vytrvalé, zvládají lépe stresové situace, dokáží se zapřít, podívat se na problém s odstupem. A…. nemají tak velké ego.

Přinesla jste si vlastnost „řídit" z dětství?

Myslím, že ano, o rozpočet se starala maminka. Dostala obnos od otce a s tím musela hospodařit. Brala jsem automaticky, že si koupím jen to, co má pro mě hodnotu a zda to opravdu potřebuji. Tím se řídím dodnes. Rodiče pro mne měli a mají velký přínos do samostatného života.

Co má pro Vás v osobním a profesním životě vysokou prioritu?

Především rodina. Ve své profesi se snažím preferovat vzájemné slušné jednání a respekt. Vážím si toho, že tady dnes pracuje hodně žen, z 90 zaměstnanců téměř jedna třetina. To, že jsou téměř na každém oddělení, shledávám jako velmi efektivní. Žena umí udělat atmosféru, ale také popíchnout. (*„Kdy už to bude konečně hotové?"*) Ten ženský prvek je tady velice důležitý.

Pěstujete koníčky?

Často se dnes praktikuje tzv. styl balance mezi prací a odpočinkem. Ale nemusí to tak být, když vás práce samotná naplňuje a máte v ní i relaxační momenty. To platí i u mě. Jde mi o to, abych se cítila dobře. Samozřejmě mám zájmy i mimo práci a tyto si nadmíru velmi užívám, nejlépe s přáteli.

IN-EKO TEAM je společnost s celosvětovou působností a je jedním z nejvýznamnějších výrobců zařízení pro mikrofiltraci nejen na trzích střední a východní Evropy. Od svého založení před více než 20 lety se zaměřuje na výrobu vodohospodářských zařízení z nerezavějící oceli, zejména pro čistírny odpadních vod. Zakládá si na vysoce kvalitní práci, inovativních procesech a komplexní poprodejní službě. Všechna zařízení jsou vlastní výroby, navrhována a vyvíjena vlastními konstruktéry. „ALL FOR WATER" je pro IN –EKO TEAM každodenní výzvou.

www.in-eko.cz

JANA MERUNKOVÁ
ŘEDITELKA SPOLEČNOSTI YOURCHANCE, O. P. S.

PENĚZŮM JE TŘEBA ROZUMĚT

Jana Merunková je od roku 2014 ředitelkou společnosti yourchance, o. p. s. Dříve působila jako kouč majitelů firem a vrcholového managementu a lektorka samostatných výcvikových programů např. na VŠE Praha, Masarykově univerzitě a Mendelově univerzitě v Brně. Je držitelkou ocenění „Podnikatel roku 2004 v Praze 7". V roce 2011 dostala Výroční cenu Nadace T-Soft Eternity za projekt zabývající se výukou finanční gramotnosti u dětí v dětských domovech.

Jana MERUNKOVÁ

ředitelka společnosti yourchance, o. p. s.

Před devíti lety jste se svojí kamarádkou Gábinou Křivánkovou založila společnost yourchance, o. p. s. Proč jste se tehdy rozhodly působit právě v oblastech finanční gramotnost a integrace mladých lidí z dětských domovů?

Když jsme s Gábi řešily, čemu se bude yourchance věnovat, začaly jsme se o problematiku dětí z dětských domovů zajímat více. Vadilo nám, že do života odcházejí nepřipravené zejména v otázkách finanční gramotnosti. A protože jsme „ženy činu", sepsaly jsme první metodiku, jak je v téhle oblasti vzdělávat. Už v pilotní části na třech dětských domovech jsme pochopily, že to nebude jen vzdělávání o penězích, ale že tady chybí ucelený integrační program pro mladé dospělé, kteří domovy opouští a musí se postavit na vlastní nohy. Zároveň se nám začaly ozývat školy, že by chtěly nějak využít náš program finanční gramotnosti ve své výuce. A tak jsme do dvou let měly dva projekty.

Můžete nám je více představit?

Původní spolupráce s dětskými domovy přerostla v integrační program, který se zaměřuje na konkrétní pomoc mladým lidem, kteří začínají samostatný život bez zázemí své původní rodiny. Projekt s celorepublikovou působností „Začni správně" pomáhá stovkám „mlaďochů", jak my říkáme. Realizační tým projektu jim nejčastěji radí při hledání práce, bydlení a při hospodaření s penězi. „Finanční gramotnost do škol" je aktuálně v ČR nejkomplexnějším projektem zaměřeným na rozvoj finanční gramotnosti a podnikavosti. Za dobu své existence jsme si vytvořili skutečně velkou a pevnou síť vztahů se školami a řadou dalších institucí. Jsme partnerem Jihomoravského kraje pro rozvoj finanční gramotnosti. Účastníme se práce meziresortní skupiny MF a MŠMT. Na regionální úrovni pracujeme se stovkami škol.

Jak jsou na tom podle Vás děti a mládež s finanční gramotností?

Bohužel často narážejí na to, že s nimi vlastně doma o penězích souvisejících s chodem domácnosti nikdo nemluví, nebo jen okrajově. Jsou pak překvapené, kolik stojí jídlo pro rodinu na týden, na měsíc, kolik stojí energie, nájem, jaké poplatky se vlastně platí. Často neznají hodnotu peněz, protože rodiče pro ně vždycky jen dojdou do bankomatu. Velkým nešvarem je půjčování si ve velmi útlém věku. A hlavně neschopnost tyto dětské dluhy splatit.

V čem by měly děti vzdělávat rodiče a v jakém věku je dobré začít?

Nejen o penězích, ale o hodnotách v širším slova smyslu je možné děti vzdělávat už v předškolním věku. Existuje celá řada her, knížek, aplikací a soutěží, které lze využívat od čtyř let až do dospělosti. Témata jsou mnohdy obdobná, jen hloubka odpovědí a množství souvislostí se zvyšuje adekvátně věku. Moje doporučení je začít co nejdříve.

Výuka finanční gramotnosti je už na školách povinná. Jak hodnotíte její úroveň?

Kvalita výuky je různá, ale vývoj má pozitivní trend. Některé školy k tomuto tématu přistupují opatrně, jiné se do výuky pustily naplno. Volba, jestli finanční gramotnost bude průřezovým tématem v několika předmětech současně, nebo zda to bude samostatný předmět, je zcela v kompetenci školy. Při práci s učiteli vidíme všechny modely zavedené do praxe. Jednou z podpůrných aktivit je možnost zapojit se do mezinárodní kampaně Global Money Week (Světový týden vzdělávání o penězích a finanční gramotnosti). Cílem této akce je bojovat proti chudobě, podporovat finanční gramotnost a šířit osvětu v oblasti finanční prosperity napříč generacemi. V ČR se v posledním březnovém týdnu konal již třetí ročník Global Money Week. Už teď víme, že je úspěšnější než loňský. Přesná čísla však budou známá až v dubnu. Doporučuji sledovat média, která výsledky jistě zveřejní!

Jakým způsobem chtějí finanční gramotnost vylepšit vaše projekty?

Yourchance pracuje na všech čtyřech úrovních, které považujeme za klíčové. Spolupracujeme na systémových změnách s MŠMT, Národním ústavem pro vzdělávání, MF ČR. Tedy podílíme se na tom, aby bylo „dobře vyznačené hřiště" a jasná pravidla hry. Další skupinou, na kterou jsme se zaměřili, jsou učitelé. Ti jsou trvalou hodnotou ve škole a my jim pomáháme se zvyšováním kvality výuky. Pak jsou tu samozřejmě žáci. Od prvňáčků po maturanty. Máme pro ně workshopy, semináře, přednášky, soutěže. Součástí GMW jsou třeba setkání s youtubery, kteří podporují téma FG. A v neposlední řadě rodiče! Tady hledáme nejrůznější způsoby, jak jim říct, že je potřeba, aby věnovali čas vlastnímu seberozvoji v otázce zdravých finančních návyků. Všichni totiž víme, že na penězích záleží a je třeba jim rozumět!

Máte zkušenost z besed se žáky škol. Jaká je nejčastější otázka žáka základní nebo střední školy?

Já osobně pracuji nejvíc se středoškoláky, takže i otázky, které dostávám, jsou mixem potřeby být za hrdinu a *„hodit mi rukavici"* a skutečného zájmu o probírané téma. Z těch *„hrdinských"* jsou to otázky na můj osobní příjem, auto a majetek… z těch zajímavých jsou to otázky na některé fáze a momenty z mé podnikatelské praxe, na lidi, kteří mě ovlivnili a formovali moje názory a postoje, na motivy, které mě vedly k určitým rozhodnutím. Když si na nic nehrajete, tak se středoškoláky se dá už dobře diskutovat.

Jaké jsou plány yourchance do budoucna?

Míříme za hranice. Těší nás, že o naše know-how mají zájem i v zahraničí, a to nejen na východ od nás. Spolupráce je zatím v začátku, takže nechci být příliš konkrétní. Ale jisté je, že překročíme hranice do Polska, na Slovensko a do Itálie.

Máme vysoké cíle, tak je třeba šlápnout do pedálů. Myslím, že se rozhodně nudit nebudeme.

Závěrem by se slušelo poděkovat. Yourchance nejsme jen my dvě. Je to skvělý tým lidí, který táhne za jeden provaz, který zabere, když je třeba a který si spolu umí užít i prima chvíle jen tak ve svém volnu. Velký dík patří také osobnostem, které nás na naší cestě formovaly. Ať už je to Roman Hassmann, který nás učil vzít si odpovědnost za některé změny a nečekat, že se to udělá, nebo Marta Slánská, která mě velmi svérázně zbavovala strachu z peněz, Jarmila Plachá nebo Martin Hausenblas, díky nimž se nám řádně posunuly horizonty možného. Vděčné jsme také za spolupráci našim patronkám Evě Josefíkové, Hance Babak, Markétě Fassati a Markovi Němcovi, který v našem youtube seriálu hraje Rosťu Rozpočtáře.

Více informace o yourchance naleznete na ***www.yourchance.cz***

ŽOFÍN HOSTIL JIŽ 5. DOBROČINNÝ PLES YOURCHANCE

Netradičně ve stylu Benátského karnevalu se konal ve středu 27. 3. 2019 v malém sále pražského Žofína dobročinný ples yourchance. Účast více než 120 hostů podpořila a potvrdila smysl a poslání společnosti yourchance a jejich dvou stěžejních projektů Začni správně a Finanční gramotnost do škol. Záštitu nad večerem převzal starosta Prahy 1 Mgr. Pavel Čižinský. Prvními dámami události byly zakladatelky společnosti Jana Merunková a Gabriela Křivánková.

yourchance o.p.s. prosazuje potřebné změny v oblasti výuky finanční gramotnosti, v principech podnikání a rozvoji podnikavosti žáků základních a středních škol. Zaměřuje se také na integraci mladých dospělých opouštějících instituce náhradní rodinné výchovy. Podporuje učitele ve výuce finanční gramotnosti, aby školy opouštěla mladá generace s pevně zakotvenými principy zdravého finančního rozhodování, a připravuje pro ně i metodickou podporu. Důležitou oblastí, na kterou zaměřuje yourchance svou pozornost, je podpora mladých lidí odcházejících z dětských domovů a pěstounské péče.

PROJEKTY AGENTURY HELAS

Ocenění Českých Lídrů

Projekt OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ hodnotí největší ryze české společnosti, zástupce úspěšných a transparentních firem, které mají roční obrat převyšující 200 milionů korun a alespoň 50 zaměstnanců. Ocenění se udělují v rámci všech krajů České republiky. Vítězové soutěže jsou nominováni a vybíráni na základě hodnocení, ratingu a scoringu, které garantuje prestižní mezinárodní společnost CRIF – Czech Credit Bureau. Firmy jsou sdružené v Klubu Lídrů, díky kterému vznikla platforma pro majitele českých firem s vynikajícími ekonomickými výsledky jako prostředí pro rozvoj byznysu a spolupráce. To vše propojuje myšlenka BUDUJEME HRDÉ ČESKO. Více informací o projektu najdete na *www.oceneniceskychlidru.cz*

Exportní cena

Exportní cena DHL pod záštitou CzechTrade od roku 1997 nachází a oceňuje středně velké exportní firmy v České republice. Soutěž založila společnost DHL Express. Při soutěži vznikl Klub Exportérů, ve kterém si podnikatelé mohou předávat své zkušenosti, sdílet informace a scházet se na společensko-odborných setkáních, na kterých mohou čerpat exkluzivní informace a data partnerů projektu o současné ekonomické a geopolitické situaci. Více informací o projektu najdete na *www.exportnicena.cz*

Ocenění Českých Podnikatelek

Projekt Ocenění Českých Podnikatelek – OCP podporuje od roku 2008 české podnikatelky, oceňuje jejich projekty, inovace, ekonomický růst jejich firem, ale i osobní přístup, společenský dopad jejich podnikání a vůbec specifický způsob, jakým ženy kultivují podnikatelské prostředí. OCP přináší podnikatelkám inspiraci, dává jim možnost sdílet své zkušenosti, a naopak čerpat z bohatých zkušeností ostatních žen, poskytuje příležitost získat nový pohled na svoji firmu a podívat se na své podnikání z jiné perspektivy. Nabízí ženám větší uspokojení z podnikání, díky účasti v projektu se stávají členkami klubu s možností nahlížet a čerpat z registru podnikatelek a v průběhu celého roku mají přístup k podnětným on-line radám a podnikatelským tipům – a to vše bezplatně. Účast v projektu, jehož mottem je BUDUJEME HRDÉ ČESKO, tedy znamená nové příležitosti a zkušenosti, podnikatelské benefity, kontakty a nová inspirující přátelství. Více informací naleznete na *www.oceneniceskychpodnikatelek.cz*

HLC

Kde se setkává šmrnc první republiky se světem moderních technologií a energických ženských osobností? Dámský klub Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club již 20 let podporuje, inspiruje a sdružuje ženy s aktivním přístupem k životu. Klubová setkání přinášejí vždy odbornou a společenskou část, tudíž spojují zábavu i rozvoj – a to vše v tom nejpříjemnějším, vstřícném a inspirujícím prostředí.

S členkami se potkávají známé osobnosti českého společenského života i odborníci ze všech myslitelných oborů, které mohou zajímat všestrannou a aktivní ženu, ať už její věk začíná dvojkou, nebo osmičkou. Dámský klub uspořádal již stovky společenských večerů, komorních setkání a odborných prezentací, na kterých ženy získávají mnoho nových osobních a obchodních kontaktů, ale také nová blízká přátelství. *www.helas-ladies-club.cz*

Vítězové 21. ročníku Exportní ceny DHL Unicredit pod záštitou agentury CzechTrade

ORIGINÁLNÍ ČESKÁ ZNAČKA MY.PLED

NABÍZÍ RUČNĚ VYRÁBĚNÉ PLÉDY RŮZNÝCH BAREV A MATERIÁLŮ, PRO VŠECHNA ROČNÍ OBDOBÍ, RŮZNÉ PŘÍLEŽITOSTI, OD DENNÍHO NOŠENÍ PŘES SPOLEČENSKÉ AKCE AŽ PO CESTOVÁNÍ.

Zakladatelkou značky my.pled je **Kateřina Urban Samková**, jejíž příběh začal v roce 2014. Vystudovala právnickou fakultu a získala magisterský titul na fakultě humanitních studií. Její kreativní duch slova i písma však pozvolna přešel do tvorby a umění.

S pomocí designéra Jana Šimra začala vyvíjet střihy a kombinace látek, jejichž výsledkem bylo přes 30 typů plédů s mnoha elegantními a praktickými řešeními.

„Vždy jsem nosila šátky, pashiny, různé přehozy či plédy, protože miluji volnost pohybu. Žádné rukávy, co táhnou a mačkají mě, žádné svetry přes hlavu, co mi ničí účes a makeup. Mám ráda jednoduchost, volnost a eleganci. Vážím si prostoru, ve kterém mohu tvořit dál a ten mi umožňuje především Helena“ říká Kateřina Urban Samková.

Helena Harabinová se stala vítaným partnerem a posilou firmy v roce 2017 a doplnila tým o člověka, který ženám my.pled umí nabídnout.

„Do my.pled jsem se zamilovala hned a dokonce byla jednou z prvních zákaznic. Celý život se věnuji obchodu a snažím se spojovat práci s vášní“, říká Helena Harabinová.

Značka my.pled je v současnosti dobře známa a žádána na českém trhu především díky ní. Helena funguje jako obchodní ředitelka značky a podařilo se jí posunout ji z nuly na vrchol. *„Mým cílem je dělat stále větší osvětu, zvyšovat prodej a ukazovat ženám varianty nošení a cenné služby, v nichž převládá elegance a ženskost.“*

Obě podnikatelky spojuje hluboké porozumění ke značce my.pled. Helena Harabinová je, jak tvrdí, optimista a obchodnice, Kateřina umělkyně. Spojením těchto dvou žen a prvků s originalitou, kvalitou, vkusem a pracovitostí, musí vést k zaslouženému úspěchu.

A toho obě dámy bezesporu dosáhly.

Elegance
S my.pled se budete cítit elegantně za každé situace, i když si vezmete třeba džíny. Vždy podtrhne vaši ženskou přirozenost.

Originalita
S my.pled budete vždy originální, protože pro vás vytváříme jedinečné plédy jen v pár kusech. Budete jen Vy a Váš pléd.

Funkčnost
V my.pled se budete vždy cítit na křídlech volnosti a přitom vás zahřeje. Je to dobrý pomocník pro váš celý den, který se nemačká.

Kvalita
Kvalita my.pled je u nás na prvním místě. Osobně vybíráme všechny látky a kontrolujeme kvalitu jejich zpracovaní. Každý pléd je pro nás jedinečný kus.

www.mypled.com

Máte doma krásné šaty a nevíte, co k nim zvolit? Sako ani svetr se nehodí a na večírku může být chladno? Zvolte jednoduchý elegantní módní doplněk s mnoha výhodami značky my.pled., který je pro tuto a podobné příležitosti ideálním řešením. Přehodíte ho přes ramena, odložíte do kabelky bez obav, že se zmačká.

ADRESÁŘ
VÝJIMEČNÝCH

Petra Adamová
www.ilbagno.cz

Alena Aulíková
1. Český Automotoklub žen Praha

Simona Bagárová
www.krasapomoci.cz

Hana Bártová
www.1zapper.ct

Mgr. Helena Bednářová
www.centrin.cz

Petra Benešová
consulting.benesova@gmail.com

Bea Benková
www.beabenkova.com

Taťána Bojková
www.celebritylook.cz

Mgr. Jana Brabcová
www.grafia.cz

Mgr. Lenka Braunová
www.barbie-obchod.cz

Veronika Brázdilová
www.xerox.cz

Ing. Eva Bučová
Nezávisla Senior Sales directior spol. Mary Kay

Milan Canibal
www.khn.cz

Mgr. Sylva Cerhová
www.arabella-fashion.cz

Ing. Helena Cetlová
www.stredoceske-podnikatelky.cz

Barbora Cornelio
www.epskuryr.cz

Hana Čepová
www.agenturaxact.cz

Lenka Černá.M.A.
www.marketingfordevelopment.com

Ivana Černohorská
www.ncwega.cz

Mgr. Martina Činková
www.atelierprava.cz
www.zakonyvkapse.cz

Radka Dajčová
www.sarm-tbs.cz

Mgr. Denisa Dědičová, Aneta Drábková
www.konference-women.cz

Lenka Dobiášová
www.koreni.cz

MUDr. Eva Dokoupilová
www.medicalplus.cz

Klára Doubková
www.caresse.cz

Štěpánka Duffková
www.stepankaduffkova.cz

Ing. Alena Drašnarová
www.emt-czech.cz

Marcela Dušková
Marcela.dus@seznam.cz

Zdeňka Dušková
www.biopticka.cz

Taťána Džavíková
www.agdprint.cz

Hana Eckertová
www.clarkson.cz

Mgr. Pavlína Eisenhamerová
www.taegutec.cz
www.ja-kouc.cz

Zdeňka Heyn Edlová
www.lubricant.cz

Veronika Elhotová
www.veronikaelhotova.cz

Ing. Jana Erbová
www.kliky.eu

Mgr. Naďa Erbová
www.dddomino.cz

Bc.Vlastimila Faiferlíková
www.totem-rdc.cz

Ing. Marcela Fejtová
Katedra kybernetiky ČVUT

Simona Fink
www.bayern-tschechien.de

Ing. Jana Flanderová
www.lci-d122.org

Eliška Flášarová
www.annemarie-design.cz

Marcela Flídrová
www.agenturaarachne.eu

Mgr.Andrea Fojtíková
www.znacky-plzen.cz

Anna Folaufová
www.NORDranc.cz

Aneta Gajdošová
www.agmforestetic.cz

Ing. Alena Gergelová
www.drogeriecentral.cz

Ing. Olga Girstlová
www.flexibuild.cz

Pavla Gomba
www.unicef.cz

Ing. Dagmar Grossmann
www.grossmannjet.cz

Ing. Jiřina Hajduková
www.komas.cz

Bc. Magdalena Halžová
www.skolicka-mh.cz

Mgr. Monika Hanzlíková
hanzlikova@fusiontherapy.cz

Mgr. Veronika Hanšová
www.proz.com/translator/115760

Bc. Jana Havlíčková, MBA
www.bforb.cz
www.businesskotel.cz

Radovan Havlín, Ivo Luňák
www.toors.cz

Ing. Jana Havrdová
www.beautyjana.cz

Prof. MUDr. Jana Hercogová
www.dermatology.cz

Stanislava Heritesová Weigelová
www.westrans.cz

Ing. Jiřina Hermanová
www.trendsevents.cz
www.virtualnipomocnik.cz

Silvie Holubová
www.cipa4u.cz

Zdenka Homolová
www.nerez-cidlina.cz

Ing. Marči Horová
www.chromservis.cz

Ing. Lenka Horáčková
www.finestra-studio.cz

Zuzana Horáková
www.gastropoezie.cz

Gabriela Horčicová
www.liska.co.at

RNDr. Jitka Hořejšová
www.drhorejsova.eu

Ing. Dana Hrabáková
www.chalk.cz

Gabriela Hrdina
www.utukutu.cz

Eva Hronová
www.revatech.cz

Ing. Marcela Hrubešová
www.financeproradost.cz

Ing. Ladislava Hřičišťová
www.lasenbroker.cz

Štěpánka Hüblová
www.kvetinka-jh-cz

Ing. Jitka Hurábová
www.ldseating.com

Irena Hušinová
www.strasnickedivadlo.cz

Veronika Hušková
www.dioptraoptik.cz

Taťána Hyťhová
www.dumaletekplzen.cz

MUDr. Jitka Chaloupecká
www.lcandel.cz

Dagmar Chmelířová
www.dagmarchmelirova.cz

Michaela Chovancová
www.dejmedetemsanci.cz

Iveta Churavá
www.obchodulidusky.cz

Dubravka Jaganjacová
www.spondeo.cz

Zdeňka Jandová
www.studiopohody.cz

Jaroslava Haid Jarková
www.henkel.cz

Marie Jehličková
www.cgta.cz

Ing. Dagmar Jelínková
www.economy.rating.cz

Mgr. Irena Jelínková
www.forcorp.cz

Mgr. Jitka Jetlebová
www.jjcoaching.cz

PhDr. Marie Jírů
www.centrumandragogiky.cz

Ing. Olga Dunaj Jurčová
www.beautyslim.cz

Iveta Kafková
kvetinovavazarna@seznam.cz

Petra Kaldová
www.azs98.cz

Eva Kaňákova
www.casiopea.cz

Gabriela Karlová, Sára Lachmanová
www.facebook.com/ateliersg1

PaedDr. Ilona Kejklíčková Ph.D.
www.logoped.cz

Vlaďka Kennett
www.vladka.co.nz

Mgr. Lilia Khousnoutdinova
www.cestaextaze.cz

Simona Kijonková
www.zasilkovna.cz

Milan Kindl
www.spolvv.cz

Michaela Kinder
www.babyinstyle.cz

Ing. Kamila Kleiblová
www.mcdonalds.cz

Ing. Renata Klimentová
www.km-kov.cz

Mgr. Andrea Klimentová
www.identita.eu

Ing. Ilona Klímová
www.aspius.cz

Jitka Klomínková
www.kadernickyatelier.cz

Helena Kohoutová
www.helas.org

Renata Kokrmentová
A-Tour

Darina Kopřivová
www.1.materskecentrum.cz

Iveta Kotenová
www.idama.cz

Mgr. Lenka Kousková
www.fincentrum.cz

Ing. Miroslava Koutná
www.uvex.de

Petra Kovandová
www.kovandovi.cz

Lumír Kozubík
www.sepos.cz

Markéta Krausová
www.wowreality.cz

Ing. Anna Krčmářová
www.lamatex.cz

Ing. Jana Kremlová
www.alika.cz

JUDr. Iva Kremplová
www.ak-kremplova.cz

Veronika Kremzová
www.esthesia.cz

Ing. Eva Krhovská
E.krhovska@volny.cz

Radka Křivánková
www.darkovebaleni.cz

Mgr. Dagmar Křížová
www.orsei.cz

Romana Křížová
www.tradefinance.eu

Ing. Helena Kubartová
www.snella.cz

Marie Kyselková
www.kvrezac.cz

Gabriela Lagnerová
www.blueland.cz

Jana Laštovičková-Grygarová
www.atelier-jana.eu

Ing. Lucie Lamačová
MUDr. Viera Frantlová
www.akoyapearl.cz

Renata Lažová
www.facebook.com/lukasovyhracky

Ing. Helena Leisztner Kroftová
www.leisztner-art.com

Ing. Alexandra Lemerová
www.personalconnec.cz

Barbora Lípová
www.blackbrick.cz

Romana Ljubasová
www.incacollagen.cz

Bettina Lobkowicz vinařství
www.lobkowicz-melnik.firmy.cz

Ing. Míla Lusková
www.sedmeropaprsku.cz

Petra Lehká
www.martinek.cz

Ludmila Ledecká
www.europapersonal.cz

Šárka Levová
www.stavebninyk9.cz

Ing. Lucie Libovická
www.empiria21.cz

Ing.Marta Lisnerová
www.friza.cz

Hanka Luhanová
www.jogasdetmi.cz

Helena Macháčková
www.odmachacku.cz

Ivana Málková
www.skola-hrou.cz

Ing. Martina Marešová
www.cca.cz

Marcela Mašínová
www.divadelnileto.cz

Ing. Vladislava Matasová
www.jvlfinance.cz

PaedDr. Iva Matulková
www.tamavi.cz

Mgr.Eva Maurerová
www.alfasoftware.cz

Jana Merunková
www.yourchance.cz

JUDr. Hana Mesthene
www.mesthenelaw.cz

Petra Měchurová
www.petramechurova.cz

Jaroslava Michalcová
www.dorletka.cz

Ivana Michalová
www.hoffmeister.cz

Ing. Hana Mikešová
cz.eu www.mikes-cz.eu

Ing. Helena Mikulínová
www.callis-inter.cz

Hana Mirosničenková
www.oriskosmetika.cz

Jitka Sofia Mlynarčík Kudláčková
www.jk.cz

Ing. Jana Mohoritová
www.ac-masaze.cz

MUDr. Marta Moidlová
www.laserplastic.cz

Magdalena Mrákotová
www.procentrum.cz

Šárka Morávková
www.aliastour.cz

Jarmila Mrázková
www.movana.cz

Ing. Lenka Mrázová
www.lmentio.com

Eva Moravcová
www.chiarobaby.cz

Mgr. Lucie Nápravová
www.trustframe.cz

Michaela Naušová
www.michaelanausova.com

Elizabeth Amelia Neale
speachandlanguage@neale.cz

Eva Němcová
www.farmers.cz

Jana Němečková
www.blueholiday.cz

Taťána Nepustilová
www.tlc.cz

Marie Nováková
www.svatebni-saty-adina.cz

Ing.Marta Nováková
www.u-sluno.cz

Helena Novotná
www.helenanovotna.cz

Renata Páchová
www.weddingchateau.cz

Ing. Hana Palečková
www.rattay.cz

Lenka Papadakisová
www.expertis.cz

Dominika Pašková
www.perfect-world.cz

Soňa Paveleková
recepce@stop.cz

Mahulena Pertlová
www.kama.cz

Ing. Marie Petrovová
www.osvobozenadomacnost.cz

Ing. Alena Pexídrová
www.toypex.cz

Ing. Andrea Pfeffer-Ferklová
www.pupp.cz

Eva Klug Plachá
www.nehtyzlin.cz

Marta Plecitá
www.veselanohavice.cz

Dagmar Plevačová
www.henkel.cz

Optika Pleyerová
www.ocnioptik.eu

Mgr. Jarmila Podhorná
www.nadeje-byliny.eu

Mgr. Tereza Podhorská
www.muzespodnikat.cz

Lucie Poláková
www.janbecher.cz

Ing. Ivana Poláková
www.dokazucokoli.cz

Jitka Polášková
Prezident Č. svazu aerobiku

Hana Portová
www.alfe.cz

Michaela Povýšilová
www.technoaqua.cz

Mgr. Šárka Prachařová
www.aabys.cz

Ing. Radka Prokopová
www.alcaplast.cz

MUDr. Miloslava Prokopová Moskalyková
www.uem.cz

Ing. Dagmar Prošková
www.ric-most.cz

Markéta Puzrlová
www.abix-europe.com

MUDr. Hana Raková, MBA
www.esthé-laser.cz

Jiřina Regietová
www.vanocnidum.cz

Monika Rechbergová
www.monre.cz

Olga Rochowanská
www.rochowanska.cz

Jaroslava Rosová
www.sabbia.cz

Jozefína Růžičková
www.dzemyrosegarden.cz

Iva Rychecká
www.brotrans.cz

Ing. Diana Rysková
www.medirol.cz

RNDr. Jana Ryšlinková, CSc.
www.usbsp.cz

Petra Řehořková
www.petraclinic.cz

Sonja Shihaoui
wellness

Ivana Schmidtová
www.recyplast.cz

Jitka Schmiedová
Česká spořitelna a.s.

Doc. Ing. Věra Seifertová
www.vscrhl.cz

Renáta Sedláčková
www.tvrztrebotov.cz

Jiřina Sinkulová
www.darovanskydvur.cz

Lenka Šindelářová
www.chalupapohadka.cz

Ing. Hana Skallová
www.1kspa.cz

Anastazie Skopalová
www.originalatok.cz

MUDr. Miroslava Skovajsová
www.buprague.cz

Marta Slánská
www.maxima.cz

Ing. Jana Slováková
www.komfi.cz

Alena Smejkalová
www.autodilylitvinov.cz

Alexandra Smejkalová
www.nuskin.com

Veronika Stejskalová
www.stellart.cz

Jana Stuchlová
stuchlova.jana@seznam.cz

Nina Provaan Smetanová
www.muzeumgastronomie.cz

Marie Stránská
www.eko-mil.cz

Ing.Terézie Svátová
www.terezie.eu

Eva Svobodová
www.asmp.cz

Ivana Šachová
www.scanquilt.cz

Libuše Šantorová
www.kavarnalamborghini.cz

Ing. Romana Šedá
www.czechbusinessclub.cz

Lucie Šenková
www.imfit.cz

Dr. Bohuslava Šenkýřová
www.vsfs.cz

Jana Ševčíková
www.turpress.cz

Jitka Ševčíková
www.hladinaalfa.cz

Irena Šikulová
www.in-spirace.cz

MUDr. Jana Šklíbová
www.progyn.cz

Ing. Renáta Šlechtová
www.proaccounting.cz

Ing. Martina Šmucleroví Sládková
www.smucler.cz

Dagmar Šoupalová
www.freevogue.it

Anna Šperlová
www.excellentnizena.cz

Ing. Lenka Šťastná
www.bpwcr.cz

Ing. Eva Štěpánková
www.ryor.cz

Ing. Helena Štěpánová
www.aspekt.hm

Mirka Švábová, Milan Šváb
www.funmio.cz

Jindra Švarcová, DiS.
www.optikasvarc.cz

Markéta Švedová
www.recruit.cz

Ing. Jana Švenková
www.mazars.cz

Michaela Švorcová
www.karelhadek.eu

MUDr. Ludmila Šulcová Hejnalová
www.plasticka-chirurgie-sulcova.cz

MUDr. Barbara Taušová
www.cmcpraha.cz

Renata Telínová
www.scanservice.cz

Martina Taborsky
www.fashionmartina.eu

Lucie Tomášková
www.krimi-ltsezam.cz

Luďka Tomešová
www.tiskarnalt.cz

Eliška Tomková
www.elisha-mode.cz

Ing. Dana Trávníčková, CSc.
www.danytravel.cz

PhDr. Martina Trojanová
www.psycholog-trojanova.cz

Mgr.Radka Trylčová
www.rhkpk.cz

Dana Uhříková
www.ekologickytisk.cz

Veronika Ujčíková
info@veronique.cz

Mgr. Eva Urbanová
www.edworktest.cz

Liběna Valentová
www.floristka.websnadno.cz

MUDr. Lucie Valešová
www.duovize.cz

Jaroslava Valová
www.siko.cz

Štěpánka Vaňková
www.sanatorium-kolin.cz

Irena Vavrušková
www.vlasovestudiovavruskovi.cz

Linda Vavříková
www.firmanazazitky.cz

Vegall Pharma
www.vegal.cz

JUDr. Klára Veselá Samková, Ph. D.
www.lawyers.cz

PhDr. Jana Veselá
www.atelierstribra.cz

MUDr. Kateřina Veselá Ph.D.
www.repromeda.cz

Petra Veselá
www.zlatykoralek.cz

MUDr. D. Vídenská
www.krasa-zdravi.cz

Veronika Vinterová
www.nahoda.com

Daniela Vítová
www.public-eye.cz

Jaroslava Vlková, BBA
www.topstylesalon.cz

Hana Voděrová
www.vitanyhost.cz

Mgr. Darina Vodrážková
www.daquas.cz

Jana Vojáčková
www.japavo.cz

Iveta Voltrová
www.magnumna.cz

Dragan Vujovič
www.viteznamysl.cz

Lenka Walderová
www.newyou.cz

Anna Wertheimová
Potraviny Anna Praha

Pavlína Zábojníková
www.aukro.cz

Kristýna Zajíčková
www.bozskesaty.cz

Mgr. Pavla Zálešáková
www.tech-trade.cz

Věra Zámečníková
www.vera-zamecnikova.cz

Radka Zelníková
www.showtata.cz

Mgr. Helena Zemánková Týřová
www.japek.cz

Zuzana Zmrhalová
www.arnicatour.cz

MUDr. Ludmila Žižková
www.zidenta.cz

Packeta

SPOJUJEME EVROPU

Zásilky po celé Evropě na pár kliků a za nejvýhodnější ceny

- Doručení na adresu
- Doručení na výdejní místa
- Doručení do výdejních automatů
- Zpětná logistika
- Výběr doběrečného (hotově i kartou)
- Informační SMS a e-mail
- Celní most
- Sledování zásilky
- Podpora
- Fulfillment

11 000 000
přepravených zásilek v roce 2018

26 000
spolupracujících e-shopů

60
dopravců

Více informací naleznete na **www.packeta.com** nebo nás kontaktujte na e-mailu **business@packeta.com**.