VÝJIMEČNÉ ŽENY

Zima 2015

Mgr. Jarmila Podhorná
majitelka
www.nadeje-byliny.eu

S-Press

DRESS FOR SUCCESS
Večerní toalety
Svatební šaty
Styl business woman
Luxusní kabáty
Kožené oděvy
Doplňky
Evening dresses
Bridal Gowns
Stylish business suits
Luxurious coats
Leather clothing
Accessories
Вечерние платья
Свадебные наряды
Стильные деловые костюмы
Кожаная одежда
Роскошные пальто
Аксессуары
ARABELLA
FASHION
Style Consultant: +420 602 305 908
Tržiště 1, Praha 1 – Malá Strana
www.arabella-fashion.cz
Návštěvu showroomu je nutno domluvit si předem.
Посещение шоу-рум только по предварительной договоренности.
All visits to our showroom by prior appointment only.

Milé čtenářky, milí čtenáři,

konec roku a vánoční svátky se blíží a my přemýšlíme, čím obdarovat své blízké. Někdy je těžké vybrat dárek, který splní očekávání a neskončí časem v šuplíku. V dnešní době, přeplněné pestrou nabídkou sortimentu, není problém vybrat si téměř cokoli, navíc přes internet, z pohodlí domova. Avšak jsou dárky, které se koupit nedají. Mají svoji stálou vysokou cenu, neplatí na ně akční slevy, nenajdete je ve výlohách ani nepodléhají módě. Patří mezi ně především láska a zdraví.

Moje firma se jmenuje Naděje.
Zboží, které vyrábíme, upevňuje, posiluje a v mnoha případech vrací lidem to, co si nemohou zabalit pod vánoční stromeček – naději pro udržení svého zdraví. Mým největším bohatstvím jsou lidé kolem mne a vším, co dělám, jim chci pomoci. Proto, pokud si nebudete vědět rady s nákupem dárků, podívejte se na naše webové stránky, možná vás budou inspirovat. Přeji vám klidné prožití vánočních svátků a šťastný Nový rok, plný radosti, spokojenosti a především zdraví.

Mgr. Jarmila Podhorná
majitelka firmy Naděje – Mgr. Jarmila Podhorná
www.naděje-byliny.eu

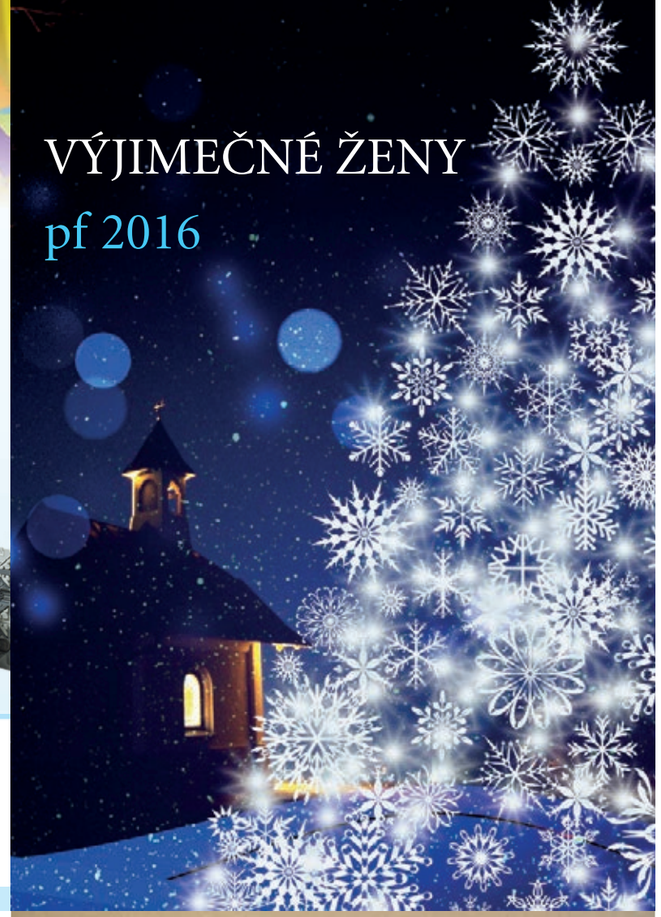
Generální partner časopisu

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 300 medailonů žen z celé ČR.
Foto na titulní straně zhotovila: Marie Votavová

Partneři časopisu

Výjimečné ženy v ČR
Vydavatelství S-Press Publishing, Záhřebská 3/369, 120 00 Praha 2
Grafická úprava: Michaela Pospíšilová Králová, externalgraphic@gmail.com, www.michaelapospisilovakralova.cz
Tisk: Tiskárna Polygraf, s. r. o., Modřišice 156, Turnov, www.tisk.cz
ISBN 978-80-87862-07-0

TOYPEX
Hra a zdraví – to nás baví!
smysluplné hračky • zajímavé stavebnice • sportovní a zábavní sestavy • podněcují kreativitu a představivost zlepšují motorické schopnosti dětí • netradiční design a originalita • kvalitní provedení
POHYBOVÉ SPORTOVNÍ POTŘEBY
CHYTRÉ STAVEBNICE
SUPRAFORT bilibo PlayMais Quut TOPA MAGNETIKO FLIGGI oktedog
Více najdete na www.TOYPEX.cz



centrum andragogiky ®
ŠKOLICÍ STŘEDISKO HRADEC KRÁLOVÉ
Centrum andragogiky, s.r.o.
K Dolíkám 809/8b | Hradec Králové, Svobodné Dvory
TOP INVESTICE – NEJLEPŠÍ INVESTICE ROKU 2014
IDEÁLNÍ MÍSTO PRO VAŠE ŠKOLENÍ,
KOMPLEXNÍ FIREMNÍ VZDĚLÁVÁNÍ,
KURZY ANGLIČTINY PRO DĚTI I DOSPĚLÉ,
ŠIROKÁ NABÍDKA OTEVŘENÝCH SEMINÁŘŮ,
PORADENSTVÍ V OBLASTI DOTACÍ EU,
KULTURNÍ AKCE PRO VEŘEJNOST,
FIREMNÍ VEČÍRKY V JEDINEČNÉM PROSTŘEDÍ.
STAVBA ROKU 2015 – KRÁLOVÉHRADECKÉHO KRAJE
+420 491 616 700 | info@centrumandragogiky.cz
www.centrumandragogiky.cz

Všem ženám

Stanislava Šveňková
vydavatelka

FOTO: Lucie Šmolíková

Na svých cestách se setkávám s ženami z mnoha koutů naší republiky. Navštěvuji je ve firmách, které vedou, scházíme se v kavárnách, jsem zvána na jejich akce i klubová setkání. Potkala a poznala jsem jich stovky. Stovky žen, kterým jsem měla příležitost vniknout do soukromí, dělit se s nimi o radosti i všední problémy.

Všímám si často po návratech domů jedné důležité věci. Když usedám ke svému pracovnímu stolu a mám za sebou náročný den, mnoho telefonátů, najetých kilometrů, necítím se vyčerpaná. Přemýšlela jsem, čím to je a zjistila příčinu.

Totiž všechny ty ženy, mají i v pracovně nabitém dni jiskru, esprit, zvláštní kouzlo, nadšení. Šíří ho kolem sebe aniž o tom vědí, přestože mají i potíže, které s sebou přináší jejich pozice ženy ve vedení firmy. Na těch ženách je vidět, že v sobě drží tichou radost, spokojenost, možná i úctu. Spatříte to v jejich očích, gestech, stisku ruky, při pití kávy. Stále z nich vyzařuje světlo i noblesa.To neunavuje, to nabíjí.

Vážené dámy, mluvím o vás. O vás všech, které jsem měla možnost doposud potkat a přála bych vám poznat stejně jako já ten celek, tu masu žen, tolik rozdílných a zároveň sobě tolik podobných. Masu hrdé ženskosti, kvality, odvahy, píle a krásy, která věkem nepomíjí. To vše zůstává a zůstane i ve vás, protože v sobě máte plamínek, který jste zažehly a umíte se o něj starat, aby hřál nejen vás, ale i druhé.

Přeji vám proto do nadcházejícího období hodně tepla ve vašich domovech, firmách i srdcích.

Stanislava Šveňková
vydavatelka

České podnikatelky

mají dynamický podíl na růstu české ekonomiky

Na slavnostním galavečeru 5. listopadu byly oceněny vítězky 8. ročníku celorepublikového projektu Ocenění Českých Podnikatelek. Nejúspěšnější české podnikatelky získaly ocenění ve třech kategoriích podle velikosti firmy a také tři speciální ocenění pod patronací generálního a hlavních partnerů projektu. OCP bylo založeno v roce 2008 a jeho cílem je podpora českých žen, podnikatelek.

Vítězky 8. ročníku projektu:

MALÁ SPOLEČNOST
1. Home Care Promedica, s.r.o, Lucie Viterová
2. AVIAN-M.Z. s.r.o., Petra Lauberová
3. Prokontrol s.r.o., Karolina Pokorná

STŘEDNÍ SPOLEČNOST
1. NC WEGA spol. s r.o., Ivana Černohorská
2. Advantage Consulting s.r.o., Olga Hyklová
3. ROMEX s.r.o., Jana Kotková

VELKÁ SPOLEČNOST
1. SIKO KOUPELNY a.s., Jaroslava Valová
2. DAMA spol. s r.o., Iveta Kotenová
3. Aliaz – Ocelové konstrukce s.r.o., Eva Pešková

CENA ČSOB – VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA
Stroom Dub o.p.s., Pavla Čechová Švepešová

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY – POD PATRONACÍ MICROSOFT
ELRON CZ s.r.o., Eva Vejšická

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ – POD PATRONACÍ ALLIANZ
TEREZIA COMPANY s.r.o., Terézia Svátová

„Počet přihlášených žen roste každým rokem a to je pro mě důkazem, že se naplňuje jedno z důležitých poslání projektu – budovat hrdé Česko! Přejeme si nalézt a představit české ženy podnikatelky, které naplnily své sny a touhy v pracovním životě a jsou ochotny se o ně podělit a inspirovat další. Každá z oceněných žen měla jiný motiv začít podnikat a má jiný životní příběh, ale mají společnou vnitřní sílu, která bude nyní inspirovat a povzbuzovat ostatní. Společnou vlastností je vytrvalost, nadšení, zodpovědnost a odhodlání,“ říká zakladatelka projektu, Helena Kohoutová.

Na základě ratingu a skóringu odborného garanta projektu, kterým je CRIF – Czech Credit Bureau, bylo letos vybráno 17 929 obchodních společností vlastněných ženami. Do semifinále pak odborný garant nominoval a doporučil 649 českých podnikatelek s obratem od 10 miliónů Kč ročně do cca 4 miliard Kč ročně. Z tohoto počtu vzešlo 86 finalistek, které porotci osobně kontaktovali, protože v projektu se kromě ekonomických výsledků hodnotí také osobní a podnikatelský příběh. V kategorii Malá firma se letos kvalifikovalo 55 finalistek, v kategorii Střední firma je to 21 finalistek a konečně v kategorii Velká firma postoupilo 10 finalistek.

Celoroční záštitu celému projektu udělilo Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. *„O udělení záštity jsem nepochyboval ani vteřinu. Vždyť máme tolik schopných manažerek, majitelek firem, které dokázaly vybudovat a řídit své firmy a k tomu plnit i své náročné rodinné povinnosti. Jejich práce a nasazení jsou úctyhodné,“* říká ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Nad slavnostním galavečerem poskytla záštitu ministryně práce a sociálních věcí Michaela Marksová. *„Dovolte, abych ocenila vaše aktivity, které podporují české ženy, podnikatelky. Mohu Vás ujistit, že podporuji projekt, který oceňuje transparentní firmy s dobrými ekonomickými výsledky a zároveň poukazuje na jejich hodnoty a společenskou zodpovědnost drženou v rukou českých žen,“* uvedla ministryně ve svém vyjádření.

Na galavečeru bylo vyhlášeno:
12 vítězek v kategoriích malá, střední a velká firma
CENA ČSOB – VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA
VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY
pod patronací Microsoft
CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ
pod patronací ALLIANZ

Pro další informace můžete kontaktovat:

AGENTURA HELAS, s.r.o.
tel.: 220 570 708
e-mail: helas@helas.org
www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

Aneta Gajdošová

majitelka AGM for ESTETIC
… jsem tu pro Vaši krásu

Kurzy
modelace gelových a akrylových nehtů, aplikace Gel lak, svatební special v Make-up Institut, školení Pevonia botanica, školení pro práci s biostimulačním laserem Medistellar 4x

Soutěže
„RETRO“ – 1. místo, „EXTRAVAGANCE“ – 1. místo

Aneta je mladá podnikatelka, která ví, co chce a jde si za tím. Jejím koníčkem a zálibou je péče o krásu, líčení a tomu se věnuje se vší energií. Kromě práce ve svojí firmě líčí v divadle Brodway v Praze a na módní přehlídky. Má ráda práci s lidmi, pomáhá jim, třeba i tím, že je vyslechne, poradí. Jejími zákaznicemi jsou ty, které se opravdu chtějí nechat hýčkat, protože Aneta pro ně dělá maximum.

Silné stránky: cílevědomost, srdečnost
Co má v plánu: vzdělávat se co nejvíce ve svém oboru
Historická událost, která ji zaujala: dějiny Egypta
S kým by se ráda setkala: s Marií Terezií
Cenná rada: Neboj se, to zvládneš.
Motto: Když mohu, tak pomohu.

AGM For ESTETIC

ANETA GAJDOŠOVÁ, ESTETICKÁ PÉČE
www.agmforestetic.cz
tel.: 721 663 406
e-mail: estetika@centrum.cz
facebook: www.facebook.com/AGMforESTETIC

Pomozte dětem z dětských domovů nákupem reklamních předmětů!

Nabízíme vám adventní, stolní i nástěnné kalendáře, novoročenky, dárkové předměty i reklamní předměty denní potřeby.

Když nakoupíte prostřednictvím DEJME DĚTEM ŠANCI, pomůžete tím dětem a zároveň tak můžete vkusnou formou deklarovat svojí společenskou zodpovědnost.

Více na **www.dejmedetemsanci.cz** v sekci Nabídky pro firmy, nebo na tel. 608 500 261

dejme dětem šanci

Děkujeme, že nám pomáháte pomáhat!

České podnikatelky jsou výjimečné svou pokorou

Hlavním partnerem projektu Ocenění Českých Podnikatelek je Allianz pojišťovna, součást předního světového pojišťovacího koncernu Allianz Group. Na český trh vstoupila v roce 1993 a během svého působení v České republice se vypracovala mezi tři největší české pojišťovny a uzavřela téměř 9 milionů pojistných smluv. Oslovili jsme Šárku Dolanskou, regionální ředitelku Allianz pojišťovny.

Partnerstvím s Oceněním Českým Podnikatelek podporujete ženy–podnikatelky. Je tato aktivita projevem vaší dlouhodobé politiky?

Vzhledem k tomu, že podporujeme OCP již několik let, je náš záměr dlouhodobosti zřejmý. Líbí se nám myšlenka vyzdvižení šikovných a akčních žen, které se nebojí inovací a vlastně pak i díky nim uspějí na trhu a i samy pro sebe.

Myslíte, že české podnikatelky potřebují pomoci vytvářením vhodného podnikatelského prostředí pro jejich rozvoj, nebo již takové prostředí existuje?

Jinými slovy, proč je stále méně žen podnikatelek, než podnikatelů mužů? Genderová otázka...

Ženy, které chtějí podnikat, tak začnou, stejně jako muži. Ano, díky mateřskému poslání máme o něco méně prostoru v určitém časovém období, na druhou stranu mnoho žen začalo podnikat právě proto, že už v rámci mateřské dovolené a nebo těsně po ní, si přišly na to, že se do „klasického“ zaměstnání už vrátit nechtějí a nebo nemohou.

Ženy se obecně o trochu více obávají jít do risku – je nám přirozeně dáno více pečovat a méně lovit.. A tak velké podnikatelské úvěry a hypotéky jsou spíše doménou mužů, ale ukazuje se – nyní hlavně díky OCP – že ženy podnikatelky, které jednotlivé kategorie vyhrály, do tohoto risku šly.

Takže prostředí je dané. A je na ženách, kudy a do jakého podnikání se vydají. Já nejsem zastáncem žádné diskriminace a tedy ani té pozitivní ve prospěch žen. My si cestu umíme najít a využít maximálně náš potenciál.

Jakým způsobem ještě českým podnikatelkám pomáháte? Nabízíte nějaké speciální produkty?

Spíše bych odpověděla ve prospěch žen obecně, nejen podnikatelek. Máme řešení v v životním pojištění RYTMUS speciálně PRO ŽENY pojištěním věcí a situací, které se prostě mužům stát nemohou. Je to finanční zajištění v okamžiku, kdy má žena komplikace před, při a nebo po porodu, kdy se potřebuje v souvislosti s tím vybavit i dalšími potřebnými pomůckami, které nebývají příliš finančně dostupně. Nebo v případě diagnozy „léčitelné“ rakoviny prsu, kterou mnoho pojišťoven jako rakovinu dle oceňovacích tabulek nevnímá. My ano a finančně pomáháme..

Jak vnímáte rovné příležitosti v našich podmínkách?

Ještě stále v dnešním světě vítězí nejvíce ti rychlí, akční, kteří umějí dobře marketingově prodat, využít informací, slabin trhu... My v Allianz pojišťovně víme, jak důležitá je také péče o klienty držení slibů, které jsme si ruky podáním při podepsání pojistné smlouvy dali. Jak důležitá je férová informovanost čtivým a srozumitelným způsobem.

Podmínky a příležitosti na českém trhu se budou v nadcházejících letech hodě měnit... Klient si už teď začíná přicházet na to, že nemůže za „levný“ peníz očekávat vysokou kvalitu. A tady přicházím opět s mým tvrzením, že ženy podnikatelky, které v sobě mají zakódované to ono pečovatelství a cit pro mezilidské vztahy, budou umět klientům v tom „tvrdém“ světě byznysu nabídnout i to vlídné slovo a měkkou péči.

> „Líbí se nám myšlenka vyzdvižení šikovných a akčních žen, které se nebojí inovací a vlastně pak i díky nim uspějí na trhu a i samy pro sebe.“

Jaký máte názor na kvóty? Byly by užitečným nástrojem, nebo slepou uličkou?

Vy už víte, že nejsem zastáncem pozitivní diskriminace a tedy ani kvót. Dokud se nezačne více pečovat, nečekejte přemíru žen ani v politice...

Jsou pro vás střední a malé firmy důležitými klienty?

Střední a malé firmy jsou pro nás velmi zajímavými klienty. Jsou hodně pružné a rychlé v rozhodování. Ve vedení jsou lidé, kteří přesně znají potřeby svých zaměstnanců a i provozních záležitostí.

Máte pro letošek nějakou zajímavou novinku, ať už v souvislosti s ženami–podnikatelkami, nebo Vaším působením na trhu obecně?

Rozhodně ano. Přichystali jsme pro klienty velmi zajímavé rizikové pojištění Rytmus risk, kde jako první na trhu přicházíme ke klientům s pojištěním, které je úplně oproštěno od poplatků. Dokonce začínáme novou éru, kterou jsme nazvali „doba bezpoplatková“. Klientovi na základě jeho vlastních potřeb nastavíme díky pojistné analýze pojištění ušité na míru a to bez nutnosti si k rizikovému pojištění přidávat i složku investiční, tedy spořící, chcete-li.

Zaujal Vás některý z podnikatelských příběhů finalistek Ocenění Českých Podnikatelek?

Všechny příběhy žen, s kterými jsem měla tu čest se osobně setkat, byly nesmírně zajímavé a inspirativní. Každá vítězka má svůj příběh, jak se k podnikání dostala a jak jej zvládá, ať už s podporou rodiny, či bez ní. Pro mě osobně pak bylo nesmírně zajímavé setkání s vítězkou naší kategorie Allianz pojišťovny za Inovativní řešení.

Součástí Ocenění Českých Podnikatelek je Cena za inovativní řešení pod patronací Allianz. Proč jste se stali patronem právě této ceny?

Naše pojišťovna Allianz si v čele s naším Generálním ředitelem Jakubem Strnadem zakládá na inovacích. Za poslední roky například při životním pojištění cenově zvýhodňujeme klienty, kteří vedou zdravý životní styl a chodí na preventivní prohlídky. Sledujeme za klienty konkurenci a do svých produktů dáváme garanci nejvyššího plnění na trhu. Produkty obecně pro klienty nově stavíme modulárně, aby si klient platit pouze za to, co skutečně potřebuje. Inovativně cílíme na jednoduchost a transparentnost také při komunikaci s klientem a jdeme do maximální digitalizace dokumentů, abychom vše měli „při ruce“, kdykoliv je potřeba.

Jsou z Vašeho pohledu české podnikatelky něčím výjimečné?

Jsou výjimečně ve své pokoře. Když jim v OCP říkáme, jak jsou úžasné ty, které se dostaly až na samý vrchol, i tak se některé z nich ohlédnou, zda opravdu mluvíme k nim...

Chtěli byste něco českým podnikatelkám sami vzkázat?

Milé dámy, jste výjimečné. Za pojišťovnu Allianz i za OCP vám velmi fandíme...

OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK OCP

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

Iveta Kotenová

majitelka firmy Dama spol. s r.o.

„Obecně jsou mými vzory všichni lidé, kteří nic neukradli a nemyslí jen na sebe.“

Firma Dama spol. s r. o. zajišťuje veškeré hutní a spojovací materiály včetně jejich úprav a dopravy. Díky dlouhodobé existenci na trhu (od roku 1995) se prezentuje vysoce odborným a ochotným personálem, kvalitními službami a špičkovým servisem. Nabízí široký sortiment zboží, který si můžete objednat jak telefonicky, tak přes náš e-shop: www.dama-praha.cz.

Iveta Kotenová založila a vede svoji firmu zaměřenou na hutní materiály a nerezové a vratové systémy a v letošním roce oslavila 20 let její existence. Cílem paní Ivety byl, je a bude spokojený zákazník. Má radost z toho, že se k nim klienti vracejí. Mnoho z nich zná osobně a váží si jich.

Na začátku podnikání si nestanovovala žádné vysoké mety, přesto jich dosáhla. I proto byla letos oceněna v soutěži Ocenění Českých Podnikatelek zaslouženým 2. místem v kategorii Střední firma a vybrána jako jedna z nejlepších podnikatelek z tisíců dalších podnikajících žen naší republiky. Plánů v profesním i osobním životě má tolik, že se bojí, že na ně její život nebude stačit. Kdysi jí jeden kolega řekl: *„Kdyby přišla potopa, narostou ti žábry.“* Tím charakterizoval její motto – úspěch přeje připraveným.

Vaše firma si vede příkladně na českém trhu již 20 let. To svědčí o letech dřiny, píle i odříkání. Souhlasíte se mnou? Co všechno ty roky obnášely?

Dnes již nemyslím na léta dřiny, mám radost z našich úspěchů. Stojí za mnou mladý kolektiv lidí, díky kterým je firma úspěšná. Je mi potěšením s nimi pracovat a cítím závazek za jejich rodiny i jejich osobní spokojenost. V letošním roce oslavila Dama 20 let své existence a roky utekly jako voda. Každý rok přinesl něco nového a já jsem pozitivní člověk a každý rok mne obohatil a poučil.

Jaké jsou hlavní důležité milníky Vašeho osobního a profesního života?

Důležitým milníkem bylo rozhodně narození mých dětí, ze kterých mám radost a jsem dokonce již pyšnou babičkou. V profesním životě to bylo určitě založení firmy, pak rok 2000, kdy jsem se stala jediným majitelem. Podnikání mi přineslo osobní svobodu a radost.

Jakou roli při vzniku a vývoji firmy hrál fakt, že jste ženou? Co bylo výhodou, co naopak?

Myslím, že není důležité, že jsem žena. Někdy mi to dveře otevřelo jindy zavřelo. Vzpomínám na dobu, kdy jsem přijímala na začátku zaměstnance, a někteří pro mne nechtěli pracovat právě proto, že jsem žena. To už mi dnes přijde úsměvné.

Myslíte si, že kdyby vedl firmu muž, byl by v dnešní podobě firmy Dama rozdíl? Jaký?

My ženy vedeme firmy více sociálně, nejsme zaměřené tolik na výkon. Asi by byla jiná, jak, to neumím říci, ale pro mne je nejdůležitější spokojenost zaměstnanců a zákazníků, než-li bohatství a zisky. Vedu ji tak, jak cítím a jak mi zdravý selský rozum napovídá.

Na co hlavně se ve firmě zaměřujete? Co je pro vás nejdůležitější?

Ve firmě se snažíme co nejvíce vyjít vstříc našim zákazníkům, stále se všichni vzděláváme a snažíme se dostát novým trendům. Firma se stále vyvíjí směrem dopředu a snad se nám to v obecné rovině daří. Pro mě je stále na prvním místě spokojený zákazník.

Ve vašem oboru – oblasti kovovýroby a hutního materiálu jste v podstatě dosáhli všeho – od výroby po dodávky sortimentu a spokojené zákazníky. Je něco, co byste chtěla ve firmě změnit, inovovat?

Stále chci něco měnit a inovovat, je to nekončící proces vývoje podnikání, až to nebudu dělat, měla bych své místo opustit. Žijeme v době převratných změn a technologií, vývoj nelze zastavit.

Jací pro vás pracují lidé? Jak se ztotožňujete s názorem, že lidský potenciál a loajalita k firmě jsou základem pro její úspěšný chod?

Věřím tomu, že pro mne pracují skvělí lidé, ostatně jsem si je sama vybrala, nebyli mi přiděleni. A nejsem naivní, loajalita lidí závisí na výši jejich platu a vím také, že cítí, že pracují pro slušnou a stabilní společnost a nemusí se bát o svoje vlastní existence.

Kde čerpáte energii na řízení firmy?

Rozhodně ve své rodině a v přírodě, v obyčejných věcech, které potkávají každého z nás. Z úsměvů mého vnuka, ze svého domácího zvěřince a z toho, když jsme všichni zdraví.

Jak vnímáte Vaše ocenění v soutěži OCP?

Jako cenu, kterou si zaslouží především moji kolegové, bez nich by nebyla cena ani Dama.

Ve svém volném času stále – hodně a všechno čtete, i jídelní lístky. Jste sběračkou dat, je to tak?

Je, mám to jako svoji úchylku již od dětství, kdy mi rodiče zakazovali číst, abych si nezkazila oči a vyspala se. Vzpomínám na dětství pod peřinou s baterkou. Dnes čtu denně několik novin a ještě internet, to je mor, ale už mi to nikdo nezakazuje. Samozřejmě mou velkou vášní jsou knihy. Můj nabitý Kindl je mým velkým kamarádem.

Milujete zvířata, máte doma 7 koček. Kde a jak odpočíváte?

Víte, nejsem bláznivá ženská, která žije v malém bytě sama se sedmi kočkami. Bydlím v přírodě a naše kočky jsou svobodné bytosti a obvykle s námi žije ještě nějaké jiné zvířátko, jeden čas jsme měli domácí zvířátko poštolku, která vyrostla a vrátila se do přírody. Také je mým velkým kamarádem les a plavání. V posledních letech jsem začala hrát golf.

Co je Vaším největším přáním pro závěr tohoto a nadcházejícího roku?

Samozřejmě zdraví a štěstí mé rodiny, také to, aby se svět kolem nás uklidnil, aby si všichni vážili obyčejných věcí a uvědomili si, že jsme tu jen nakrátko. ■

Dama® www.idama.cz

DAMA spol. s r. o.
www.idama.cz

Ing. Terézia Svátová

zakladatelka TEREZIA COMPANY s.r.o.

Ocenění
vítěz Volby spotřebitelů Nejlepší novinka v roce 2014 v kategorii doplňků stravy pro dospělé (Hlíva ústřičná + lactobacily se šípkem) a v kategorii doplňků stravy pro děti (RAKYTNÍČEK multivitaminové želatinky s rakytníkem)
Cena za inovativní řešení – Ocenění Českých Podnikatelek 2015

Současné aktivity ve firmě
Vývoj nových produktů, zajištění kvalitní surovinové bázy, spolupráce na návrhu designu výrobků

Jazykové znalosti
maďarština, slovenština, ruština, srbochorvatština, němčina, angličtina, čeština

TEREZIA COMPANY s.r.o. vývoj, výroba a distribuce vlastních doplňků stravy ze zdraví prospěšných hub a rostlin, kořenící směsi bez glutamanu sodného, zdravá výživa.

Paní Terézia je statečná a vytrvalá žena. Její životní příběh by zaplnil knihu a jistě by se stal bestsellerem. Žánrově by se však střídal horor s pohádkou.

Mladá talentovaná inženýrka, která se provdala do Čech a začala slibnou kariéru na Ministerstvu zahraničního obchodu netušila, co ji v životě čeká. V době, kdy vychovávala dvě malé děti, u ní propuklo vážné onemocnění. Její osobní i profesní plány se začaly rozpadat a ona místo slibné kariéry začala hledat lék na své zdraví.

Po mnoha letech ho našla, avšak předcházelo jim spousta bolesti, odříkání, studia a hledání. Když vyzkoušela marně veškerou léčbu, vstoupila jí do života náhoda, v podobě ženy a knihy. A právě tehdy se paní Terézia odhodlala k odvážnému kroku. Jejím prvním počinem byla cesta na kliniku OASIS do Brazílie v Paraná, nedaleko hlavního města, kde absolvovala léčbu, která jí navždy změnila život. Procedury, kterými tam procházela, by mnohým z nás připadaly obyčejné ...a přitom byly zázračné!

Díky vodě, hlíně, bylinám a celkové změně stravy začaly ustupovat příznaky nemoci a i když to nebyl konec procesu uzdravování a následovaly další, časově, finančně i fyzicky náročné kroky, paní Terézia díky své vůli a vytrvalosti nad nemocí zvítězila.

Dnes ji neobtěžuje. I proto se začala věnovat oboru, který pomáhá udržovat a zlepšovat stav lidského organizmu. Stala se majitelkou firmy, která má své pevné postavení na našem i zahraničním trhu. Pokud ji navštívíte, pohostí Vás svými výrobky, milým úsměvem, vitalitou a fyzickou i duševní krásou.

Paní Terézia byla v letošní soutěži Ocenění Českých Podnikatelek oceněna Cenou za inovativní řešení.

Gratulujeme!

Proč pracujete v tomto oboru?
Považuji za svoje poslání vyvíjet nové, funkční a užitečné produkty pro všechny generace.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?
Rozšířit vývozní teritoria, rozšířit portfolio výrobků.

Co je podle Vás pro firmu nejdůležitější?
Spokojenost zákazníků s kvalitou výrobků a funkčností, být zdravá firma, která podniká dle svých možností tak, aby nikomu nedlužila a měla dobré jméno mezi dodavateli i odběrateli.

Kdo je Vaším typickým zákazníkem?
Rodiny s dětmi, starší generace, zdravotně zatížené osoby.

V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?
Naše firma vyvíjí originální výrobky, které jsou funkční. Všechny výrobky se vyrábí na území České republiky, všechny dostupné suroviny pochází z Evropy z certifikovaných pěstíren. Každý produkt má certifikát bezpečnosti vydaný nezávislým státním orgánem.

Jaké máte silné stránky? Máte profesionální zásady? Jaké?
Vytrvalost, důslednost, nekompromisnost. Každá práce musí být vykonaná poctivě, zodpovědně a důsledně nezávisle v jakém oboru a na jakém stupni.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Rodiče, moje děti a moje vnoučata.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?
Člověk musí mít v životě cíl a za tím cílem jít a nevzdávat se.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Rodiče mě naučili vytrvalosti, vynalézavosti. V rodičovském domě jsme nesměli vyslovit: nevím, neznám, neumím a již vůbec použít výraz „nechce se mi.“

Čím jste chtěla být jako dítě, jaké bylo Vaše první zaměstnání?
Chtěla jsem být učitelka – to se mi splnilo – na vysoké škole jsem při studiu vyučovala matematiku na střední večerní škole.

Jaké bylo Vaše první zaměstnání po ukončení školy?
Začala jsem pracovat na Ministerstvu zahraničního obchodu v Praze, v oddělení plánování.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Nejvyšší hodnota – otevřenost, upřímnost, pracovitost. Nemám ráda faleš, zahálení a vypočítavost.

Máte svůj oblíbený literární žánr a autora?
Cestopisy, autor Paul Coelho.

Kde ráda trávíte dovolenou?
U moře.

Máte v plánu se ještě něco naučit?
Další jazyk portugalštinu.

Za co ráda utrácíte peníze?
Jenom co je nutné a praktické.

Máte dostatek času si odpočinout? Pokud ne, z jakého důvodu?
Mám a odpočívám dle svých představ.

Co očekáváte významného v nejbližším období?
Rodinné záležitosti.

Jaké je Vaše oblíbené místo na světě?
Můj domov.

Jaké byste zanechala poselství či vzkaz pro budoucí generaci?
Každý člověk dostává šanci žít na této planetě a kdo může, ať vytvoří něco užitečného pro následující generace.

Která historická událost na Vás zapůsobila?
Rok 1968.

S kým byste se ráda setkala?
S anglickou královnou Alžbětou II.

Vaše motto:
Když spadneš, vstaň a jdi dál...

TEREZIA COMPANY s.r.o.
tel.: 261 221 277, mobil: 777 239 717
www.terezia.eu

Ivana Černohorská

majitelka společnosti NC WEGA spol. s r.o.

Firmu založila společně s manželem v roce 2002. Začínali se dvěma stroji a 5 zaměstnanci. Postupně, jak dovolily finance a požadavky zákazníků, začali firmu rozšiřovat, dnes zaměstnávají 30 lidí.Výrobky firmy jsou součástí laserových zdrojů, chladící techniky, rozvaděčů pro vlaky, strojů v polygrafickém průmyslu.

Její manžel zabezpečuje chod firmy po technické a odborné stránce, ona dohlíží na vše ostatní – od organizačních záležitostí, přes plánování, péči o zaměstnance a pohodu na pracovišti.

Firmu vnímá jako svoji rodinu. Je usměvavá, vstřícná, srdečná. Problémy řeší vždy v klidu, s rozvahou a noblesou. Byla letos oceněna 1. místem v kategorii Střední společnost v soutěži Ocenění Českých Podnikatelek.

Čím jste chtěla být jako dítě?

Chtěla jsem hlavně sportovat a to se mi splnilo. V dětství jsem bývala často nemocná a lékařka rodičům doporučila sport. Jelikož tatínek kdysi vesloval, začala jsem se tomu věnovat i já ve 12 letech. Byla jsem členkou sportovního oddílu v Neratovicích, jezdila na skifu, dokonce jsem byla zařazena do družstva olympijských nadějí před OH v Moskvě, ale té jsem se již nezúčastnila. V té době se mi narodila dcera a já jsem se k tomuto sportu už potom nevrátila.

Kdo Vás v životě nejvíc ovlivnil?

Nenechala jsem se nikdy nikým ovlivňovat, měla jsem svoje názory, za kterými jsem si stála. Myslím, že jsem tuto vlastnost zdědila po rodičích, se kterými jsme měla krásný vztah.

Maminka pracovala jako učitelka autoškoly, neměla žádné vysoké vzdělání, ale byla to žena se zdravými urovnanými nekomplikovanými názory na život. Tatínek byl zase velice zručný a tak jsem dostala do života průpravu, abych si uměla poradit.

Co Vás ve firmě a životě nejvíce baví?

To, že můžeme společně s manželem zúročit své vědomosti a znalosti z oboru, že si můžeme řídit svůj čas podle sebe, věnovat se svým zálibám, rodině.

Jak vzpomínáte na začátky firmy?

Bylo to hodně těžké, neměli jsme finance, přesto jsme věřili, že se nám to podaří a navzdali to.

Jaká je Vaše role ve firmě?

Dohlížím na její chod, pečuji o zákazníky, snažím se udržovat dobré pracovní klima.

Jaké máte profesní zásady?

Řešit situaci vždy v klidu a logicky.

Čeho si nejvíce vážíte?

Svého zdraví. Není to pro mne fráze. A také si vážím každého, kdo něco dokázal. Ať v profesním nebo osobním životě.

Jaké máte podle Vás silné stránky?

Jsem tolerantní a umím na lidech vidět to dobré.

Jaké máte záliby?

Luštím křížovky, věnuji se sudoku, mám ráda přírodu, hlavně tam, kde je voda, sport. Ve svých 48 letech jsem začala jezdit na motorce a splnila si svůj sen z mládí, kdy jsem jezdila na pionýru. Jako první motorku mi manžel koupil Hondu, tu jsem potom vyměnila za BMW, Harleye. Sjezdili jsme s manželem celou naši republiku, za hranice jsem se na rozdíl od něj na silném stroji neodvážila. Nyní – kvůli operaci kyčle už nejezdím. Ráda jezdím s vnoučaty k moři.

Pokud byste mohla, změnila byste něco z minulosti?

Neměnila bych nic, postupně jsme si s manželem splnili to, po čem jsme toužili. Věnovat se práci, která nás baví a které rozumíme.

Co si přejete do budoucna?

Končí rok 2015 a já budu spokojena, když ten nový bude takový, jako letošní. ■

Vzdělání
středoškolské

Dosavadní kariéra:
práce ve spořitelně,
plánovačka v ZPA Čakovice

NC WEGA spol. s r.o.

Komplexní zpracování plechu
konstrukční a nerezové oceli, hliníku

Zámečnické práce a povrchovou úpravu
výroba svařenců, menších sestav
a drobných detailů

Poradenská činnost
zajistíme dopravu našich výrobků
(10 t a 3,5 t)

Firma je držitelem certifikátu
ČSN EN ISO 9001 a 14001

NC WEGA, spol. s r.o.
Nádražní 203/9
25064 Měšice
www.ncwega.cz
ncwega@ncwega.cz

Grant Podnikavá žena roku

Eva Svobodová, MBA

Nejen manažerky, ale již i drobné podnikatelky mají své vzory. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR AMSP ČR, Raiffeisenbank a.s. a ŽENY s.r.o. v létě 2015 vyhlásili Grantový program PODNIKAVÁ ŽENA ROKU s cílem podpory začínajících podnikatelek na jejich startu, a to zejména matek s malými dětmi nebo žen 50+. Na největší akci pro malé a střední podniky v roce – Dni podnikatelů České republiky – organizovaném AMSP ČR dne 3. listopadu 2015 v pražském hotelu Ambassador, bylo deseti podnikatelkám rozděleno celkem 100.000 Kč na podporu jejich podnikání. Na podrobnosti jsme se zeptali Evy Svobodové, generální ředitelky AMSP ČR.

Jak vznikla soutěž Podnikavá žena roku? Jaká jsou kriteria k účasti, kdo vyhodnocuje oceněné ženy?

Grant Podnikavá žena roku vznikl letos poprvé jako součást našeho projektu Podnikavá žena. Ten jsme nastartovali už před rokem a vedla nás k tomu překvapivá skutečnost zjištěná z oficiálních statistických dat. Věřili byste tomu, že meziročně začalo podnikat desetinásobně více žen než mužů? Zdá se tedy, že byznys 21. století ovládnou ženy. Proto jsme se v asociaci rozhodli spojit akční a podnikavé ženy ze všech oblastí, nabízíme pomoc a prostor pro sdílení zkušeností, názorů, příběhů i rad odborníků. Začínající podnikatelky zde získávají silné zázemí i v podpoře svých produktů a služeb a nacházejí své nové spotřebitele v široké komunitě báječných žen. Často se setkáváme s úžasnými podnikatelskými nápady, jen se ženy bojí začít. Stačí je tedy jen podpořit na startu a vše už pak běží velmi dobře. A o to nám jde. Proto jsme se rozhodli nepodpořit jen jednu vítězku, ale podpořit 10 žen částkou 10.000 Kč, která bude poskytnuta na jejich podnikatelský záměr.

Hlavním cílem Grantového programu „PODNIKAVÁ ŽENA ROKU“ je ocenění práce malých podnikatelek podnikajících na území České republiky a zviditelnění jejich schopnosti, samostatnosti a kvality jejich podnikání s důrazem na obnovování řemesel, tradic a zkvalitňování služeb.

Podmínky nominace:

Nominovaná:

- se osobně podílí na úspěšnosti a rozvoji svého podnikání,
- svou podnikatelskou činností se živí,
- musí podnikat jako OSVČ nebo právnická osoba,
- pokud podniká jako PO, musí být většinovou majitelkou společnosti,
- je starší 18ti let,
- nemusí být občanem České republiky, ale místo podnikání je ČR,
- nesmí být v konkurzu nebo na ni nesmí být uvalena nucená správa,
- musí být podle svého čestného prohlášení zaregistrována jako poplatník daně z příjmů na finančním úřadě dle platného zákona.

Všechny soutěžní příběhy hodnotila nezávislá porota složená ze zástupců Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, zástupců Raiffeisenbank, která byla tak laskavá a finanční grant poskytla, dále zástupkyně platformy Ženy s.r.o. a šéfredaktorky ankety Česká máma.

Kolik bylo celkem účastnic?

Z celkového počtu 54 soutěžních projektů vybrala porota finálních 20, ze kterých vybrala veřejnost TOP 10 finalistek. Tedy nejde o pořadí 1–10, všechny ženy si byly v tomto ocenění rovny.

Která z oceněných žen Vás nejvíce zaujala?

Nechci jmenovat žádnou přímo, ale fandím ženám podnikajícím s malým dítětem stejně jako těm, které překročily padesátku a nebojí se postavit na vlastní nohy. To jsou ženy, které nechtějí stát na úřadu práce s nataženou rukou a snaží se vlastním přičiněním přispět do rodinného rozpočtu.

Chápete tuto akci jako podporu a motivaci pro začínající podnikatelky?

Zcela určitě! Ženy nejsou tak lehkomyslně odvážné jako muži, nerady střílejí na běžící terče a nechtějí hned dobýt svět. Vše pečlivě zvažují, působí spíše lokálně a stačí jim, že svým podnikáním uživí sebe a svou rodinu. Dokonce i banky je hodnotí jako spolehlivější klienty. Po galavečeru, kde oceněnou desítku žen na podiu sledovalo téměř 600 hostů, mi přišla řada reakcí od oceněných, že toto ještě nezažily a skutečnost, že někdo ocení jejich „malé“ podnikání, je nesmírně motivovala do další práce.

Jak vidíte situaci českých podnikajících žen u nás? Jaké mají podmínky?

Zcela jednoznačně žena potřebuje pro své podnikání PODPORU RODINY. Ta je pro ni směrodatná a zcela zásadní. Bez této podpory se ženám podniká jen velmi obtížně a s vypětím všech sil.

Co nabízíte českým podnikatelům? Můžete nám sdělit hlavní aktivity vaší asociace?

Mimo hlavní agendy asociace, kterou je podpora exportu, inovací, financování malých a středních podniků, připomínky k legislativě, protikorupční aktivity atd. bych zcela jistě uvedla pět prioritních – podtrhuji nedotačních – projektů. Projekt „Svou cestou – Young business“ pro mladé začínající podnikatele, projekt „Rodinná firma“ spojený s tématem nástupnictví a generační výměny ve firmách, projekt „Podnikavá žena“ pro začínající ženy-podnikatelky, projekt „Fandíme řemeslu!“ pro podporu řemeslných cechů, řemeslníků samotných, ke zvýšení kvality, bezpečnosti a prestiže řemesla – mimochodem příští rok jsme vyhlásili Rokem řemesel 2016, a v neposlední řadě projekt „Malý obchod“ zacílený na malometrážní obchody i gastroprovozy, a to v současné době prioritně k tématu elektronické evidence tržeb.

To vše je zastřešeno nejnovějším projektem s názvem „Integrovaný záchranný systém obcí“, jehož cílem je podpora a udržení života v menších obcích a městech, což samozřejmě navazuje na podnikání. Aby mladí neodcházeli do měst, je třeba, aby měli v obci k dispozici školu, malý obchod, řemeslníka, malou hospodu, drobné služby apod. Spojili jsme se proto s klíčovými hráči pro život na vsi, kterými jsou hasiči, fotbalisti, soukromí zemědělci, církev a další, a spoluvytváříme celý koncept konkrétních požadavků na vládu, který předložíme nejen jednotlivým ministrům, ale i předsedovi vlády ještě do konce tohoto roku.

Jak vnímáte budoucnost českého podnikatelského klima?

Pozitivně. ■

EVA SVOBODOVÁ, MBA
generální ředitelka
AMSP ČR – asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Vzdělání
Vystudovala komerční právo, základy práva EU, management a marketing na Institut of Technology, Sligó, Irsko v rámci EPI – Evropského polytechnického institutu, dále management a marketing na ESMA Barcelona – Escuela Superior de Management y Administración v rámci Czech Management Institute Praha. V AMSP ČR pracuje od března 2006.

Profesní a osobní plány
Rozpracovat více započaté projekty, protože mají velký potenciál a reagují na aktuální dění. Více odpočívat.

Silné stránky
Vydrží pracovat pod tlakem.

Profesionální zásady
Nic neodfláknout.
Úsměv a poděkování nestojí nic a hory přenáší.

Cenná rada
„Kecy“ nemají cenu, důležité jsou výstupy. A toho se drží.

Žebříček hodnot
Za nejdůležitější považuje dostát svému slovu. Za nejhorší považuje lež a výmluvy.

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR
www.amsp.cz

Ing. Lucie Libovická

Podnikatelský klub Empiria 21

Lucie Libovická vystudovala VŠE Praha, více než 14 let pracuje v marketingu a její firma vydává tištěná periodika jak vlastní, tak pro obecní a městské úřady. V roce 2014 založila společně s kolegy Barbarou John a Petrem Slavíkem Podnikatelský klub Empiria 21, který sdružuje aktivní lidi z jihovýchodního okraje Prahy. Od září letošního roku se klub rozšířil díky první franšíze také do Českých Budějovic a Tábora.

Co je cílem networkingových setkání?

Naším cílem je propojovat aktivní lidi z lokalit, ve kterých naše kluby sídlí, což je nyní jihovýchodní okraj Prahy a nově také jižní Čechy. Účast na setkání klubu je ideální příležitostí pro budování kvalitních a dlouhodobých vztahů, které přes sociální sítě ani při jednorázových náhodných akcích nevzniknou. Je jedno, zda jste živnostník bez zaměstnanců nebo majitel velké firmy. Nikdy dopředu nevíte, od koho získáte nejdůležitější kontakt svého života. Lidé se zde vzájemně inspirují a společně hledají řešení aktuálních problémů. Skvělým bonusem je přátelská a neformální atmosféra, díky níž vznikají nejen obchodní vazby, ale i nová přátelství.

Jak a kdy vznikl nápad na založení podnikatelského klubu?

Vloni v létě jsme s mou klientkou Barbarou John přemýšlely, jak skloubit svá náročná podnikání s možností vidět častěji své kamarádky, na které nemáme dostatek času. Z nezávazného povídání vznikla vize společného konceptu propojování aktivních žen z naší lokality, která by nám dávala prostor k vzájemnému setkávání, inspiraci a spolupráci. Než se uskutečnilo první setkání, zmínila jsem se o našich plánech Petrovi Slavíkovi, který pro mou firmu zajišťoval poradenství v online marketingu. Při té příležitosti jsme zjistili, že i on má v hlavě podobný projekt setkávání podnikatelů. A to, na rozdíl od nás, i mužů. Naše představy o fungování a cílech byly tak blízké, že jsme se rozhodli založit společnou firmu a vytvořit Podnikatelský klub Empiria 21, který bude zastřešovat jak akce pro ženy s názvem Profibabinec, tak i networkingové kluby ve Vestci, Říčanech a na Libuši v Praze 4.

Jak setkání žen probíhají a jaký mají ohlas?

První Profibabinec proběhl u mne doma a představili jsme na něm rodící se projekt, který se setkal s velkým ohlasem. Od té doby jsme vždy ve dvouměsíčních intervalech zrealizovali dalších šest setkání, pro která vybíráme ty nejkrásnější restaurace v okolí. Během večera čeká na 50 účastnic nejen výborná večeře, tematicky zaměřený program, ale zejména networking. Máme propracovaný systém, díky němuž se ženy v průběhu setkání mění u jednotlivých stolů, aby měly možnost seznámit se s co největším počtem účastnic. Je to večer plný povídání, pozitivní energie a vzájemné inspirace. V současné době máme v databázi přes 500 podnikatelek z této lokality a v září jsme stáli před „problémem“, že akce byla vyprodána před rozesláním oficiálních pozvánek.

Zmiňovala jste i networkingové kluby. Jak často se scházejí a v čem se liší od Profibabinců?

Kluby se scházejí každých 14 dní. Na rozdíl od Profibabinců fungují na bázi členství, které zaručuje členům jak exkluzivitu jejich povolání, tak jim dává možnost navazovat dlouhodobé vztahy, což přináší benefity, o kterých jsem se již zmiňovala. Pro členy navíc pořádáme řadu zajímavých akcí a školení. Kdokoliv se má možnost zúčastnit setkání jako host a vyzkoušet si tak jen za cenu příspěvku na občerstvení atmosféru našich setkání. Preferujeme pozitivně naladěné aktivní lidi, kteří hledají cesty, jak uspět. Důkazem, že tento koncept funguje je za 9 měsíců fungování téměř 40 členů a objem zrealizovaných obchodů ve výši 34,5 mil Kč. Částka za členství se tak pro většinu z nich stala zajímavou investicí s velmi rychlou návratností.

Máte plány na další rozšiřování klubu?

V květnu jsme byli osloveni jednou z účastnic Profibabince, které se koncept natolik zalíbil, že měla zájem o převzetí konceptu klubu a jeho přenesení do jižních Čech. Během léta jsme vypracovali podklady pro prodej první franšízy a 22. září startuje klub v Českých Budějovicích a následně v Táboře. Těší nás, že se naše vize propojování aktivních lidí šíří dál a naším plánem pro nejbližší období je najít další zájemce o spolupráci. Od ledna navíc plánujeme rozšíření portfolia našich akcí a také připravujeme vydávání klubového časopisu.

Co by měl splňovat uchazeč o franšízu Podnikatelského klubu Empiria 21?

Majitel networkingového klubu by měl být komunikativní, pozitivní, tvořivý člověk s dobrou znalostí svého okolí a větším množstvím kontaktů v podnikatelské sféře. Člověk, který pracuje například v marketingu, v médiích nebo třeba v realitách.

Pokud byste měla zhodnotit, co Vám rok fungování Podnikatelského klubu Empiria 21 přinesl?

Byl to rok, který vydal za deset jiných. V Barbaře a Petrovi jsem našla skvělé lidi, se kterými je snadné vymýšlet stále nové věci a společně je realizovat. Díky Profibabincům se opravdu více vídám se svými kamarádkami a navíc potkávám spoustu skvělých lidí, kteří jsou stálou inspirací a povzbuzením, abychom nezůstali stát na místě. Můj příběh je tou nejlepší propagací networkingu, protože opravdu nikdy nevíte, kdy k vám přijde ten správný kontakt a impulz důležitý pro váš život a podnikání. ■

PODNIKATELSKÝ KLUB
EMPIRIA 21
Ing. Lucie Libovická
tel.: +420 603 477 211
www.Empiria21.cz

yourchance

„Když se ohlédnu…“

Je to téměř šest let, co jsme s Gábi zakládaly yourchance. Z nadšení a přesvědčení dvou lidí vznikla dnes respektovaná organizace, která se věnuje dvěma klíčovým tématům - rozvoji finanční gramotnosti dnes už můžeme říct napříč věkovými kategoriemi a integraci mladých dospělých odcházejících z dětských domovů. A v obou tématech si neustále zvedáme laťku, abychom byli lepší, přinášeli větší užitek a byli skutečnou oporou těm, kteří naše služby využívají.

Finanční gramotnost do škol se v letošním roce hodně posunula co do práce se specifickými cílovými skupinami. A tady slovo „specifické“ nemá nijak pejorativní konotaci. Své specifické potřeby mají učitelé, kteří se chtějí rozvíjet v tom, jak předávat zdravé finanční návyky svým žákům, jiné potřeby mají dlouhodobě nezaměstnaní a úplně jinak je třeba přistupovat k lidem, kteří prošli ústavní výchovou. Jsem nadšená, když vidím,

jak se s touto problematikou vyrovnává expertní a realizační tým pod vedením Katky Lichtenberkové. Témata z oblasti finanční gramotnosti, kreslený kluk Rosťa Rozpočtář a zajímavé ceny… To by nebyl správný podzim, kdyby se pro 2. stupně základních škol a pro střední školy nekonala soutěž Rozpočti si to! A tentokrát jsou ceny pro vítěze vskutku lákavé. Jedná se o kolekci hodnotných investičních mincí. No, a to už stojí za to vytvořit vítěznou strategii, splnit zadané úkoly a probojovat se do finále!

Integrační projekt „Začni správně“ se také posunul, a to jak v počtu lidí, kterým pomáhá, tak v objemu služeb, které mohou účastníci využívat. Je pro mě krásné sledovat, jak propracované soukolí dokázala Gábina Křivánková se členy expertního týmu vytvořit. Vstup mladých lidí do projektu tak není náhodný a rozhodně nejsou náhodou výsledky. V realizačním týmu máme tři klíčové hráče a několik dalších spolupracovníků. Petra Hermanová zajišťuje vše kolem mentorů a mentoringového programu. Hlavní pracovní náplní Aleny Hurtové je spolupráce s „mlaďochy“ a návrhy řešení jejich individuálních potřeb. Jana Obručová, toho času v dalekém Peru, stále skvěle zvládá práci na portálu. A to je jen špička ledovce! Letos na podzim se může veřejnost opět těšit na vyhlášení držitelů ceny Bílá vrána, a to hned v několika kategoriích. Vyjde také pokračování knihy Hejno bílých vran aneb… Tentokrát s podtitulem „Normálně žít“.

Novinkou v letošním roce je vytvoření marketingového týmu a nové místo pro stážistu v oblasti fundraisingu. Věříme, že díky tomu se dozvíte o naší práci i jinou formou než články v novinách. Chystáme řadu zajímavých akcí a budeme velice rádi, když se jich budete účastnit. Konkrétní harmonogram najdete na stánkách yourchance.cz a na jednotlivých stránkách projektů.

Od října mohou nejen čtenářky Výjimečných žen využít pro svou inspiraci novou publikaci, která v yourchance vznikla za finančního přispění Pioneer Investments. Už titul „Prima života aneb Kniha, kterou si píšete sami“ napovídá, že to nebude jen čtení chytrých návodů, ale že se vlastně bude jednat o pomůcku, která aktivuje přemýšlení a v mnoha směrech dá více otázek než odpovědí. Navíc i ve formátu pro čtečky a v pdf.

A tak mi zbývá jen říct, že, když se ohlédnu, díky všemu, co tu bylo řečeno, prožívám poslední roky pocit naplnění a radosti. Věřím, že tomu tak bude i dál.

Jana Merunková, ředitelka
a spoluzakladatelka
yourchance o.p.s.

YOURCHANCE o. p. s.
www.zacnispravne.cz
www.financnigramotnostdoskol.cz
www.yourchance.cz

Jana Merunková

Kateřina Lichtenberková

Gabriela Křivánková

Monika Krubrová

spolumajitelka Kurýr-taxi s.r.o.

Nejen taxislužba, osobní přeprava osob, kurýrní služba, převoz vozu „rychlá želva“. Jsme firma zabývající se prioritní korporátní klientelou. Mezi naše klienty patří například O2, Český Aeroholding a.s., Letiště Praha, Realitní dům a spousta dalších, přibližně 350 firem, pro které zajišťujeme nejen osobní přepravu.

Monika Krubrová je ženou, která „spoluřídí“ nezvyklý obor – taxislužbu. V roce 2007 poprvé vstoupila do společnosti Kurýr-taxi s.r.o. a v listopadu 2014 dostala nabídku stát se společnicí ve firmě. Tu s radostí přijala a vede si báječně.

Práce ji velmi naplňuje a baví, neboť je rozmanitá a pozná při ní mnoho zajímavých lidí. Navíc – ráda řídí auta, baví ji cestovat a téma doprava ji zajímá celkově. Jejím cílem je rozšiřovat rozrůstající se klientelu spokojených zákazníků, kteří kladou důvěru ve služby firmy a umět si udržovat kvalitu poskytovaných služeb. Hovoří německy, rusky, anglicky a částečně francouzsky.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Určitě moje maminka, je to ten nejbáječnější člověk. Byla mi vždy ve všem dobrým rádcem a pomocníkem, jsem jí za to opravdu velmi vděčná. Dále je to můj přítel, který mi dokáže poradit a pomoci, když nevím, jak se rozhodnout a v neposlední řadě můj kolega a společník, se kterým společnými silami zvládáme růst naší firmy.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Nejvýše samozřejmě rodina a hlavně moje úžasná dcera.

Kde ráda trávíte dovolenou?
Miluji léto, sluníčko, moře. Nejoblíbenější místo je Řecko, řecké ostrovy, mám ráda jejich vstřícnost a ochotu.

Máte dostatek času si odpočinout?
Volného času moc nemám. Práce, kterou dělám, vyžaduje být téměř nonstop k dispozici, ale samozřejmě si čas vždycky najdu.

Vaše motto
Tajemství úspěchu v životě není dělat, co se nám líbí, ale nalézt zalíbení v tom, co děláme. ■

Kurýr TAXI 241 090 090

KURÝR-TAXI s.r.o.

Pro další informace v České republice můžete kontaktovat:

tel.: 241 090 090
e-mail: objednavka@kuryrtaxi.cz
www.kuryr-taxi.cz

Šárka Morávková

„Cestování po světě je mojí největší vášní.“

Když projdu na letišti prvními prosklenými dveřmi, vždy se mi vybaví scéna z filmu Román pro ženy, kde si Simona Stašová neuvěřitelně užívá všechno od odbavení u přepážky až po kontrolu mezi turniketem na „gate“. Já sice od vchodu nezačínám mluvit anglicky a personálu neříkám „sweetheart“, ale pocity mám stejné. Fascinují mě letiště, ten příslib dobrodružství, to těšení se na něco nového, co kde uvidím, ochutnám, vyfotím, natočím, prostě co prožiji. A miluji o cestování psát, mluvit, všechno krok po kroku vymýšlet, zařizovat, organizovat.

Impulsem byl rok 1992, kdy jsme byly s kamarádkou na zájezdu „Paříž a zámky na Loiře.“ Bydlely jsme za městem v levném hotelu F1, všechno viděly v poklusu bez možnosti se zastavit, nadechnout a vnímat atmosféru. A tehdy jsem se rozhodla, že chci za svoje peníze adekvátní zážitek. Proto od té doby preferuji INDIVIDUÁLNÍ CESTOVÁNÍ. Tím nemyslím cestování „sólo“, tam by mi chybělo to sdílení, mám na mysli bez klasické cestovní kanceláře. Poslední dobou tak začínají cestovat miliony lidí a ubývá těch, kteří chtějí hromadné poznávací zájezdy, na kterých se nechávají vláčet a řídit někým jiným. Za třiadvacet let jsem navštívila desítky zemí a stovky měst. Ráda fotografuji a sdílím svoje zkušenosti s ostatními. Moji známí se mě vždy ptali, proč si nezaložím cestovní kancelář. Celá léta jsem se vymlouvala, že to není při dnešní legislativě tak jednoduché, že nevím, kolik chtít peněz za spoustu té práce

a času a že už to dnes umí každý sám, najít si vše na internetu, zaplatit kartou… Nakonec jsem zjistila, že o moje služby zájem je (větší, než jsem si myslela) a na jaře minulého roku vznikla cestovní agentura ALIAS TOUR s.r.o. Název „alias“ proto, že je to cestování tak trochu „jinak“. Koupit letenku a najít hotel, to už dnes zvládne hodně lidí. Ale vymyslet si na čtyři, pět, šest dní program? Co kde vidět, jak a čím tam nejlépe jet, kde je to drahé a kde levné, na co si dát pozor. A to je to JINÉ a výjimečné, na čem jsem především svoji službu postavila. Na vymýšlení a tvorbě programu na míru podle toho, kdo má co rád, co ho zajímá a kolik má na to peněz. Čerpám pouze a jedině z osobních zkušeností a sestavuji programy především ve velkých evropských městech, která dobře znám. Největší zájem je pochopitelně o Paříž, potom o Londýn, Řím, Benátky, Madrid, Amsterdam, Berlín, Vídeň. A abychom nezůstávali jen v Evropě, ráda sestavuji programy na míru do New Yorku, kde jsem několik měsíců žila, Hong Kongu, kam se rok co rok vracím, Dubaje, Bangkoku, Istanbulu, do Kapského města... Většinu mých klientů tvoří ženy středního věku, podnikatelky nebo dobře situované ženy, které necestují s batohem, ale chtějí si užít kvalitní ubytování, jídlo a služby. Chtějí s kamarádkou, dcerou, kolegyní, výjimečně s manželem, poznat město tak, jak jim žádný organizovaný zájezd neumožní. Mohu jim poradit, kde a jak koupit nejlepší letenky, transfery, hotely, vstupenky do divadel, na výstavy, domluvit jim místního průvodce, zařídit ochutnávky. Můj program jim sestavím přesně na míru podle toho, co se jim líbí a co je nejvíc zajímá.

Jednou za rok si mě „najme“ skupina abstinujících žen z pražského Apolináře a já je provádím po některém z evropských měst, což mě naplňuje a nesmírně těší. S módní návrhářkou Táňou Havlíčkovou jsme letos oblékly její klientky v New Yorku, v listopadu mě čeká úžasná cesta do jihovýchodní Asie, kde se ke mně přidává skupina několika jogínek, v únoru se chystám ukázat Emiráty třem významným obchodníkům s diamanty. Mám v plánu báječné a výjimečné věci, i když tuším, že mi na to jeden život určitě stačit nebude. Nicméně už jsem začala. A co vy? ■

Šárka Morávková
ALIAS TOUR s.r.o.
tel.: +420 777 293 783
e-mail: sarka.moravkova@aliastour.cz
www.aliastour.cz

GrowJOB Institute

Aneta Drábková, Event Manager
Mgr. Denisa Dědičová, Senior Consultant

Aneta Drábková

GrowJOB Institute

- Lepší znalosti. Lepší rozhodnutí. Lepší budoucnost.
- Vyhledáváme a zpracováváme aktuální vědecké výzkumy. Pokud člověk lépe rozumí tomu, jak věci doopravdy fungují, dokáže dělat lepší rozhodnutí. Ty pak zvyšují šanci na to, že se dostane do lepší budoucnosti. Smyslem naší práce je dostávat do praxe to, co aktuální věda ví, a tím pomáhat firmám a jednotlivcům růst.
- reference: Cisco, KMPG, HP, Deloitte, Česká spořitelna, iSetos, Microsoft, ČSOB, Allianz, Zentiva, OMV, webnode, Santé, Český rozhlas, a další.

Jaké jsou vaše současné aktivity ve firmě, vaše dosavadní kariéra, vzdělání, jazykové znalosti?

Aneta: Jako Event Manager organizuji veřejné workshopy, akademie a konference: (WO.men, Začněme u sebe, Leadership Praha, Osobní růst, Kritické myšlení). Aktuálně dokončuji bakalářské studium na VŠEM, obor Mezinárodní marketing. Jazykové znalosti jsou: Čeština, angličtina a základy němčiny.

Denisa: Jako konzultantka jsem zodpovědná za všechna veřejná školení v pražské pobočce GrowJOB Institutu. Vedu hlavně Akademie Konec prokrastinace a workshopy na téma osobní vize, spokojenost a osobní hrdost. Věnuji se také osobním konzultacím, kde pomáhám lidem najít svojí osobní vizi, porazit prokrastinaci a žít lepší a spokojenější život. Jsem absolventkou Pedagogické fakulty Univerzity Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem. Kromě toho jsem absolvovala nejdříve studijní, a poté i pracovní stáž ve Španělsku na Univerzitě v Málaze a poté ještě půlroční pobyt na německé Univerzitě v Bayreuthu. Mluvím plynně čtyřmi jazyky: česky, španělsky, anglicky, německy a ovládám základy italštiny.

Proč pracujete v tomto oboru?

Aneta: Protože to, co děláme, pomáhá lidem a má to reálný dosah na jejich životy. Není nic lepšího, než vidět posun a změnu lidí, kteří se s námi setkají.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?

Denisa: Dlouhodobě zpracováváme nová témata, která bychom mohli zařadit do našeho nového projektu GrowJOB College. Takže se těším až se všechno rozjede tak, jak má. Kromě toho doufám, že zase rozšíříme pole působnosti a dostaneme se do dalších zemí. Otevřít pobočku ve Španělsku mě pořád velmi láká.

Co je podle Vás pro firmu nejdůležitější?

Aneta: Pro naši firmu jsou nejdůležitější hodnoty, které jsou v každém z nás a navzájem je sdílíme.

Denisa: Souhlasím. Je to naše firemní a sdílená vize. Kdybychom neměli stejné hodnoty, tak bychom tuto práci nemohli vůbec dělat. Naše práce je v podstatě životní styl. Tak, jak se vyvíjíme my, tak se vyvíjí i naše práce.

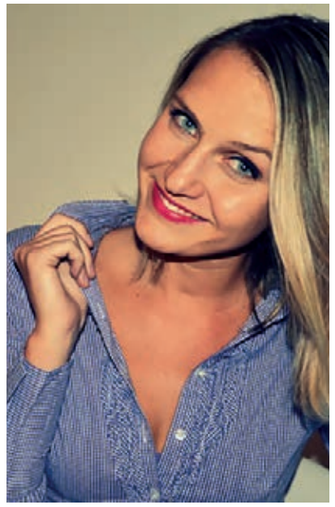
V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?

Denisa: Máme tři základní podmínky naší práce a to je jednoduchost, užitečnost a vědecká podloženost. Snažíme se komplikovaná témata zjednodušit do takové míry, aby byla pochopitelná pro každého. Důležité také je, že to, co se dozví, mohou hned začít aplikovat do života.

Jaké máte silné stránky? Máte profesionální zásady? Jaké?

Aneta: Za mé silné stránky bych uvedla organizovanost, empatii, sebedisciplinu, odhodlanost a v jistém slova smyslu i naivitu. Všechny je aplikuji při své práci Event Managera a i v osobním životě.

Denisa: Určitě emoční inteligenci, jinak bych tuhle práci ani nemohla dělat. Taky si myslím, že mi nechybí odvaha. Dávno jsem zjistila, že bez ní člověk nedokáže nic.



Denisa Dědičová

A další by byla asi kreativita a kritické myšlení. Ve smyslu, že dokážu dát lidem na věc náhled z úplně jiného úhlu pohledu.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?

Aneta: Nejvýše je pokora. Nejníže je pak neúcta, to je něco, co mě u lidí nejvíce pobuřuje.

Denisa: Asi svoboda. Mít vždycky možnost svobodného rozhodování. A určitě hodnota času. Nevážíme si ho tak, jak bychom měli. A co nesnáším je sobeckost.

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

Aneta: Jednou mi jedna paní na naší akci řekla, že „kdyby“ neexistuje. Nikdy se nemáme vracet k tomu, co by bylo, kdybych se rozhodla jinak apod. Naučilo mě to nevracet se k minulosti a prostě brát věci tak, jak jsou.

Denisa: Jednu jsem dostala od svého dědy. Kdysi, když se mě snažil uklidnit, tak mi řekl, že když nejde o život, tak jde o …nic. Rada k nezaplacení. Od té doby je mým životním mottem myšlenka, že důležité je se z toho nezbláznit. Prostě se ničeho nebát. Protože o nic přece nejde.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?

Aneta: Moje mamka je úžasná bojovnice a nikdy se nevzdává. Vždy, když přijde nějaká složitá situace, vzpomenu si na její sílu a odvahu.

Máte v plánu se ještě něco naučit?

Denisa: Rozhodně, bez toho to přeci nejde. Nechci se zaseknout na jednom místě. Chtěla bych se ještě zdokonalit v učení. Jak v přijímání informací, tak i jejich předávání. To je asi celoživotní úkol a taky jazyky. Dotáhnout italštinu a francouzštinu. A potom cokoliv, co bude patřit k mojí práci a čím někomu můžu pomoct, nebo ho inspirovat, těch věcí je tolik. Jo a taky se chci naučit šít. Už roky.

Vaše motto

Aneta: Happinnes now.

Denisa: Důležité je se toho nebát. ■

GROWJOB INSTITUTE

WO.men
Začněme u sebe

pátek 19.2.2016
9:00 - 17:00 hod
www.konference-women.cz

Mgr. Martina Činková

Advokátka se zaměřením na obchodní, nemovitostní a neziskové právo
Zakladatelka a jednatelka vzdělávací společnosti Ateliér práva, s.r.o.

„Harmonie celku, síla detailu.“

Současné aktivity ve firmě
Advokátní kancelář
Mgr. Martiny Činkové
Standardní právní praxe se zaměřením na obchodní, nemovitostní a neziskové právo.

Vzdělávací společnost Ateliér práva, s. r. o.
Dokončení a spuštění nového portálu www.atelierprava.cz, který v sobě kombinuje možnosti právního vzdělávání a to tradiční formou i prostřednictvím moderních technologií.

Vaše dosavadní kariéra
Slovo kariéra mi příliš nesedí, pro mne je spíše důležité dělat to, čemu věřím, co mi dává smysl a co mne zajímá.

Vzdělání
Právnická fakulta Masarykovy univerzity v Brně
Různé kurzy zaměřené na dovednosti mediátora a na osobností rozvoj
Jsem lektorkou jógy, zaměřuji se na práci se stresem a na meditace.

Jazykové znalosti
angličtina, němčina

Advokátní kancelář Mgr. Martiny Činkové
V advokacii se zaměřuji na obchodní, nemovitostní a neziskové právo. Klientům nabízím individuální přístup, náhled na problémy a jejich řešení v širších souvislostech. Provozuji webové stránky **www.zakonyvkapse.cz** s užitečnými právními informacemi, které jsou srozumitelné a dostupné pro každého. Jsem členkou mezinárodního sdružení advokátů Ubiquity Lawyers, kteří se zaměřují na inovace a IT právo napříč Evropou a Asií.

Vzdělávací společnost Ateliér práva, s.r.o.
Zajímá mne systemická a zážitková pedagogika, proto jsem se rozhodla založit společnost, která má za cíl vymýšlet a realizovat právní kurzy srozumitelnou, lidskou a zábavnou formou a zvyšovat tak tvořivým způsobem právní povědomí účastníků kurzu.

Proč pracujete v tomto oboru?
Advokacie v sobě zahrnuje možnost věnovat se pestré a zajímavé práci a zároveň možnost svobodně podnikat. To mi vyhovuje. Někdy mi v advokacii však trošku schází prostor pro kreativitu a sdílení pozitivních emocí, proto jsem se vydala rovněž cestou právního vzdělávání, kde mohu své nápady realizovat prostřednictvím různých vzdělávacích a osvětových projektů. Díky této kombinaci dvou zajímavých činností, které se vzájemně doplňují a zároveň mne obohacují, si tak i lépe udržuji svou vnitřní rovnováhu.

Co je podle Vás pro firmu nejdůležitější?
Dobrý kolektiv, důvěra, společná vize.

Kdo je Vaším typickým zákazníkem?
V rámci advokátní praxe jsou to menší a střední podnikatelé, neziskovky a běžní lidé. Pro vzdělávací kurzy je typickým zákazníkem v podstatě každý člověk, který si chce rozšířit své právní povědomí ve svém životě, chce začít podnikat, atd. Máme však kurzy i jasně zaměřené na konkrétní skupiny, například na studenty středních škol, na neziskovky, na architekty, lékaře, atd.

V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?
V **advokátní kanceláři** nabízím klientům individuální přístup, pochopení problému z širší perspektivy a hledání osobně i ekonomicky vhodného řešení, které klientům poskytne větší právní jistotu, ať již v osobních či profesních vztazích. Preferuji preventivní přístup, přičemž věřím, že má-li člověk vhodně právně ošetřené vztahy, tak tím může předejít mnoha problémům v životě.

„Učím se neustále, baví mne se rozvíjet v různých oblastech.“

Vzdělávací společnost Ateliér práva, s.r.o. nabízí moderní a tvořivý způsob právního vzdělávání. Cílem kurzů je, aby si účastník odnášel praktické a pro život využitelné informace, které si sám v sobě zpracoval, prožil a pochopil. Samozřejmostí je, že kurzy jsou realizovány nejen živě, což je stále forma nejoblíbenější, ale i prostřednictvím moderních technologií, jako jsou webináře, e-learning, videoškolení, atd.

Jaké máte silné stránky?
Tvořivost, organizační schopnosti, zjednodušování složitého a kombinování zdánlivě nekombinovatelného.

Máte profesionální zásady? Jaké?
Individuální přístup ke klientovi, pečlivost, snaha porozumět do hloubky tomu, co klient opravdu potřebuje a schopnost nacházet efektivní řešení.

Která metoda v oblasti managementu Vás inspiruje?
Kaizen, což je japonská metoda postupného zlepšování.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Eduard Tomáš, Václav Havel, Blanka Matragi.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Samostatnost a svobodu.

Jaké bylo Vaše první zaměstnání?
V cestovní kanceláři. Vždy mne lákalo cestování. Pokud bych nebyla advokátkou a nevěnovala se právu, nejspíš bych působila v cestovním ruchu.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše?
Spokojenost a zdraví v rodině.

Kde ráda trávíte dovolenou?
Na cestách, v přírodě, na zajímavých a méně frekventovaných místech.

Máte v plánu se ještě něco naučit?
Učím se neustále, baví mne se rozvíjet v různých oblastech.

Máte dostatek času si odpočinout? Pokud ne, z jakého důvodu?
Mám výhodu, že umím odpočívat pasivně i aktivně. Aktivně většinou odpočívám díky józe, tanci a cestování.

Jaké je Vaše oblíbené místo na světě?
Adamova hora na Srí Lance. ■

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ
MGR. MARTINY ČINKOVÉ

VZDĚLÁVACÍ SPOLEČNOST
ATELIÉR PRÁVA, S.R.O.

www.atelierprava.cz
www.zakonyvkapse.cz

Klára Doubková

jednatelka, spolumajitelka Caresse bra, s.r.o. a děvče pro všechno

Současné aktivity ve firmě
Děvče pro všechno. Starám se o komunikaci se zákaznicemi, dodavateli, prodej... Když je potřeba něco zařídit nebo domluvit, je to můj úkol. A když je v obchodě nepořádek, tak vezmu do ruky hadr. Prostě děvče pro všechno.

Vaše dosavadní kariéra
Rok chůva ve Francii,
osobní asistentka v Praze,
opět nástup do školy,
otevření vlastní firmy.

Vzdělání, jazykové znalosti
VŠE v Praze, fakulta podnikohospodářská, obor Podniková ekonomika a management
Teď nastupuji na dálkové studium faktulty managementu VŠE.

Mluvím anglicky a francouzsky.

Proč pracujete v tomto oboru?
První setkání se správnou velikostí podprsenky mi doslova změnilo život. Najednou jsem se cítila mnohem lépe, spokojenější sama se sebou, lépe tvarovaná. Tahle práce má smysl. A proto mne baví. Také si myslím, že je to díra na trhu a máme to štěstí, že jsme jedni z prvních, kdo se pustili do opravdu kvalitního brafittingu.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?
Rozšířit sortiment zboží a zlepšovat interní postupy (třeba převážení zboží z jedné pobočky na druhou), zlepšování péče o zákazníky, aby u nás byly dámy ještě spokojenější.

Kdo je Vaším typickým zákazníkem?
Nemáme typického zákazníka. A jsme moc rády. Nakupují u nás studentky, které si na kvalitní prádlo ušetří z brigád, nakupují u nás i dámy ve věku našich maminek či babiček. Dá se říct, že naším typickým zákazníkem je jakákoliv žena, která se zajímá o to, jak se cítí, jak vypadá.

V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?
Věříme tomu, co děláme. Prádlo, které prodáváme, samy nosíme. Umíme o něm mluvit, víme, co od něj čekat. Za žádných okolností nevnucujeme. Zákaznici pomůžeme, aby se cítila dobře, aby jí prádlo slušelo, aby jí třeba přestala bolet záda či hlava.

Jaké máte silné stránky?
Jsme s mojí kolegyní podnikavé, trochu šílené a rozhodně nekonvenční. Máme poměrně zásadní prozákaznický přístup (včetně soukromých večírků, nákupů po zavíračce). Nemáme předsudky.

Máte profesionální zásady? Jaké?
Nevnucovat, nenutit. Prodávat to, o čem jsme přesvědčeny. Zajímat se o zákaznici a snažit se najít nejvhodnější řešení právě pro tu konkrétní.

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Že sirka se drží hlavičkou dolů, aby se rozhořela, když podávám nůž, tak čepelí k sobě, suché ponožky i do mokrých bot pomáhají a když nevíš, co bude, zastav a rozhlédni se. A taky že vítězství je někdy ustoupit a když nejde o život, tak… však víte.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
To se těžko říká. Odvolávat se k žebříčku hodnot jde snadno, když nestojíte před těžkým rozhodnutím. Samozřejmě mít ráda sebe a lidi kolem sebe. Rodina a její důležitost. Kamarádi. Sebedůvěra. To, že vím, že věřím, že dělám věci, jak nejlépe jdou.

Za co ráda utrácíte peníze?
Za cestování. Za larpy a kostýmy na ně. Za boty. Naposledy boty na argentinské tango, které mám moc ráda. Pak za dobré jídlo a pití. A samozřejmě – za krásné spodní prádlo!

Co očekáváte významného nebo hezkého v roce 2016?
Jsem teď dlouhodobě velmi šťastná (a ťukám to na dřevo). Mám skvělý vztah, báječnou rodinu, práci, která má smysl. V zásadě vím, že to zní jako klišé, ale těším se na všechny další dny, protože to prostě nemůže být špatné. Žádné převratné kroky ale neplánuju. Třeba se ale vyvrbí samy od sebe.

Jaké je Vaše oblíbené místo na světě, kniha, hudba? Co byste nám doporučila?
Ponořte se do argentinského tanga (i když nemáte na tanec buňky). A pokud máte jen trochu dobrodružnější povahu, zkuste si zahrát LARP. Komunita hráčů larpu je velmi otevřená a vstřícná a nikdo na vás nebude koukat špatně, když to zkusíte.

Pokud byste mohla zanechat poselství či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?
Necítím se dost důležitá, abych mohla udílet rady. Tak snad „*trochu pokory nikdy neuškodí, ale buďte si vědomi toho, že to, co vy považujete za samozřejmé, samozřejmé není!*“

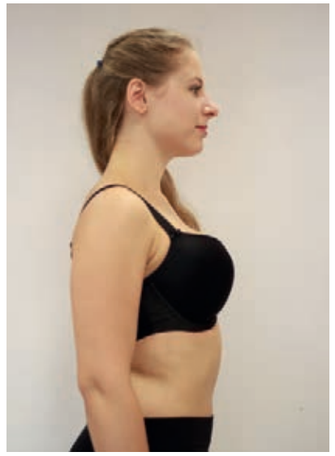
Motto:
Jasně, šance, že to vyjde, je 1000:1. Ale tebe nezajímá těch 1000 neúspěšných možností. Soustřeď se na tu jednu! ■

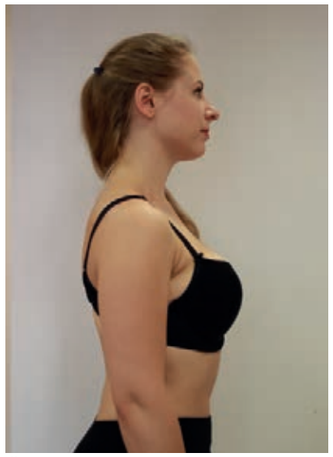
Prádlové večírky pro výjimečné ženy!

16.12. 12.1. 18.1.
vždy od 19 hodin
přihlášte se na: klara@caresse.cz

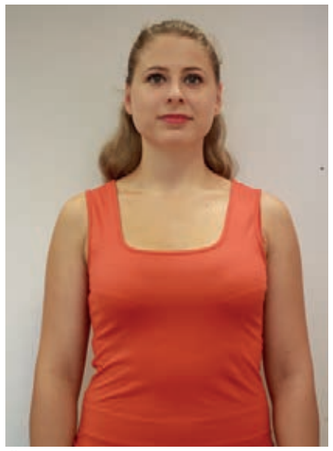
Caresse

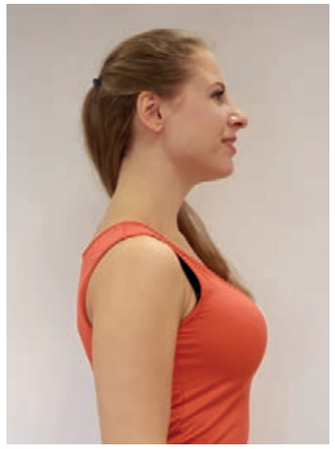
Jak správně vybrat prádlo

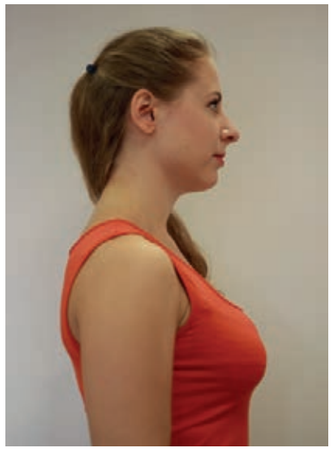

Správně


Špatně

Správně


Špatně


Správně


Špatně

Sleva 100 Kč na nákup

Gabriela Karlová

majitelka Krejčovského ateliéru SG1

Krejčovský ateliér SG1 se specializuje na zakázkovou výrobu – bespoke, MTM – měřenková výroba, profesionální opravy oděvů pro luxusní krejčovské salóny. Každý zákazník je pro nás výjimečný, ať je to člověk z ulice nebo majitel významné společnosti.

Proč pracujete v tomto oboru?

Tato práce mne činí šťastnou, neustále se zdokonaluji a zároveň tvořím něco velmi krásného, co dělá šťastné i druhé. Této profesi jsem zcela propadla. Každé přání zákazníka se snažím zrealizovat. Pak je ta nejlepší odměna věrný klient a dobré reference.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?

Chtěla bych jednou mít vlastní dílnu, kde bychom s kolegyní tvořily vlastní návrhy a týmu lidí předávaly naše zkušenosti. Tak jako jsem je já dostala před lety od dvou úžasných lidí.

Co je pro firmu nejdůležitější?

Férové jednání, upřímnost, přístup v práci – hlavně srdcem a týmová účast od lidí, kteří toto řemeslo milují. „Bez lásky to prostě nejde."

Kdo je vaším typickým zákazníkem?

Především klient, který musí chodit do zaměstnání v obleku, kostýmku či v byznys oblečení. Zaměřuji se také na sportovní a úpletovou módu. Moje klientela je velmi různorodá.

Současné aktivity ve firmě

Krejčová, navrhování, marketing, prezentace... co je potřeba pro rozvoj firmy – oddaná srdcem.

Dosavadní kariéra

1991–1994 Rodinná firma, prodej úpletové bavlny, metráž a výroba kojeneckého textilu z EKO bavlny
1995–1998 Asistentka prodeje u firmy Steilmann-Stones
1999–2000 Asistentka prodeje oděvů firmy Bandolera
2001–2009 OSVČ (výroba oděvů a oděvních doplňků, 10-ti letá spolupráce s firmou Pietro Filipi, soukromá provozovna na úpravy oděvů, Quiksilver, Roxy, Prada, Gucci)
2009–2012 Luxusní krejčovství Delor – krejčová a mistrová
2012–2014 mistrová v prestižním krejčovství
2014–současnost – majitelka Krejčovského ateliéru SG1 se slečnou Lachmanovou (spolumajitelka)

Vzdělání, jazykové znalosti

3-leté studium obor Dámská krejčová 1988–1991
po převratu přerušení oděvní průmyslovky
ruština, angličtina – pasivně

V čem je podle Vás Vaše firma / osoba výjimečná? Proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?

Myslím, že výjimečnost to ani tak není, ale snažím se celý život k lidem chovat slušně, mile a upřímně. V každém z nás se snažím najít to dobré, přenášet na lidi pozitivní náladu a hlavně pomáhat druhým, protože člověk by se měl ohlížet také kolem sebe.

Jsem velmi ctižádostivá, lpím v práci na detailech, mám sílu zdolávat těžké životní situace. A v pracovním tempu umím setrvat pokud se něco musí udělat. Dokážu být tolerantní a zároveň brát život s nadhledem, dokážu někdy překonat i nemožné a vše dělám hlavně srdcem, když to necítím, tak to prostě neudělám.

Jaké máte silné stránky?

Spojení atelieru SG1 se Sárou Lachmanovou a společný přístup k tomuto řemeslu.

Máte profesionální zásady? Jaké?

Chovej se k druhým tak, jak chceš, aby se oni chovali k tobě. Buď upřímná a važ si lidské práce a čistého člověka.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?

Rodiče – úžasně mě vychovali, i když tvrdě, ale za hodně jim vděčím. Dokázala jsem se díky nim v životě neztratit.

Moje paní mistrová ve škole. Dokázala nás osamostatnit a vytrhla nás ze spárů sériové fabriky za totality. Naučila to pravé krejčovské řemeslo. A úžasný pan mistr, kterého jsem potkala v jednom luxusním krejčovství. Učil mne jak pracovat s materiály, a především mě učil dávat cit a lásku do práce s látkami. Jeho největší odměna pro mne byla, když mi řekl „Gabčo, vy na to máte". Jeho milý pohled nikdy nezapomenu. Dodnes si ho velmi vážím a smekám před jeho umem.

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

„Buď k lidem vždy slušná, i když si to nezaslouží. Ukaž jim, že jsi lepší člověk." slova mé babičky.

Co jste si odnesla od svých rodičů?

Rodiče mi do života dali něco, co mohu dnes přenést na syna. Být pracovitý, upřímný, nebát se práce, být pro každého oporou a hlavně si poradit za každé situace.

Čím jste chtěla být jako dítě?

Návrhářkou, šít pro lidi a hlavně pro radost, to se mi splnilo.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?

Za nejvyšší hodnotu považuji zdraví své, rodiny a syna. Je to to největší štěstí a dar, který jsem v životě mohla dostat. Práce, do které se těším každý den.

Kde ráda trávíte dovolenou?

Nejraději se svým synem, u moře, na chatě nebo v přírodě i s pejskem Seli. Užívám si ho, jako skvělého parťáka.Miluji také wellness víkendy.

Máte v plánu se ještě něco naučit?

Určitě mám ještě co zdokonalovat a pořád se učit, každý den přicházím na nové fígle a to mě těší. Hlavně, když práce vypadá dobře a čistě, ať jde o opravu, přešití či novou věc.

Za co ráda utrácíte peníze?

Za dovolenou se zážitky se synem. Za dárky pro své přátelé. Za krásné boty a šaty. Za látky. Miluji přírodní šperky, jako jsou perly a diamanty. Potrpím si na velmi kvalitní věci, protože i já je tvořím.

Máte dost času si odpočinout?

Odpočinek považuji za největší odměnu. Když ho mám, užiji si ho se synem nebo na masáži. A jako největší odměna je wellness víkend. Má práce mi bohužel bere i volný čas, ale už dnes si ho snažím užít na maximum.

Co očekáváte významného nebo hezkého v r. 2016?

Že udělám velké změny, jak v profesním životě, tak v soukromém. Postavit s kolegyní Sárou novou velkou dílnu, kde se budou tvořit nádherné modely pro dámy i pány.

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

Chtěla bych hrozně ráda někomu předat to, co jsem se v životě naučila. Být lidem oporou, milovat svou práci a brát život takový, jaký je. A usilovat o to, aby byl hezčí. A nebát se padnout na zem, bojovat a jít dál.

Která historická událost na Vás zapůsobila?

17. listopad, i když jsem přerušila studium, tak jsem se naučila v životě to, co mi škola nikdy nedala, ale dal mi to život.

S kým byste se ráda setkala?

S Meryl Streepovou nebo Diane Keaton. Obě ženy jsou velmi chytré, krásné a charismatické. Vyzařuje z nich klid a vnitřní krása.

Vaše motto?

„Ať děláš cokoli, vždycky do toho dej kus lásky."

Poděkování:

Chci poděkovat všem mým přátelům, kteří mě od začátku podporovali, své rodině a hlavně mé úžasné kolegyni Sáře, za báječnou spolupráci a oporu. A věřím, že náš pracovní i osobní vztah bude tak skvělý, jako doposud. ■

Sára Lachmanová, DiS

spolumajitelka Krejčovského ateliéru SG1

Současné aktivity ve firmě
Krejčová a IT podpora, logistika, grafika...

Vaše dosavadní kariéra
Spolupracovala jsem s českým návrhářem Lukášem Lindnerem.

Pro brněnskou oděvní značku F3S – Fashion Free Star, jsem pracovala jako mistrová, střihačka a návrhářka. A také jsem v poslední době získala mnoho zkušeností v pozici mistrová pro přední pražské módní luxusní domy, kde jsem krátce spolupracovala s Mirkou Talavaškovou pod záštitou módního salonu Delor.

Vzdělání, jazykové znalosti
VOŠ Designu a Managementu Brno, obor oděvní s textilní design
SOŠ Oděvní, obor Oděvní technologie, Frýdek-Místek
SOU Dámská a pánská krejčí, Havířov
angličtina

Proč pracujete v tomto oboru?
Navrhování a šití je celý můj život. Svou první přehlídku návrhů nakreslených na papíře jsem předvedla na základní škole. Neumím si představit, že bych pracovala v jiném oboru.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?
Máme s mou kolegyní Gabrielou velké plány a vize, které chceme postupně realizovat. Tou největší z nich je otevření vlastní dílny s týmem krejčových, které nám budou pomáhat s prací. A další, na kterou se moc těším je realizace módní přehlídky vlastní kolekce pod značkou SG1.

Co je podle vás pro firmu nejdůležitější?
Zakládáme si na kvalitním zpracování, a to je vždy na 1. místě. Za perfektní kvalitou následuje profesionální přístup, originalita a odborné znalosti krejčovského řemesla.

V čem je podle vás vaše firma / osoba výjmečná? Proč by měl zákazník vyhledat právě vás?
Protože jsme s kolegyní dvě úplně obyčejně holky z Libně, které milují svou práci. A lásku ke krejčovskému řemeslu vkládáme i do oděvů, které vytváříme pro naše klienty.

Jaké máte silné stránky?
Naše největší síla je v týmu, který s Gábi tvoříme. Vzájemně se doplňujeme znalostmi a zkušenostmi v oboru.

Máte profesionální zásady? Jaké?
Na prvním místě hlavně kvalitní zpracování a čistě provedenou práci. Bez toho nikdy klientovi neodevzdáme zakázku. Dokud není dokonalá.

Kdo vás v životě nejvíce ovlivnil?
Moje maminka.Vychovávala tři děti sama a to vše zvládla, dodnes nechápu jak. Naučila nás samostatnosti za všech okolností, pracovitosti a ambicióznosti, z toho čerpám denně. Nyní v dospělosti, to byla moje kolegyně Gábi. Je to člověk s velkým srdcem, otevřeným pro všechny. Je velmi silná a statečná. Je mým vzorem v osobním a hlavně pracovním životě.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?
„Když se chce, tak to jde!“ to říká moje maminka.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Na prvním místě je pro mě rodina i práce zároveň. Obojí je důležité. Ovšem, nic se nemá přehánět.

Kde ráda trávíte dovolenou?
Zatím u maminky v Beskydech, každé léto. Ale doufám, že do budoucna si najdu své oblíbené místo.

Máte v plánu se ještě něco naučit?
Určitě, v krejčovském oboru je každý den něco nového, nové postupy, technologie, stroje, zpracování. Neustále je třeba se zdokonalovat a tak opravdovým profesionálem ve svém oboru. A k tomu ještě zdokonalit jazyky nebo se naučit nové.

Za co ráda utrácíte peníze?
Jako velká část žen na světe, za boty a kabelky. Mám slabost pro materiály od návrhářů, kterých už s kolegyní máme hromadu, ale není čas si na sebe šít, aneb kovářovic kobyla.

Co očekáváte významného nebo hezkého v r. 2016?
Splnění vizí a plánů pro budoucnost ateliéru. A v soukromém životě snad leteckou dovolenou u moře, na které jsme nikdy nebyla.

Pokud byste mohla zanechat poslání či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?
„Ať už děláte cokoliv, dělejte to tak, abyste na konci mohli být na sebe pyšní. A hlavně s láskou“.

S kým byste se ráda setkala?
Určitě s Blankou Matragi, z úspěšných českých návrhářů. Obdivuji její zapálení a obětování se pro práci. A ze zahraničních by to byl Karl Lagerfeld. Je to neuvěřitelný umělec, a jeho práce je nadčasová, inspirující a živá.

Vaše motto?
„Kdo pracuje s láskou, ten do veškeré práce vnáší poezii“. Nikolaj Gavrilovič Černyševskij. ■

KREJČOVSKÝ ATELIÉR SG1

Náměstí Dr. Václava Holého 2/1330,
Praha 8 – Libeň, 180 00

tel.:+420 722 171 188
gabriela@gabrielakarlova.cz
lachmanova.s@gmail.com
www.facebook.com/ateliersg1

Monika Rechbergová

majitelka Monre Design

Současné aktivity ve firmě
Kromě realizací našich projektů a sledování stále novějších trendů a technologií, se zabývám školeními pro odbornou i laickou veřejnost. Též připravuji dny otevřených dveří, které slouží architektům, obchodním partnerům i zákazníkům.

Vzdělání
Grafická škola – obor Polygrafie
Pomaturitní studium ekonomie a managmentu

Jazykové znalosti
angličtina, italština,
základy francouzštiny a němčiny,
nyní z důvodu zájmu o tradiční čínskou medicínu Feng shui začínám s kurzem čínštiny.

Za co utrácí
Podporuje útulky a organizace,
např. DOG Point pro týrané a opuštěné psy,
FELIX útulek pro opuštěné kočičky,
Naděje pro čtyři packy atd.
Ráda buduje a renovuje dům,
který si pořídila s přítelem.

Oblíbený literární autor
V angličtině povídky od Shakespeara,
Robin Cook.

Firma Monre Design je specialistou v oboru svítidel, osvětlení a designu. Nabízíme svítidla do interiéru i exteriéru. Náš sortiment je opravdu velmi bohatý. Naleznete u nás svítidla moderní, klasická, designová ale i technická či průmyslová. Dodáváme zboží tuzemské i zahraniční výroby (především italské, německé, belgické, francouzské atd.) Dále dodáváme světelné zdroje (žárovky, zářivky, LED...), řídící systémy (od klasického domácího stmívání přes řídící jednotky a softwary do administrativních budov), vypínače (standartní i designové), elektromateriál atd... Zákazníkům zajišťujeme kompletní servis v oblasti osvětlování. Zajistíme návrhy osvětlení, na místě realizace či naší prodejně, výpočty i následnou realizaci (od nás i u nás nezakoupených svítidel). Nejen, že montujeme osvětlení, ale naší certifikovaní elektrikáři zajistí úpravu stávající elektroinstalace či vybudování zcela nové. Firma Monre Design vznikla za účelem vytvářet lidem příjemný prostor do kterého se rádi budou vracet.

„Zákazníkům nabízím kompletní servis s individuálním přístupem, každý z nich je pro mne jedinečný.“

Proč pracujete v tomto oboru?
Dovedla mě k němu náhoda. Odpověděla jsem na inzerci a netušila, o jaký obor se jedná. Byla to firma zabývající se osvětlením. Ačkoli se to nezdá, grafika a osvětlení mají mnoho společného. Jako žena velmi ráda vytvářím a přetvářím prostor ve kterém žiji a pracuji a chci se v něm cítit dobře. Design je hlavní náplní mé práce a jeho nedílnou součástí i technika, která mě baví. Tak jsem spojila svoji vášeň zařizování interiérů – vytváření příjemného prostoru – osvětlení. Tato práce mne velmi naplňuje.

Co je podle Vás pro firmu nejdůležitější?
Perfektní znalost oboru, profesionalita, sortiment a poskytované služby, příjemný kolektiv a jednání, spolehlivost. Vizitkou každé firmy by měl být spokojený zákazník, který se v případě další potřeby na vás s radostí obrátí a dále doporučí.

Kdo je Vaším typickým zákazníkem?
Mám velmi rozmanitou klientelu. Jelikož pro Českou republiku exkluzivně zastupuji tuzemské i zahraniční výrobce (italské, německé, belgické…) mezi zákazníky patří prodejci osvětlení a elektromateriálu (velkoobchod), interiérová studia, architektonické a projekční kanceláře, developeři, architekti a samozřejmě i koncoví zákazníci.

V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?
Zákazníkům nabízím kompletní servis s individuálním a osobním přístupem, každý z nich je pro mne jedinečný. Z mnoha se stávají přátelé.

Jaké máte silné stránky?
Loajalita, zodpovědnost, spolehlivost, pracovitost a pečlivost.

Máte profesionální zásady? Jaké?
Zajistit zákazníkům kompletní, příjemný a individuální servis. Především – to co se slíbí, se automaticky musí splnit. To je v dnešní době, kdy firmy nejsou taktní, velmi důležité. Setkala jsem se s tím osobně i já.

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Můj otec. Vždy byl velmi důsledný a náročný, jak na mé školní úspěchy, tak na moji zájmovou činnost. Za to jsem mu dnes vděčná. Nikdy ho nezajímaly výmluvy, ale skvělé výsledky.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?
Rodinné motto: *„Pomalou trpělivou hrou přivedu bílého krále do vítězství.“*

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Mnoho lásky, zajímavé zážitky, umění vážit si lidí kolem sebe, pro svou rodinu a blízké dělat maximum, velmi kladný vztah k přírodě a zvířatům.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Během života se priority samozřejmě mění. Nicméně si vážím upřímných a milých lidí, které mám okolo sebe. Velkou pravdou je, že si začnete vážit důležitých věcí, až když je ztrácíte či zcela ztratíte. Mojí prioritou je zdraví, zajištění a spokojenost pro celou rodinu. Co nesnáším – neupřímné, manipulativní a sobecké jednání.

Co si přejete v roce 2016?
Samozřejmě spokojenost moji, mé rodiny a mých blízkých. Letos přibyl do naší rodiny drahý přírůstek a věřím, že i další léta budou plná nádherných okamžiků. Nejen mým přáním bude, aby firma dále rostla a prosperovala. Mám v plánu zakoupení obchodních prostorů jako prodejní galerii.

Pokud byste mohla zanechat poselství či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?
Važte si všeho okolo sebe, neberte to jako samozřejmost. Když tomu tak bude, můžete vytvářet neuvěřitelné věci a svět, ve kterém všichni budeme chtít žít.

Která historická událost na Vás zapůsobila?
Období druhé světové války a s tím spojené koncentrační tábory.

S kým byste se ráda setkala?
Ve světě je mnoho slavných a populárních lidí, ale i těch, kteří jsou výjimeční a vůbec se o nich neví. S těmi.

Vaše motto:
Když ti život dá ránu, oklepej se. Když ti vyrazí dech, tak se pořádně nadechni. Když tě srazí na kolena, tak se zvedni, protože nikdo jiný to za tebe neudělá. ■

MONRE DESIGN

MONRE DESIGN
tel.: +420 775 651 777
info@monre.cz
www.monre.cz
www.monre-profesional.cz

Alexandra Smejkalová

„Mým cílem je dát společnosti Nu Skin takovou úroveň, kterou si zaslouží. “

Dosavadní kariéra
Asistentka ředitele Daikin Industries 2006–2008
Steward ve Sky Europe 2008–2009
Nu Skin Enterprises 2013–dosud

Jazykové znalosti
angličtina

Proč pracujete v tomto oboru?
Obor anti-aging, tj. oddalování stárnutí mě samotnou jako ženu přitahuje už několik let. Dále jednoduše věřím tomuto oboru, resp. trendu anti-agingu a hlavně mám ty nejlepší zkušenosti s našimi technologiemi. Podnikání mi potom jako takové poskytuje pro mě důležitou volnost a interakci se zajímavými lidmi.

Čeho chcete dosáhnout ve firmě a pro firmu v následujícím období?
Mým cílem je dát společnosti Nu Skin takovou úroveň, kterou si zaslouží. To znamená korektně seznámit co možná nejširší okruh žen, ale i mužů s našimi technologiemi a ukázat tak, že naše stárnutí dokážeme významně ovlivňovat.

Co je podle Vás pro firmu nejdůležitější?
Z mého pohledu to, aby se postupně zapojovali kvalitní a profesionální obchodní partneři.

Kdo je Vaším typickým zákazníkem?
Úspěšná podnikatelka s pozorností na zdravém životním stylu. Celkově potom lidé, kteří řeší svůj životní styl.

V čem je podle Vás – Vaše osoba a firma výjimečná, proč by měl zákazník vyhledat právě Vás?
Společnost je výjimečná svými produkty a technologiemi, jejich funkčností a přesahem. Já se následně snažím svým klientům přinášet přidanou hodnotu především v maximální péči, tzn. konzultace a co největší možná míra informací.

Jaké máte silné stránky?
Určitě mám velkou spoustu pozitivní energie. Navíc jsem komunikativní, velkorysá. Velmi ráda potom pomáhám lidem, kteří to ocení.

Máte profesionální zásady? Jaké?
Jsem vždy korektní a ke své práci přistupuji maximálně profesionálně. Vždy se řídím heslem: *„Nedělej druhým to, co nechceš aby dělali oni tobě.“*

Kdo Vás v životě nejvíce ovlivnil?
Dva lidé. Moje maminka, která mě skvěle vychovala a u které jsem vždy našla podporu. A potom můj manžel, který mi ukázal směr a pomohl najít správné hodnoty, na kterých mi opravdu záleží. S ním zároveň podnikám, což obrovským způsobem posílilo náš vztah. Jsme rovnocennými životními a obchodními partnery, kteří se na každém kroku podporují.

Co považujete za cennou radu, kterou jste v životě dostala?
Těch rad je opravdu hodně, proto bych to spíše definovala jako souhrnné přesvědčení, že náš život je naše volba a jen my ho dokážeme nejvíce ovlivnit.

Současné aktivity
budování svého brandu

Oblíbená kniha:
Keith Ferazzi – Nikdy nejez sám

Oblíbené místo:
Miami, Key West

První zaměstnání:
v nadnárodní společnosti na pozici asistentky ředitele

Co jste si odnesla do života od svých rodičů?
Okamžitě mě napadá slovo samostatnost.

Co je na Vašem žebříčku hodnot nejvýše, co naopak?
Jednoznačně moje rodina a vztahy s lidmi, které mám kolem sebe. Chci podotknout, že právě ty si důkladně vybírám. Určitě by na první místa mého žebříčku hodnot patřil i osobní rozvoj.

Máte v plánu se ještě něco naučit?
Ano, obrovské spoustě věcí, především se chci neustále osobnostně rozvíjet. A to hlavně díky zkušenostem a lidem, které na své cestě potkávám.

Co očekáváte významného nebo hezkého v roce 2016?
Další zkušenosti a posunutí se v mém obchodě.

Pokud byste mohla zanechat poselství či vzkaz pro budoucí generaci, co by to bylo?
V životě není nic zadarmo. Musíme si zatím jít!

Vaše motto
Změň své myšlení, změníš svůj svět.

Čím jste chtěla být jako dítě?
Jako téměř každá malá holka – herečka a zpěvačka

Za co ráda utrácíte peníze?
Za krásné oblečení, boty, kabelky, dobré jídlo, pití, hlavně víno. Investuji do péče o sebe, v neposlední řadě za zážitky se svým synem a manželem. ■

NU SKIN ENTERPRISES
www.nuskin.com

Michaela Chovancová

zakladatelka a ředitelka organizace DEJME DĚTEM ŠANCI o.p.s.

Paní Michaelo, vaši organizaci jsme představili téměř před 4 lety, co se u vás od té doby změnilo?

Prvně jsme se spolu setkaly těšně po založení DEJME DĚTEM ŠANCI. Za ty čtyři roky se opravdu událo hodně věcí. Z DEJME DĚTEM ŠANCI se stala úspěšná dynamická organizace, která naprosto naplňuje své poslání. Kdyby mi někdo tenkrát řekl, že se takovým způsobem rozrosteme a že bude mít DDŠ takové výsledky, nevěřila bych mu. Když jsme začínali oslovovat dětské domovy s nabídkou spolupráce, setkali jsme se opakovaně s pochybností, zda nám naše nadšení vydrží. Dnes poptávka po spolupráci ze strany dětských domovů převyšuje naše možnosti. Abychom zachovali kvalitu a úroveň našich služeb, musíme v současné době nové dětské domovy odmítat. Nepředstavovala jsem si, že budu práci věnovat tolik času, ale nelituji! Moc mě to baví, jen musím v rámci sebezáchovy trochu brzdit. V takovém tempu lze fungovat jen po určitou dobu. No a navíc došlo ke změnám i v mém osobním životě.V loňském roce jsme do rodiny přibrali dnes už téměř tříletou holčičku z jednoho dětského domova, se kterým spolupracujeme, takže ani v osobním životě se zrovna nenudím.

O kolik dětských zařízení se staráte?

Spolupracujeme se 32 dětskými domovy v celé České republice. V každém kraji máme minimálně jeden spolupracující dětský domov. Nepodporujeme však dětské domovy jako takové, ale konkrétní děti, které v těchto domovech žijí. V těch 32 dětských domovech má svůj domov kolem 1200 dětí.

O jakou věkovou skupinu dětí se jedná?

Naše pomoc směřuje zejména ke starším dětem, které budou v budoucích pár letech dětský domov opouštět. Snažíme se, aby byly na vstup do samostatného života po všech stránkách připraveny a pomáháme jim v momentě, kdy dětský domov opouštějí. Důležité je zmínit, že děti mohou, pokud studují, v dětském domově bydlet až do 26 let. Takže v našich projektech je zařazeno plno formálně dospělých, ale pro nás jsou všichni stále „naše“ děti.

Jak probíhá podpora a péče vaší organizace?

Máme 4 stálé projekty, které na sebe navazují a vzájemně se doplňují. Dítě může být současně zařazeno do každého z nich. V projektu *„Podporuj mě…“* lidé spoří dětem po dobu jejich pobytu v dětském domově s tím, že peníze budou dítěti k dispozici až po opuštění dětského domova. DDŠ je garantem účelného využití naspořených peněz. Projekt *„Najdi si mě…“* nabízí možnost osobního kontaktu s dítětem formou tzv. hostitelské péče. Jedná se o návštěvy případně o víkendové či prázdninové pobyty dítěte v rodině hostitele(ů). Pro starší děti je to často jediná možnost, jak nahlédnout do fungování a vztahů běžné rodiny, což bohužel ze svých biologických rodin neznají. V projektu *„Přál(a) bych si…“* plníme dětem jejich opodstatněná přání, která musí mít spojitost se studiem, smysluplným trávením volného času nebo nápravou zdravotního hendikepu, který nehradí zdravotní pojišťovna. Naším nejobsáhlejším projektem je *„Pomoz mi do života...“*, který, jak už název napovídá, směřuje k těm nejstarším dětem. Pomáháme jim s hledáním zaměstnání či ubytování po opuštění dětského domova, poskytujeme jim Startovací balíčky se základním vybavením domácnosti a v rámci Stipendijního programu je finančně podporujeme při studiu. Pro děti zařazené do Stipendijního programu pořádáme dvakrát ročně prodloužená víkendová setkání, ale jsme s nimi v kontaktu průběžně po celý rok. Pravidelně navštěvujeme všechny spolupracující dětské domovy. To je jen velmi stručný výčet aktivit ve prospěch „našich“ dětí.

Konkrétní děti, zařazené do jednotlivých projektů, naleznete na našich webových stránkách. Každý může podpořit dítě, které ho něčím zaujme a to takovou formou, která je mu blízká jak po stránce finanční, tak po stránce lidské. Mimo stálých projektů pomáháme dětem zbavit se exekucí v rámci projektu Děti bez dluhů, máme vánoční projekt Strom splněných přání pro všechny děti ze spolupracujících dětských domovů a v rámci projektu Běháme pro děti nabízíme registrace na běžecké závody série RunCzech. Letos jsme uspořádali první ročník sportovně zábavného odpoledne pro veřejnost *„Běháme pro děti“*.

Co považujete za nejdůležitější a nejžádanější formu podpory pro „vaše“ děti?

Je opravdu velice těžké stanovit, jaká podpora je „TA nejdůležitější“. Právě proto klademe důraz na komplexnost podpory. Naše projekty jsme dlouho před vznikem DDŠ konzultovali nejen s odborníky, ale hlavně s mladými lidmi, kteří strávili dětství v dětském domově. Na základě jejich doporučení jsme je pečlivě koncipovali tak, aby mohly dítěti nabídnout opravdu komplexní pomoc. V ideálním případě je komplexně podpořenému dítěti poskytnuta finanční podpora při studiu, která mu umožní zvolit si studijní obor, dle jeho volby a usnadní mu přípravu na jeho budoucí zaměstnání. V rámci víkendových pobytů absolvuje student různé tematické semináře, které mu pomohou orientovat se v oblasti financí, práva, osobnostního rozvoje atd. Od svého podporovatele má naspořeny peníze, které mu velmi pomohou v začátku jeho samostatného života. V průběhu pobytu dítěte v dětském domově mělo možnost se seznámit s hostitelem, který mu pomůže s řešením různých provozních záležitostí, kterým musí po opuštění dětského domova čelit. Od nás dostane materiální vybavení domácnosti od lůžkovin, vysavače, žehličky, kuchyňského vybavení až po drogistické potřeby a může se kdykoliv na členky našeho týmu, které dobře poznal v průběhu naší spolupráce, obrátit se žádostí o pomoc s nalezením ubytování či zaměstnání po opuštění dětského domova. To vše je v průběhu let ještě doplněno plněním přání dítěte, díky čemuž si může například udělat autoškolu, jet na lyžařský kurz, nebo si zvýšit sebevědomí např. díky úhradě rovnátek.

Co podle Vás nejvíce tyto děti potřebují?

Mimo faktických, výše zmíněných věcí, potřebují zejména mít někoho, na koho se mohou obrátit. Situace dětí, které opouštějí dětské domovy, je naprosto nepřenosná zkušenost a nikdo z nás, kdo to sám nezažil, si nedokáže představit, čemu musí tyto děti čelit. Často se setkáváme s názory lidí, že se také brzo osamostatnily, ale to je něco naprosto jiného. Většina z nás měla stále za sebou rodinu, na kterou jsme se mohli v případě selhání obrátit. Tyto děti buď nemají nikoho nebo v horším případě nefunkční rodinu, ze které byly státem odebrány, a která jim rozhodně v této etapě jejich života není schopna poskytnout pomoc.

V současné chvíli tuto situaci hodně rozebírám s jedním mladíkem, kterého podporujeme prakticky od počátku naší činnosti. Je to velice šikovný a chytrý kluk, který právě dokončil vyšší odbornou školu, je mu 24 let, několik let měl díky naší podpoře možnost bydlet v tzv. startovacím bytě, takže by se dalo říct, že je na samostatný život velice dobře připraven. Přesto je to pro něj emocionálně velice náročné období.

Mají dostatek vzorů ve svém okolí?

To je samozřejmě ten největší problém – nemají! Naprostá většina dětí, které vyrůstají v dětských domovech, tam nejsou od narození, jak si většina lidí myslí, ale byly odebrány ze svých biologických rodin a to často až ve věku 10 let a více. Všechny děti se v průběhu svého života nejvíce učí nápodobou. To znamená, že většina těchto dětí bohužel měla možnost „okoukat“ určité nezdravé životní návyky ve svých nefunkčních rodinách, které neměla s čím srovnávat a proto je považuje za běžné. Dětské domovy, přesto, že se jejich pracovníci opravdu snaží, nemohou plně nahradit dětem individuální přístup, kterému se většině dětí dostává ve vlastních rodinách, a hlavně nemohou dětem pomoci po opuštění jejich zařízení, protože na to nemají prostředky. Přesto si stojíme za tím, že je pro tyto děti rozhodně lepší vyrůstat v dětském domově než v nefunkční rodině. Jen je potřeba pro ně zajistit ještě pomoc zvenčí a začít s nimi pracovat několik let předtím, než je čeká vstup do samostatného života. Tady znovu zdůrazním, jak je pro děti přínosná hostitelská péče, díky níž mají možnost, alespoň krátkodobě, ale opakovaně nahlédnout do života

běžných rodin, pozorovat jejich návyky a vzájemné vztahy a v ideálním případě získat trvale nové přátele.

Kdo všechno Vám s prací pomáhá?

Z pěti zakladatelek DEJME DĚTEM ŠANCI se čtyři stále věnujeme práci pro organizaci na celodenní bázi a zatím nám neubývá počáteční nadšení ani zaujetí pro věc. Za čtyři roky naší činnosti se náš čistě ženský tým už rozšířil na celkem 10 pracovnic a jedna síla nám stále ještě chybí. V průběhu let došlo k pár personálním výměnám, ale musím říct, že jsme měly štěstí a kolegyně, které se k nám postupně přidaly, mají stejné zaujetí pro tuto práci jako my. Celému týmu patří můj velký dík, protože já mohu být nositelkou myšlenky a hybnou silou organizace, ale sama bych pochopitelně nikdy nedokázala ani zlomek toho, co jsme dokázaly společnými silami.

Co Vás na práci těší nejvíce? Co je naopak nejtěžší?

Na naší práci je krásné, že vidíme její výsledky přímo na dětech, se kterými pracujeme. Některé jsou přímo ukázkovým příkladem toho, jak je individuální práce s dětmi nezbytná. Tyto děti mají za svůj krátký život většinou s dospělými samé negativní zkušenosti, proto je nutné se s nimi pravidelně potkávat a vybudovat si s nimi vztah, aby uvěřily, že se na nás mohou opravdu kdykoliv s důvěrou obrátit. Často slýcháme od lidí, že by nemohli naší práci dělat, čelit tolika smutným lidským příběhům. Těch příběhů je opravdu hodně a často jsou pro nás naprosto neuvěřitelné, přestože už jsme jich slyšeli tolik. I díky tomu cítíme jako naši povinnost těm dětem, které si svoji situaci samy nezavinily, pomoci, aby se měly šanci se svým osudem lépe vyrovnat.

Těší nás pochvalné reference ze strany dětských domovů a nejvíce samozřejmě od dětí samotných. To je pravým důkazem toho, že naše práce dává smysl a stojí za to čelit jejím úskalím.

Nejtěžší na naší práci je stálá finanční nejistota. V našem oboru bohužel neexistuje přímá úměra mezi intenzitou a kvalitou odvedené práce a ziskem, protože neprodáváme žádný produkt ani službu. Mezi neziskovými organizacemi jsme velkou výjimkou, protože jsme do dnešního dne nečerpali ani korunu ze státních dotací ani z evropských peněz. Nechceme naše pečlivě sestavené projekty bezhlavě uzpůsobovat aktuálním grantovým výzvám, což se bohužel v našem oboru běžně děje. Pak by naše práce pro nás zcela ztratila svůj smysl. Financování činnosti naší organizace je dosud založeno na podpoře fyzických osob, firemních dárců a příspěvků z nadací a nadačních fondů. Získávat peníze na naši činnost je neustálý stres. Mnoho lidí má zkreslené představy o práci v neziskovém sektoru a naši práci podceňují. Principy fungování a řízení, pokud má organizace skutečně fungovat, jsou však naprosto stejné jako u každé jiné obchodní společnosti. Nejsme zájmový spolek, který se sejde jednou týdně a rozjímá o problémech světa. Souvisejícím problémem je propagace organizace. Aby měly všechny „naše“ děti své podporovatele, musí se o nás vědět. Tady je hned několik úskalí. Na propagaci nemáme dostatečné finanční prostředky a stále řešíme i etickou otázku – zda je správné v případě neziskových organizací peníze dárců investovat právě do svojí propagace. Snažíme se naprostou většinu věcí včetně mediálního prostoru a reklamních ploch získávat bezúplatně, hledáme možnosti sdíleného marketingu s našimi partnery, ale tyto možnosti jsou samozřejmě omezené. V neposlední řadě není problematika dětí opouštějících dětské domovy pro média příliš zajímavá…

> „Spolupracujeme se 32 dětskými domovy v celé České republice.“

Přesto, že nejsme v oblasti fundraisingu ani propagace žádní outsideři, s ohledem na rychlý rozvoj naší organizace bohužel nezvládáme plně pokrýt naše potřeby.

Abychom nebyli zcela závislí pouze na finančních příspěvcích od našich dárců, snažíme se v rámci zákonných možností vydělat si alespoň částečně na provozní náklady organizace samofinancováním – pořádáním různých akcí a prodejem našich reklamních předmětů. Letos již čtvrtým rokem nabízíme (nejen) spolupracujícím společnostem firemní novoročenky, na kterých mohou vkusnou formou deklarovat svoji společenskou zodpovědnost. Naším prostřednictvím si lze rovněž objednat vánoční dárkové předměty pro své firemní partnery, ale i reklamní předměty denní potřeby.

Samozřejmě stále rozšiřujeme portfolio firemních dárců, se kterými se vždy snažíme navázat spolupráci, která je přínosná pro obě strany.

Jak vnímá tuto Vaši aktivitu Vaše rodina?

Bez podpory rodiny bych tuto práci vůbec nemohla dělat. DDŠ se mohu věnovat jen díky tomu, že mě je manžel schopen plně finančně zabezpečit. Má práce je pro mě de facto časově i finančně velmi nákladným koníčkem. Celý život jsem pracovala v obchodní sféře, převážně v zahraničních realitních společnostech, vydělávala jsem slušné peníze, ale tato práce mi přináší daleko větší uspokojení a vnitřní naplnění.

Spoluzakladatelky organizace jsou na tom obdobně. První dva roky jsme všechny pracovaly bez nároku na honorář a nyní si vyplácíme symbolické mzdy. Ostatní pracovníky musíme pochopitelně ohodnotit dle jejich zásluh. Když chcete kvalitní lidi, musíte jim něco nabídnout. Samozřejmě je pro ně práce posláním, ale i lidé pracující v neziskové sféře musí jíst, platit nájem apod. To je bohužel kámen úrazu celého neziskového sektoru v České republice. Organizace žijící ze státních dotací jsou omezeny mzdovými tabulkami, které jsou pro většinu kvalifikovaného personálu velmi limitující. Také veřejnost má často mylnou představu, že v neziskové sféře se má pracovat zadarmo. To platí pro dobrovolníky, kteří párkrát do roka chodí někomu pomáhat, ale není to možné u práce na denní bázi. Každý chce podpořit přímo cílovou skupinu, ale málokdo si uvědomí, že bez lidí, kteří vymyslí, jak potřebným konkrétně pomoci, kteří evidují a řídí tu pomoc, a kteří jsou s těmi, kterým pomáhají v kontaktu, to prostě nefunguje.

Někdy je doma pochopitelně obtížné obhájit, že věnuji práci tolik času a energie, ale myslím, že vnitřně mně všichni rozumí a fandí mi. Starší syn psal bakalářskou práci na téma financování neziskových organizací, starší dcera se pravidelně zapojuje do našich aktivit, šestiletý syn si uvědomuje, co dělám, a ví, že existují děti, které nemohou být se svými rodiči. Nejmladší dceru jsme si loni na jeho popud přivezli přímo z dětského domova.

Jaké máte plány osobní i profesní?

I když se každoročně snažím naše pracovní plány a aktivity trochu brzdit, vždy se najde nějaká příležitost, kterou by bylo škoda nevyužít. Aktuálně máme za sebou první ročník naší zatím největší akce pro širokou veřejnost Běháme pro děti. Její příprava nám zabrala hodně času, řešili jsme spoustu zejména technických záležitostí, se kterými jsme doposud neměli zkušenost, ale naštěstí vše proběhlo i navzdory ne úplně optimálnímu počasí dobře, takže se už pomalu chystáme k přípravě druhého ročníku. Nyní nás už plně zaměstnávají Vánoce. Připravujeme novoročenky pro různé společnosti, plánujeme adventní prodejní a propagační akce. Jinak nás na podzim čeká prodloužený víkend s dětmi, seminář pro zájemce o hostitelskou péči a celostátní setkání ředitelů spolupracujících dětských domovů. Stále máme dost nabitý program.

V osobním životě aktuálně řeším nástup mladšího syna do první třídy, což je organizačně náročné. Koncem září nás čeká pár dní u moře, abychom ještě před zimou načerpali trochu energie ze sluníčka, ale velký plán máme s manželem na únor příštího roku, kdy díky nabídce Výjimečných žen odjíždíme na třítýdenní zájezd na Nový Zéland. Bude to pro mě poprvé za 23 let, co budu 3 týdny bez dětí!

Co Vás poslední dobou hodně potěšilo, co naopak?

Poslední dobou se cítím hodně unavená. Asi na mě dolehlo pracovní vypětí z posledních pár let. Učím se trochu víc odpočívat, což mi moc nejde. Právě proto mě těší každý dílčí pracovní úspěch, ať už se jedná o úspěch našeho týmu, nebo některého z našich dětí. Tak aspoň vím, že moje úsilí někam vede. V soukromém životě s úspěchy svých dětí tak nějak automaticky počítám, ale samozřejmě mě potěšilo, že se dcera dostala na vysokou školu, syn úspěšně zakončil bakalářské studium a zvládnul se osamostatnit, mladší syn bez problémů zahájil školní docházku a naše nejmladší přijatá holčička se za ten rok u nás toho spoustu naučila.

Co mě netěší je celková situace týkající se dětí vyrůstajících v dětských domovech. Mezi odbornou veřejností panují velice odlišné názory na celkovou problematiku. Široká veřejnost je v tomto ohledu naprosto neinformovaná. Hodně se poslední dobou hovoří o profesionální pěstounské péči a o zavedení zákazu umisťování dětí do „ústavů“ (nemám to slovo ráda, protože dětské domovy to, co si představím pod slovem ústav, nepřipomínají), ale celková situace je přece jen trochu složitější, než výměna ústavů za pěstouny. Samozřejmě všichni víme, že pro dítě je nejlepší, pokud může vyrůstat v rodině, pokud možno ve vlastní a v harmonické. Nikdo ovšem dětem vynutitelnost tohoto práva nezaručí. Jsem si jistá, že pro většinu dětí je rozhodně lepší (ne ideální) vyrůstat v dětském domově, než v biologických rodinách, ze kterých byly odebrány. Nevěřím, že je možné mnoho z těchto rodin sanovat. Bojím se, aby nedošlo k zákazu umisťování dětí do určitého věku do dětských domovů. Nemáme dostatek zájemců o pěstounskou péči a toto opatření by mohlo vést k tomu, že by děti buď zůstávaly v naprosto nevhodných podmínkách svých biologických rodin, nebo by se pěstouni hledali uměle, aby bylo děti kam posílat a pěstounem by se v podstatě mohl stát každý. Zejména od doby, kdy mám nejen pracovní, ale i osobní zkušenost s touto problematikou a možnost vidět věci nejen zvenčí, o tom opravdu hodně přemýšlím.

Pomáhají Vám v propagaci i celebrity, můžete některé zmínit?

Nejsme organizací postavenou na jedné známé tváři, která se do přímých aktivit organizace většinou moc nezapojuje, ale máme patrony, známé osobnosti, které nám opravdu pomáhají. Každý z našich stálých projektů má svého patrona, kterého jsme cíleně oslovili.

Herečka Lucie Benešová vychovává již 8 let v pěstounské péči dceru Sáru, bavič a moderátor Vladimír Hron je z Mostu, kde dlouhodobě spolupracuje s místním dětským domovem, docent Jan Měšťák před více než dvaceti lety pomohl po těžké autohavárii do života naší kolegyni, nyní pomáhá do života našim dětem, a kdo jiný může být větším vzorem pro mladé lidi než dvojnásobná olympijská vítězka Barbora Špotáková? S každým z našich patronů jsme v pravidelném kontaktu, všichni se účastní našich akcí a aktivně nás podporují, za což jim patří zejména při jejich pracovním vytížení náš obdiv a velký dík! ■

DEJME DĚTEM ŠANCI o.p.s.
Nad Nuslemi 714/11, 140 00 Praha 4
tel.: 737 242 409
e-mail: michaela@dejmedetemsanci.cz
www.dejmedetemsanci.cz
www.facebook.com/DejmeDetemSanci.

Podpora:

Číslo účtu
DEJME DĚTEM ŠANCI o.p.s.
6072121001/5500

Každý dárce obdrží na vyžádání Potvrzení o přijetí daru nebo Darovací smlouvu za účelem daňového odpočtu.

dejme dětem šanci

Když moje produkty tolik pomáhají, přece to nevzdám!

Mgr. Jarmila Podhorná
firma Naděje

Obor gemmoterapie se zrodil ve Francii a je nazýván „bylinkářství 21. století“.

Výroba bylinných tinktur firmy Naděje probíhá v provozu certifikovaném Ministerstvem zdravotnictví. Je pečlivě testována v průběhu celého procesu ve vlastních laboratořích. Bylinné produkty jsou zpracovávány bez chemických a konzervačních přísad. Firma má v současné době v sortimentu více jak sto druhů bylinných tinktur.

Mimořádně účinné jsou tinktury vyrobené z pupenů rostlin. Rostlina v pupenech přechovává svůj genetický potenciál, proto v nich shromažďuje nejcennější látky, které tělo zotavují a současně vytváří i obranný mechanismus – prevenci proti nemocem. Kombinací tinktur vznikly „kúry“, jsou to sestavy složené z několika tinktur bylinných i z pupenů. Společně mohou komplexně působit na organismus a léčit i zlepšovat zdravotní stav. Postupným vývojem firmy paní Podhorná objevila další možnosti, jak zvýšit účinek tinktur – vybrané byly ošetřeny včelím biopolem a jejich účinnost, založená na energetickém působení, je nejvyšší po dobu tří měsíců.

V druhé fázi vznikly patentově chráněné – gemmoglukany – celkem 8 druhů tinktur v 50 ml lahvičkách (zařazují se do speciálně sestavovaných kúr). Velmi účinnou a oblíbenou je Zlatá řada tinktur s gemmoglukany – čtyři druhy gemmoglukanů v 50 ml balení, které nahradí jednu kúru.

Další řadou produktů jsou masti, oleje a výluhy, které doplňujeme k sestavě pro léčbu. Firma Naděje dodává do lékáren i většině našich předních velkoobchodů, kteří mají svoje obchodní sítě po celé ČR i v zahraničí. Výrobky jsou certifikovány Ministerstvem zdravotnictví jako potravinový doplněk.

Majitelka Jarmila Podhorná vždy milovala přírodu a její dary a tato záliba se stala jejím povoláním.

Studovala, získávala informace v oblasti lidského organismu i alternativní medicíny a pro výrobu bylinných tinktur se rozhodla ve době, kdy četla Herbář léčivých rostlin pana Janči a Zentricha s obsahem o novém léčebném směru, gemmoterapi, která spočívá v působení výtažků z pupenů rostlin – gemmoterapeutik na lidský organismus. Přáním Mgr. J. Podhorné je, aby lásku k lidem a její zkušenosti v oblasti gemmoterapie i alternativní medicíny, předala především nemocným.

Paní Jarmilu najdete v krásném prostředí Drahanské vysočiny, uprostřed magické čisté přírody. Její příběh sice vypadá pohádkově, ale je skutečný. Je o bývalé učitelce základní školy, která je považována za hlavní postavu a průkopnicí oboru gemmoterapie. O ženě, jejímž mottem je celoživotně pomáhat druhým, o ženě, která svými produkty dokáže zbavovat lidi zdravotních potíží a trápení.

Už jako malá chodívala se svojí babičkou po loukách sbírat bylinky, učila se o jejich síle a účincích. Naslouchala babiččinu vyprávění a netušila, jak jí to ovlivní celý život. V mládí nastoupila jako učitelka přírodopisu a chemie na základní školu v Brodku u Konice, kde setrvala celá život. Už tehdy pozorovala problémy svých žáků, pilně si je zapisovala a přemýšlela, co by jim mohlo pomoci. Všechny zápisky má schované dodnes, často nich listuje a pročítá si je.

První tinkturu vyráběla sama ve sklepě s našetřenými penězi na důchod. Ta první vznikla pro člověka, který trpěl boreliozou a jemuž žádná léčba nezabírala. Paní Jarmila mu chtěla pomoci a zpracovala tinkturu z topolu (topol stále považuje za jeden z nejmimořádnějších stromů). Po užití jedné lahvičky tinktury se za měsíc dostavil téměř zázračný účinek – velká úleva, ústup příznaků a tento klient se vrátil do zaměstnání. Tento důkaz paní Jarmilu přesvědčil,

Pupeny stromů

Pupeny se sbírají z 53 druhů bylin a stromů – v lese, na loukách, ze skácených stromů, prořezů. Na jaře se nalévají a jsou plné účinných látek.

- **Nakládají se do čistého lihu ředěného lékárenským glycerinem.**
- **Jedna lahvička obsahuje několik hodin práce sběru.**
- **Jsou naloženy 21-24 dnů, potom se filtrují a tvoří základ pro konečnou tinkturu.**

Vysoce účinné a vážené byliny

- Bazalka posvátná – má indikaci na 25 druhů nemocí
- Řimbaba – působí na migrénu apod.
- Kozinec blanitý – již čínský císař objevil její moc, používá se dnes i při chemoterapii
- Kustovnice

že musí pokračovat dál, nenechat si svoje znalosti jen pro sebe a založit firmu. Zpočátku pracovala sama, po roce zaměstnala první pracovnici a jak se začaly dostavovat první úspěchy a žádosti, začala postupně přibírat další zaměstnance. Postavila několik nových budov – pro výrobu, skladování, pro různé semináře a školení.

S plány paní Jarmila zdaleka není u konce. **Jejím cílem je vybudování komplex zásobní unikátní zahrady, plné vzácných i cizokrajných bylin a stromů.**

Paní Jarmila Podhorná začala podnikat v době, kdy mohla užívat zaslouženého odpočinku. Namísto toho šla do rizika, vyměnila pohodlí a klid za nejistotu,starosti a stovky hodin práce. Zvolila sice těžší cestu – ale na jejím konci byl cíl – pomoci druhým. Toto šlechetné gesto se jí podařilo a dnes se na ní obrací stovky vděčných klientů, kteří potřebují pomoci a děkují za to, že jim svými bylinkami pomohla opět důstojně a kvalitně žít.

Ukazuje, jak zúročit přibývající věk, nabyté životní vědomosti, zkušenosti, jak příkladně působit na okolí, šířit dobro, svoje myšlenky a zlepšovat tak svět.

Za její prací jsou stovky hodin přednášek, seminářů, konzultací s bylinkáři, lékaři, veřejností. Byly o ní natočeny televizní dokumenty.

Za její neutuchající snahu, aktivity a přínos jí patří obdiv a velký dík. Mgr. Jarmila Podhorná je nositelka titulu Živnostník roku a Modrý delfín. ■

FIRMA NADĚJE
bylinné kůry – tinktury – masti – medy – knihy – osvěta

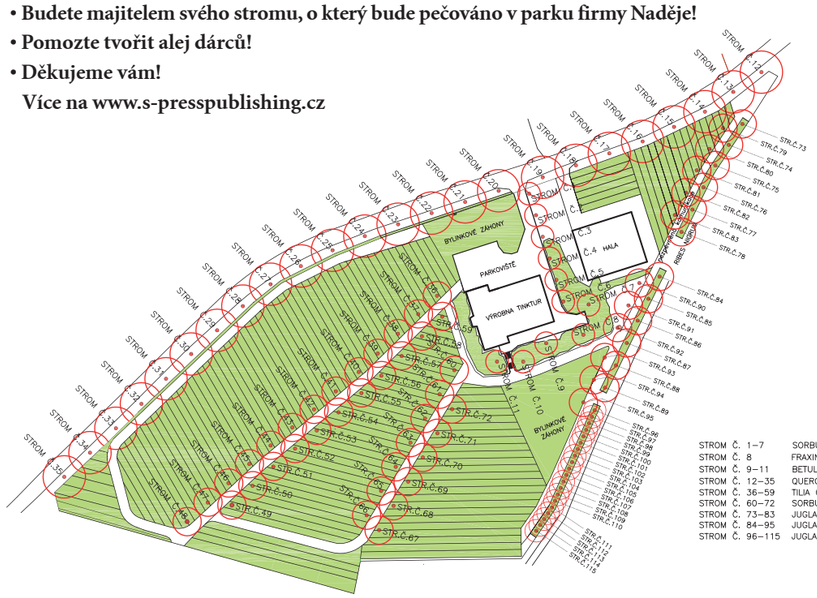
Brodek u Konice 3, 798 46
www.nadeje-byliny.eu

Akce kup strom!

Pomozte vybudovat komplex nejmodernější zahrady v Evropě. Zakupte si svůj strom, přispějete tím na dobrou věc. Podpoříte tak budování parku léčivých stromů pro ty, které je potřebují.

- **Strom bude opatřen vaším jménem.**
- **Budete majitelem svého stromu, o který bude pečováno v parku firmy Naděje!**
- **Pomozte tvořit alej dárců!**
- **Děkujeme vám!**

Více na www.s-presspublishing.cz



STROM Č. 1–7	SORBUS AUCUPARIA – JEŘÁB PTAČÍ 7KS
STROM Č. 8	FRAXINUS EXCELSIOR – JASAN ZTEPILÝ 1KS
STROM Č. 9–11	BETULA VERRUCOSA 'PENDULA' – BŘÍZA BĚLOKORÁ 3KS
STROM Č. 12–35	QUERCUS ROBUR – DUB LETNÍ 24KS
STROM Č. 36–59	TILIA CORDATA – LÍPA SRDČITÁ 24KS
STROM Č. 60–72	SORBUS AUCUPAROA – JEŘÁB PTAČÍ 13KS
STROM Č. 73–83	JUGLANS NIGRA – OŘEŠÁK ČERNÝ 11KS
STROM Č. 84–95	JUGLANS REGIA – OŘEŠÁK KRÁLOVSKÝ 12KS
STROM Č. 96–115	JUGLANS NIGRA – OŘEŠÁK ČERNÝ 20KS

Alej dárcovských stromů

Bylinná zahrada firmy naděje – rostou v ní domácí byliny, ale i dovezené z celého světa (Čína, Vietnam, Dálný Východ)

Petra Adamová
www.ilbagno.cz

Alena Aulíková
1. Český Automotoklub žen Praha

Simona Bagárová
www.krasapomoci.cz

Mgr. Helena Bednářová
www.centrin.cz

Petra Benešová
consulting.benesova@gmail.com

Bea Benková
www.beabenkova.com

Mgr.Lenka Braunová
www.barbie-obchod.cz

Veronika Brázdilová
www.xerox.cz

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

Boogie Doggie s.r.o.
www.BARFclub.eu
Patricie Malysová
Stanislava Korálová

Mgr. Sylva Cerhová
www.arabella-fashion.cz

Ing. Helena Cetlová
www.stredoceske-podnikatelky.cz

Barbora Cornelio
www.epskuryr.cz

Hana Čepová
www.agenturaxact.cz

Radka Dajčová
www.sarm-tbs.cz

MUDr. Tomáš Doležal
www.plastickachirurgie.cz

Ing. Alena Drašnarová
www.emt-czech.cz

Marcela Dušková
Marcela.dus@seznam.cz

Taťána Džavíková
www.agdprint.cz

Hana Eckertová
www.clarkson.cz

Ing. Jana Erbová
www.kliky.eu

Ing. Marcela Fejtová
Katedra kybernetiky ČVUT

Eliška Flášarová
www.annemarie-design.cz

Marcela Flídrová
www.agenturaarachne.eu

Anna Folaufová
www.NORDranc.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

Ing. Jana Havrdová
www.beautyjana.cz

Prof. MUDr. Jana Hercogová
www.dermatology.cz

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

Jana Hoferová
www.jagency.cz

Silvie Holubová
www.cipa4u.cz

Zuzana Horáková
www.gastropoezie.cz

Gabriela Horčicová
www.liska.co.at

RNDr. Jitka Hořejšová
www.drhorejsova.eu

Ing. Ladislava Hřičišťová
www.lasenbroker.cz

Ing. Marcela Hrubešová
www.financeproradost.cz

Štěpánka Hüblová
www.kvetinka-jh-cz

Ing. Jitka Hurábová
www.ldseating.com

Irena Hušinová
www.strasnickedivadlo.cz

MUDr. Jitka Chaloupecká
www.lcandel.cz

Michaela Chovancová
www.dejmedetemsanci.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. Šárka Julinová
www.boldeo.cz

Ing. Olga Dunaj Jurčová
www.beautyslim.cz

Iveta Kafková
kvetinovavazarna@seznam.cz

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

Milan Kindl
www.spolvv.cz

Ing. Kamila Kleiblová
www.mcdonalds.cz

Ing. Renata Klimentová
www.km-kov.cz

Ing. Ilona Klímová
www.aspius.cz

Helena Kohoutová
www.helas.org

Iveta Kotenová
www.idama.cz

Petra Kovandová
www.kovandovi.cz

Ing. Dagmar Kožinová
www.kmbeta.cz

Veronika Kremzová
www.esthesia.cz

Ing. Eva Krhovská
E.krhovska@volny.cz

Hana Křížková
www.metlife.cz

Mgr. Dagmar Křížová
www.orsei.cz

Ing. Helena Kubartová
www.snella.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/lukysovyhracky

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

Ing. Alexandra Lemerová
www.personalconnec.cz

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

Eva Kaňákova
www.casiopea.cz

Vlaďka Kennett
www.vladka.co.nz

Mgr. Lilia Khousnoutdinova
www.cestaextaze.cz

Mgr. Andrea Klimentová
www.identita.eu

Renata Kokrmentová
A-Tour

Darina Kopřivová
www.1.materskecentrum.cz

Mgr. Lenka Kousková
www.fincentrum.cz

Romana Křížová
www.tradefinance.eu

Radka Křivánková
www.darkovebaleni.cz

Šárka Levová
www.stavebninyk9.cz

Hanka Luhanová
www.jogasdetmi.cz

Ing. Ivana Malivojevičová
www.mcdonalds.cz

Ivana Málková
www.skola-hrou.cz

Ing. Martina Marešová
www.cca.cz

Jana Merunková
www.yourchance.cz

JUDr. Hana Mesthene
www.mesthenelaw.cz

Petra Měchurová
www.petramechurova.cz

Ivana Michalová
www.hoffmeister.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

Šárka Morávková
www.aliastour.cz

Jarmila Mrázková
www.movana.cz

Ing. Lenka Mrázová
www.lmentio.com

Mgr. Lucie Nápravová
www.trustframe.cz

Elizabeth Amelia Neale
speachandlanguage@neale.cz

Eva Němcová
www.farmers.cz

Taťána Nepustilová
www.tlc.cz

Marie Nováková
www.svatebni-saty-adina.cz

Renata Páchová
www.weddingchateau.cz

Lenka Papadakisová
www.expertis.cz

Soňa Paveleková
recepce@stop.cz

Mahulena Pertlová
www.kama.cz

Ing. Marie Petrovová
www.osvobozenadomacnost.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

Lucie Poláková
www.janbecher.cz

Ing. Ivana Poláková
www.dokazucokoli.cz

Jitka Polášková
Prezident Č. svazu aerobiku

Ing. Mirka Polcarová
www.fitnes-angels.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

Olga Rochowanská
www.rochowanska.cz

Jaroslava Rosová
www.sabbia.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

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

Alena Smejkalová
www.autodilylitvinov.cz

Nina Provaan Smetanová
www.muzeumgastronomie.cz

Marie Stránská
www.eko-mil.cz

Ivana Šachová
www.scanquilt.cz

Ing. Romana Šedá
www.czechbusinessclub.cz

Lucie Šenková
www.imfit.cz

Dr. Bohuslava Šenkýřová
www.vsfs.cz

Jitka Ševčíková
www.hladinaalfa.cz

Irena Šikulová
www.in-spirace.cz

MUDr. Jana Šklíbová
www.progyn.cz

Ing. Renáta Šlechtová
www.proaccounting.cz

Dagmar Šoupalová
www.freevogue.it

Ing. Lenka Šťastná
www.bpwcr.cz

Ing. Eva Štěpánková
www.ryor.cz

Ing. Helena Štěpánová
www.aspekt.hm

Markéta Švedová
www.recruit.cz

Ing. Jana Švenková
www.mazars.cz

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

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

Dana Uhříková
www.ekologickytisk.cz

Veronika Ujčíková
info@veronique.cz

MUDr. Lucie Valešová
www.duovize.cz

Šárka 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

Karel Veselý
www.zlatarezerva.cz

Veronika Vinterová
www.nahoda.com

MUDr. D. Vídenská
www.krasa-zdravi.cz

MUDr. René Vlasák
www.prevence.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

Radka Zelníková
www.showtata.cz

Mgr. Helena Zemánková Týřová
www.japek.cz

Laser Plastic

KLINIKA LASEROVÉ A ESTETICKÉ DERMATOLOGIE
A PLASTICKÉ CHIRURGIE

KOMPLETNÍ SPEKTRUM LASEROVÝCH VÝKONŮ:
depilace, odstranění vrásek, kožních výrůstků, pih, znamének, akné, ohně a žilek, pigmentací a tetování, chrápání...

ESTETICKÁ DERMATOLOGIE:
rejuvenační omlazovací programy, frakční radiofrekvence, botulotoxin, injekční výplňové implantáty, chemické peelingy, Omnilux, Ulthera...

MODERNÍ LIPOSUKCE A TRANSFER TUKU
PLASTICKÁ CHIRURGIE:
plastiky očních víček, obličeje, krku, uší, nosu, břicha, zvětšování a modelace prsou, cévní chirurgie, transplantace vlasů, vlastního tuku...

Prim. MUDr. Marta Moidlová,
Praha 1, Platnéřská 11, tel.: 224 210 224, mobil: 724 860 082
e-mail: moidlova@moidlova.cz, www.laserplastic.cz

NU SKIN
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

PŘEDSTAVTE SI, ŽE DOKÁŽETE OVLIVŇOVAT TO, JAK RYCHLE STÁRNETE.

Ovlivňovat naprosto přirozeně a maximálně příjemně.
A to v pohodlí Vašeho domova.
Dokážeme Vám, že to může být skutečnost.
Je to jen na Vás.

Zveme Vás na nezávaznou konzultaci a ukázku nejpokročilejší anti-agingové technologie ageLOC od společnosti Nu Skin Enterprises, s tímto voucherem zcela zdarma.

Najdete nás ve Studiu, Vodičkova 20, Praha 1, 110 00.
Vždy je nutné se předem objednat na 608 332 343, Alexandra Smejkalová.

butik intimity

První CONCEPT STORE s luxusním spodním prádlem a intimními pomůckami v ČR na adrese Benediktská 8, Praha 1
www.intimity.cz

SLEVA 20 %
platí do 29.2.2016
a nevztahuje se na již zlevněné zboží.
kód VZ2015

Slevu lze uplatnit při objednávce na stránkách www.intimity.cz zadáním kódu VZ2015 do políčka v nákupním košíku nebo po předložení tohoto kuponu v butiku intimity Benedikstká 8, Praha 1.

TEREZIA

Darujte imunitu pod stromeček

AKCE 1+1
2 měsíce užívání zdarma

HLÍVA ÚSTŘIČNÁ
+ lactobacily se šípkem
120+120 kapslí
DÁRKOVÉ BALENÍ

AKCE 1+1
1 měsíc užívání zdarma

HLÍVA ÚSTŘIČNÁ
+ lactobacily se šípkem
60+60 kapslí
AKČNÍ BALENÍ

AKCE 1+1
1 měsíc užívání zdarma

HLÍVA ÚSTŘIČNÁ
s rakytníkovým olejem
60+60 kapslí
AKČNÍ BALENÍ

Doplňky stravy

Vyrábí: TEREZIA COMPANY | Žádejte v lekárně nebo na bezplatné lince 800 72 72 72 | www.terezia.eu

KREJČOVSKÝ ATELIÉR SG1

Tradiční česká krejčovská výroba na míru

NA DETAILECH NÁM ZÁLEŽÍ!

- Prvotřídní péče a profesionalita
- Ruční zpracování
- Poradíme Vám
- Navrhneme
- Vybereme
- Naměříme
- Ušijeme
- Naleznete u nás příjemné přátelské prostředí a domácí atmosféru
- Dopřejte si možnost jedinečnosti, výběru, originality a kvalitního servisu

Nám. Dr .Václava
Holého 2/1330, Praha 8
ww.facebook.com/ateliersg1