

Madam BUSINESS

PROSPERITA

červenec 2023

Jahody

Eva Brixi

Když zrají jahody
A ženy pilně vkládají je do úst
Je to ráj na zemi
A předehra pro půst
Prosím
Ještě jedno srdce
Dejte mi
Všechny ty lásky dávné
Totiž zmizely
Přicházejí další
Mnohem více zrádné
Ale nebolí
Když všude dozrávají
V slunci jahody
Léto plné chuti
Míchá koktejl vášní
Lidé začínají být zas prostopášní
Rudá vůně prostořeká
Já a ty jsme
Jedna velká řeka
Jahodový proud
Předbíhá zpoždění nedaleká
Dotýkám se šlehačkové zmrzliny
Mámivě si krasořečím
Mám jahodové modřiny
U záhonku klečím
Mlsám život provoněný
Líbám tě
Jahodu velkou bez viny
Brzy začnou prázdniny

Elena

Hlisnikovská

Hlavní je posbírat
zrna potenciálu

rozhovor na stranách 10–11

náš tip

Česká značka Nupreme přišla na trh s vyladěnou ovesnou tyčinkou

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

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



www.nustore.cz

Pralinky, Janáčkovy koláče i veselé letní zmrzliny



Martina Brandová

Obdivuji cukráře, kteří dokážou pracovat i v létě za nesnesitelných teplot přesto, že mají klimatizované výroby, nejrůznější lednice, chladicí a mrazicí boxy a spousty figlů, jak připravit vše potřebné v patřičné kvalitě. Martina Brandová mezi ně patří. Značka Andělské pralinky víc než trefně vystihuje, o čem ty její čokoládové pralinky jsou, tedy andělské, úchvatné, zážitkové, prostě famózní. Jenže jak šel čas, k pralinkám se přidaly zákusky, exkluzivní designové dorty, džemy, sirupy, zmrzliny, a nyní i moravská klasika s originálním podtónem – Janáčkovy koláče. Jak se s jednotlivými objednávkami její tým dokáže popasovat, to mi není jasné. Paní Martina má asi někde v tajnosti kouzelnický proutek, který sám všechno řídí, plánuje a diriguje. Je to určitě o přísné organizaci práce, která má v sobě ale kus kreativity, adrenalinové improvizace, zároveň disciplíny i radosti z tvoření. Do místa činorodosti, úspěchů i kouzel se vracíme opět rádi:

Značku Andělské pralinky mlsalové znají ve spojení s vysoce kvalitními a designově nápaditými čokoládovými pralinkami. Ale jejich výroba není jediným zaměřením firmy, kterou budujete. Co všechno dnes nabízíte?

Těší mě, že nás už mlsalové rozpoznají mezi ostatními značkami pralinek. Pralinky jsou opravdu hlavní částí naší produkce, ale postupně jsme začali experimentovat a nabídka výrobků se rozšířila. Začalo to nevině ma-

kronkami, za které jsme obdrželi ocenění Česká Chuťovka. Protože jsem už od malička s babičkou pekla, přidala jsem nedávno do výroby také cukrařinu. Pečeme jak českou klasiku typu větrníky, punčáky, kremrole, tak i moderní dezerty a elegantní dorty. Pokud před vámi váš milovaný poklekně, můžete nás oslovit a navrhneme vám kompletní svatební nabídku od cukroví přes sweet bary až po designové svatební dorty. A aby toho opravdu nebylo málo, v létě vyrábíme Andělské gelato. Nuda u nás opravdu nehrozí!

Čerstvé je regionální ocenění koláčů, které jste začali péct. Nejsou to však koláčky ledajaké, jsou spojeny s příběhem našeho významného hudebního skladatele Leoše Janáčka a vaší rodinou...

Máte pravdu, je to úplná novinka! Janáčkovy koláče před pár dny obdržely značku Haná regionální produkt, na kterou jsme náležitě pyšní. Nápad na zpopularizování našeho rodinného receptu byl spíš náhodný, tyto koláče pekla už moje babička a vyprávěla, že recept pochází od bratra hudebního skladatele Leoše Janáčka Karla, který byl mým prapředkem. Koláče se pekly při návštěvách, takže je ochutnal i Leoš, který za bratrem do Zdounek jezdil.

Při jakých příležitostech je zařazujete do sortimentu, kde je a bude možné je ochutnat, koupit?

Janáčkovy koláče teď jako první můžete ochutnat u našich lokálních partnerů, jako je například kavárna Konírna v nádherném zámeckém parku v Lipníku nad Bečvou. Zakládáme si na čerstvosti výrobků, takže koláče se tam vozí ještě horké. Začali jsme i novou spolupráci s olomouckou Galeríí Šantovka, kde bychom měli mít jednou za měsíc své prodejní místo, kde určitě také Janáčkovy koláče budou k mání. A abych si tak trochu „přihrála polívičku“, musím se zmínit o nové miniprodejně, kterou otevřeme v průběhu prázdnin přímo u naší výroby v Lipníku nad Bečvou. Už nám totiž přišlo nedůstojné předávat zákazníkům dobroty mezi vrátky, takže vás konečně pozveme dál! Bude to u nás vonět nejen koláči, ale i dalšími sladkostmi z naší produkce.

Vyrábíte rovněž výtečné džemy a marmelády. Už asi začala zpracovatelská sezóna... A bude nějaká pikantní novinka?

Džemy a sirupy si vyrábíme každý rok, teď už přišly na řadu jahody, brzy budou višně, rybíz i maliny a ostružiny, takže už se moc těšíme na výsledky. Zkusily jsme džem z rakytníku a byl úžasný, takže letos jej určitě uděláme. Do vánočního cukroví budeme opět potřebovat ostružinu se skořicí, tu letos také nevynecháme.

Je i v létě zájem o přípravu sladkostí na svatby a svatebních dortů?

Samozřejmě, většina svateb je v létě, plánují se už od ledna, takže kromě termínů objednaných už začátkem roku se nám občas sta-

ne, že nám zavolá vystresovaná nevěsta, které na poslední chvíli odpadla dohodnutá cukrářka. Máme raději ty předvídatelné události, ale trocha adrenalinu nikdy nezaškodí, a tak to vždycky jak pro nevěstu, tak i pro nás, dobře dopadlo!

Nedávno jste se nechala slyšet, že rozšíříte paletu speciálních zmrzlin. Jaké to budou a kde si bude možné líznout?

Speciálními zmrzlinami určitě myslíte nabídku zmrzlin s alkoholem?! V našem sortimentu je jahodový koktejl Margharitta, Piña Colada nebo Cosmopolitan, který by jistě ocenily dámy ze Sexu ve městě. Musím jen dodat, že jsou to letní veselé zmrzliny, které bych dětem rozhodně ochutnávat nedala! Koupit si je možné v naší výrobě v Lipníku nad Bečvou.

Kde se vzal váš vztah k umění zmrzlinářskému?

Kde se vzal, nedokážu přímo určit, ale všechno souvisí se vším, a tak zřejmě z mé přirozené mlsnosti, vztahu ke sladkostem a letnímu horku vznikl nápad pustit se do výroby gelata. Navíc nejsem příznivcem točené zmrzliny, takže jsem první gelato vyrobila především pro sebe a svou rodinu. Prostě kdo by nemiloval dobrou zmrzlinu?

Zboží, které nabízíte, není většinou dlouhé trvanlivosti, to znamená, že musíte být hodně flexibilní, sehraný tým. Kolik vás dnes už je a jak si práci organizujete, abyste vše stihli?

Je to různé, tým má své stabilní dlouholeté členy a k nim se v závislosti na ročním období připojují „aktivní zálohy“. Od září, kdy už je



vánoční sezóna v plném proudu, jsme ve výrobě všechny, výjimkou jsou jen momentálně těhotné kolegyně. Organizace se už za těch 12 let, co vyrábíme Andělské pralinky, dostala do zajatých kolejí, takže každý ví, co má dělat a jaké postupy musí dodržovat, abychom zakázku stihli odevzdat včas.

Nápor u vás byvá zejména v listopadu a prosinci, kdy se objednávají vánoční dárky. Jaké procento je firemních zákazníků?

Listopad a prosinec už je docela pozdní termín, firmy objednávají už v létě a většinou chtějí mít dárečky v kan-

celáři do konce října, aby je obchodní zástupci mohli včas rozvézt. Teď je konec června a už máme hotový Vánoční katalog 2023! Bude to znít asi trochu divně, ale začínám už ře-

šit i nové obaly na Valentýna. Poměr firemních klientů a stálých zákazníků (cukráren, kaváren, obchodů s dárky atd.) je před Vánocemi tak 70 : 30.

A kdy nejpозději lze zadat poptávku?

Abychom mohli garantovat volnou kapacitu pro objednáv-

ku, bylo by nejjistější opozdat se nám co nejdříve a požádat o katalog. Protože za nás mluví čokoláda, zasíláme zákazníkovi také pralinky jako ochutnávku. Máme své pravidelné odběratele, kterým každý rok vyrábíme firemní kolekce, ale těší nás samozřejmě i zájem nových zájemců, kteří ocení personalizované bonboniéry s pralinkami s firemním logem a ražbou na krabičce.

Začínala jste sama poté, co jste opustila manažerskou pozici v úplně jiném oboru. Nač při podnikání spoléháte především?

Když jsem opustila pozici facility managera, byl to trochu krok do neznáma, ale neměla jsem strach, těšila jsem se na něco nového. A naštěstí se potvrdilo, že Češi milují sladké, a když jim něco chutná, už u toho zůstanou. V posledních letech je úžasné vidět trend podpory nás, místních výrobců a českých značek! To nás motivuje udržet si vysokou kvalitu produktů, posilovat osobní vazby s prodejci i zákazníky a investovat svou energii do něčeho, co lidem přinese alespoň na chvíli pocit štěstí. A to štěstí bych ráda popřála nám všem!

za odpovědi poděkovala Eva Brixi ■■■





Na dovolenou ne

V Maďarsku v obci nesmějí řidiči používat dálková světla. Blíží se konec tištěných zelených karet. V Německu mají policisté katalog pokut, dle kterého volí, jakou z nich dají automobilistovi, když s nimi nebude slušně jednat. Sexuální hrátky v autě se v Itálii trestají až třemi lety vězení, pokud vás při tom načapá ochránce veřejného pořádku. Tiskovka platformy Vize 0 v Praze v červnu byla informačně překvapivá. I sdělením, že rodinná dovolená je obdobím zvýšeného stresu, náročnou emoční událostí. Hlavně za volantem, když se lidé přemísťují do ciziny. A tak si říkám, že dělám pro své blaho vlastně už léta to nejlepší. Na dovolenou totiž zásadně nejzdím. **Eva Brixi, šéfredaktorka**



Tip Grady

Konflikt jako cesta k úspěchu Gabe Karp



Vadí vám konflikty? Raději ustoupíte, nebo se nejlépe do konfliktu vůbec nezapojíte? Ve výsledku to může mít škodlivější dopad než se občas pohádat. Většina lidí považuje konflikt za špatnou věc, které je nejlepší se za každou cenu vyhnout, ve skutečnosti je ale zdravý způsob přijetí konfliktu jedním ze zásadních faktorů úspěchu. Odhalte příčiny, které eskalují konflikty do nebezpečných výšin, a zjistěte, jak je zmírnit a využít ve svůj prospěch.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 17, červenec 2023
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

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

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

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

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

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

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

Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

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

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



Máte náladu a čas číst si večer před spaním?

Dagmar Doleželová, MBA
Asociace výzkumných organizací, z.s.
projektová manažerka, marketing a PR

Jako matka malého syna na prvním stupni základní školy, a také zaměstnaná žena, bohužel nemám každý den čas na knihu před spaním, ačkoliv bych ráda. Každodenní kolotoč aktivit jak pracovních, tak domácích mne dokáže unavit tak, že než by na knihu došla řada, tak spím... Nicméně, těším se na léto, kdy budu odpočívat a minimálně jednu knížku přečtu, již mám favorita!



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

Ing. Václav Suchan, CSc., MBA
Agrární komora České republiky
ředitel úřadu

Předpokládám, že zaneprázdněnou ženou v businessu se postupně stala, a tak v počátcích kariéry nějaký prostor k vaření a pečení měla, a byla by škoda toho nevyužít i v partnerském soužití. Myslím, že je pořádek dost mužů, pro které v nadsázce platí to známé „krmte je dobře, bestie“. Takže umět vařit a péct je v tomto případě výhodou, ale to neznamená, že když to neumí, tak nebude v životě šťastná.



Informace do kabelky

Český varhanní festival zve na koncerty i exkurze

Přibližně 70 koncertů na stejném počtu míst po celé republice nabízí už 17. ročník Českého varhanního festivalu. Ten vedle mocného zážitku z varhanní hudby zprostředkovává posluchačům i podívanou na vzácné historické varhany. Při nich si mohou zájemci nástroje prohlédnout zblízka a dozvědět se něco víc o jejich estetické i technické hodnotě. Festival letos začal v květnu a potrvá do 29. prosince. Řada koncertů a s nimi spojených exkurzí se však uskuteční během letních prázdnin. Svůj program zveřejňuje festival průběžně na svých webových stránkách ceskevarhany.cz. „Cílem festivalu je propagovat historické varhany, upozorňovat na jejich kulturní význam, estetickou a duchovní hodnotu a přispět k jejich zachování pro příští generace,“ uvedl varhaník Adam Viktora, zakladatel a umělecký ředitel Českého varhanního festivalu. Připomíná rovněž, že v České republice se nachází přibližně 10 000 historických varhan. „Každý nástroj je jedinečný: má svůj nezaměnitelný zvuk, výtvarnou podobu a originální technické řešení. Klíčovou úlohu hrají také pokaždé jiné akustické podmínky. Náš festival se koná proto, aby na tyto opomíjené klenoty upozornil a vdechl jim nový život,“ vysvětlil Adam Viktora. Zdůraznil také, že festival publiku představuje varhany nejen velké a slavné. „Díky festivalu ožívají i nástroje, které jsou známé hlavně z odborné literatury. Jejich zvukové kvality však zůstávají koncertnímu publiku utajeny,“ sdělil Adam Viktora. Málakdo ví, že v počtu varhan na množství obyvatel je Česko první na světě. (tz)



Syndrom podvodníka trápí více ženy

Říkáte si, že s vámi není něco v pořádku? Nemůžete přijít na to, oč jde? Trápí vás nedefinovatelné pochybnosti, děsí vás mrazení v zádech? Možná je to proto, že byste toho od sebe samé chtěly neskutečně mnoho. Že se vám zdá, jako by ostatní toho všeho stíhali daleko více, že toho umí neskutečně mnoho, že jim všechno vychází. Kdežto vy, vy jste vlastně úplná nula... Ale vězte, je to jinak.

Pocity nekompetence, nezaslouženosti svého úspěchu, úzkosti, deprese či strach z „odhalení“. To vše se pojí s takzvaným syndromem podvodníka. Podle nového průzkumu postihuje daleko častěji ženy. V sedmi z deseti případech jej ženy pociťují v práci, 29 % s přáteli, a 24 % dokonce v romantických vztazích. I přes to ženy o problému nemluví, řešit se ho snaží pouze 30 % žen.

Syndrom podvodníka (angl. imposter syndrom) je psychologický jev, při němž jedinec pochybuje o svých dovednostech, úspěších i talentu. Zároveň má také přetrvávající vnitřní strach z toho, že bude odhalen jako „podvodník“. Tento syndrom převažuje dle odborníků mezi vysokoškolskými studenty, u zaměstnanců, kteří nastoupili na nové místo, a u lidí na vysokých kariérních pozicích. Kromě toho nedávný výzkum odhalil, že se mnohem častěji týká žen než mužů. Průzkum mezi 4000 respondenty, který pro značku Galaxy provedla agentura OnePoll, potvrdil, že se syndromem podvodníka má osobní zkušenost 53 % žen. Oproti tomu 54 % mužů jej nikdy nepocítilo.



„Symptomy syndromu podvodníka se u žen typicky objevují již v mladém věku, dle studie v jejich 23 letech. K tomu přispívá tlak moderní společnosti, a zejména pak sociální média,“ uvedla Anna Kevorkyan, CEO pracovního portálu JenPráce.cz.

Z výzkumu vyplynulo, že práce je nejčastější prostředí, kde ženy symptom podvodníka pociťují, a to dokonce v sedmi z deseti přípa-

dů. Kromě toho však narušuje i jejich soukromý život: 29 % jej pociťuje ve chvílích, kdy tráví čas s přáteli, u 24 % se negativně propisuje do jejich romantických vztahů, u 18 % pak dokonce do rodičovské role. Přibližně pětina pak uvádí, že kvůli němu jen těžko navazují nová přátelství.

Obecně lidé trpící syndromem podvodníka se potýkají nejen s nízkým sebevědomím, ale i s pocity úzkosti, deprese, panickými stavy a hrozí u nich zvýšené riziko vyhoření. „Jde často o ženy, které tvrdě pracují, často o perfekcionistky, které jsou ve svém oboru úspěšné. Vlastní niterní pochybnosti o jejich kvalitách, zaslouženosti jejich úspěchu a o uznání jim však brání dosáhnout naplnění,“ popsala Anna Kevorkyan s tím, že tyto ženy jsou svými pochybnostmi hnány k extrémním pracovním výkonům a neudržitelnému tempu, které snadno přeroste ve workoholismus.

Přes to všechno ženy o svých pocitech otevřeně nemluví. Jen 30 % z nich se zkusilo tohoto syndromu zbavit, přičemž 45 % z těch, které na řešení rezignovaly, se svědilo, že jednoduše nevědí, kde začít. Polovina přiznává, že se s tímto problémem zkrátka naučila žít. (tz)



Revoluce ve světě minerálů: organické formy a cheláty

Na formách minerálních látek záleží. Levnější varianty doplňků stravy s minerálními látkami se obvykle na trh dostávají v podobě jednoduchých anorganických solí. V přírodě je většinou najdeme v půdě, kde slouží jako živiny pro rostliny. Lidské tělo jim není zrovna ideálně přizpůsobeno, a tak jejich užívání často provázají nepříjemné nežádoucí účinky. Naopak z organických forem, v přirozené stravě běžných, je náš organizmus zvyklý minerální látky čerpat už celá tisíciletí. Jejich užívání má řadu výhod. Toho si všimla také česká značka doplňků stravy Nupreme. Sortiment nyní obohacuje o trojici nových minerálních přípravků v organické formě: **Magnesium + šafrán chelát, Zinek chelát a Železo chelát.**

Tempo 21. století je náročné. Stres i tlak na výkon patří mezi velké žrouty minerálních látek v našem těle. A moderní strava tak vysoké nároky na příjem dostatečného množství těchto mikroživin dokáže zajistit jen stěží. To značku Nupreme motivovalo k vyvinutí vlastní nové řady produktů. „Doplňky stravy na bázi minerálních látek jsou dnes už běžnou součástí našeho životního stylu. V tom, co si z nich naše tělo dokáže skutečně vzít, je ale propastný rozdíl. Liší se vstřebatelností, využitelností, a dokonce i bezpečností. Ve všech ohledech organizmu prospívají mnohem lépe formy organické,“ vysvětlil Petr Žemlička, spoluzakladatel a marketingový ředitel značky Nupreme. Každý z přípravků navíc v Nupreme obohatili o další látky, které příznivě moduluji základní účinky.

Benefity organických forem

Zažívání pro zpracování minerálních látek v organických formách nepotřebuje nic speciálního, je na ně dobře připravené. Chytře je rozezná ve střevním obsahu, cíleně si je vybírá



a přenáší je aktivně přes střevní stěnu do vnitřního prostředí těla. Organické formy minerálních látek nezatěžují trávení, takřka nemívají nežádoucí účinky a dobře je snáší i citlivější jedinci. S anorganickými solemi to má ale naše tělo těžší. Například železo ve formě anorganické soli způsobuje pocit tíže v žaludku a zácpu. Hořčik zase průjem. A navíc se vstřebají jen z malé části.

S organickými formami minerálních látek umí organizmus efektivně hospodařit, a dokonce je ukládat. V případě selenu mohou být rozdíly mezi využitím anorganické a organické formy dramatické: Seleničitan tělem projde, kdežto selenomethionin dokáže tělo dokonce ukládat do zásoby na horší časy.

Organické formy jsou navíc bezpečné i ve vyšších dávkách. Když jde o stres nebo intenzivní fyzickou námahu, dopřejeme si hořčik, s příchodem respiračních onemocnění sáhneme po zinku, při chudokrevnosti užíváme železo. Tady často potřebujeme zvolit rovnou intenzivnější dávkovací režim, abychom v relativně krátkém čase doplnili větší množství minerálních látek. Předávkování se nemusíme obávat. Tělo má od přírody spolehlivé mechanismy, jak přebytek minerálních látek s organickou vazbou bezpečně uklidit.

Kouzelná kamufláž z aminokyselin: cheláty

O tom, zda bude minerální látka hodnotnou živinou, nebo jedem s toxickým účinkem, rozhoduje právě forma. Chelátová vazba představuje způsob, jak si potenciálně nebezpečné látky hlídá samotná příroda. Minerální látka je doslova schovaná v organickém obalu, nejčastěji z aminokyselin. Ty naše trávení rozeznává jako bezpečné a cenné látky. Jsou totiž stavebními kameny všech bílkovin. Tím, že se minerální látky bezpečně uzamknou do organického obalu, je organizmus dokáže chytře sledovat, manipulo-

vat s nimi, a dokonce je ukládat do zásoby. Pošle je přesně na ta místa, kde jsou zrovna nejvíce potřeba. Ostatně, ty nejznámější cheláty zná bezpečně každý. Jsou to chlorofyl (zelené listové barvivo) a hemoglobin (červené krevní barvivo savců).

Magnesium + šafrán chelát: objevitel duševní rovnováhy

Na hořčiku si pochutnávají stres, dynamické tempo 21. století i sportem namáhané tkáň. V průběhu dne se navíc potřeba různých forem hořčiku mění, a tak nemusí ani pestrá strava na doplnění stačit. Pak na řadu přichází chytrá suplementace. V Nupreme vyvinuli speciální přípravek, který obsahuje tři typy hořčiku v organické podobě v kombinaci s nezbytným vitamínem B6 a cenným extraktem ze šafránu. A proč tři typy hořčiku? Aby dokázal tento šampion pro rozdmýchání energie, duševní pohody i zdraví svalů obsloužit správně všechny tkáň. Každá z nich po něm touží ve specifické podobě.

Kdy nám bude hořčik k užítku:

- Když sportujeme nebo pravidelně vykonáváme fyzickou práci, přispívá k udržování iontové i energetické rovnováhy těla.
- Když nás trápí unavené svaly a křeče.
- V klasické kombinaci s vitamínem B6, bude-li potřebovat zmírnit stres a uchovat si pocit pohody přes den i před spaním. Tato dvojice dokáže zatopit únavě, snižuje míru vyčerpání a přispívá ke správné funkci nervové soustavy.
- Jestliže chceme dopřát správnou péči kardiovaskulárnímu systému, cévám i dalším vnitřním orgánům.

Zinek chelát: vzpruha pro imunitu

Snad žádná kombinace minerálních látek na obranyschopnost nepůsobí tak harmonicky ja-



Moderní kanceláře lákají komfortem a pohodlím

ko zinek se selenem. Všudypřítomný shon, prochladnutí, jakýkoli zánět či autoimunitní onemocnění jejich zásoby ale dokážou spolehlivě vyčerpat a na doplnění nestačí ani pár dýňových semínek, para ořechů nebo potraviny živočišného původu. Vyplatí se sáhnout po kvalitním zdroji těchto mikroživin. Zinek chelát od Nupreme obsahuje vyváženou kombinaci zinku, selenu a mědi, obohacenou o přídatky kurkuminu a piperinu.

Zinek může posloužit jako okamžitý pomocník u počínajícího nachlazení a jako spolehlivá opora pro posílení obranyschopnosti při dlouhodobém užívání. Společně se selenem jsou nenahraditelná dvojka pro podporu správné funkce imunitního systému. Jenže právě selen je v běžné stravě Středoevropana nedostatkové zboží. Důvod je prostý. Půda ho obsahuje zanedbatelné množství, a ještě k tomu nám jeho zásoby také odčerpává každá banální infekce. Proto má smysl ho tělu dodávat cíleně ve formě doplňků stravy.

A s čím nám dokáže tato hvězdná kombinace ještě pomoci:

- Zinek pečuje o krásu vlasů a pružnost pokožky, je zásadní pro zdravý zrak, reprodukční funkce nebo ochranu buněk před oxidativním stresem.
- Selen hraje nezastupitelnou roli v aktivaci hormonů štítné žlázy, pozitivně ovlivňuje produkci pohlavních hormonů, a tím plodnost. A zrovna tak ho uvítají vlasy, pokožka či nehty.
- Měď podpoří harmonickou funkci imunity, přispívá ke zdravému energetickému metabolismu, působí jako antioxidant a je důležitá pro normální pigmentaci pokožky i vlasů.
- Kurkumin s piperinem pomáhají s aktivací obsažených minerálů a stopových prvků. Působí antioxidantně, povzbuzují krevní oběh, a přispívají tak mimo jiné k lepší výživě kloubů.

Železo chelát: hrdina krvetvorby

Studené ruce a nohy, pobledlost ve tváři, tendence se rychle unavit, a každou chvíli se hlásící rýma nebo nachlazení. Tak si většinou organismus říká o podporu krvetvorby. Více by na to měli dbát ti, kteří preferují rostlinnou stravu a omezují maso, ženy v reprodukčním věku nebo pravidelní dárci krve. Že rostlinná strava nebo pár tabletek železa v anorganické podobě stačí? Naopak! Zažívání dávají zabrat. Na rozdíl od chelátové formy, z níž tělo získá tento minerál rychle a je připravené s ním ihned naložit pro své dobro.

V Nupreme k železu přidali rovnou všechny ostatní důležité látky, aby se nové krvinky hladce tvořily:

- Vitamín C je pro správné vstřebání železa a jeho další využití nezbytně nutný.
- Dostatečná dávka vitamínu B12 dovede železo bezpečně tam, kde z něj mohou vznikat nové krevní buňky nasycené hemoglobinem, krevním barvivem přenášejícím kyslík.
- Kyselina listová harmonicky doplňuje celou kombinaci, aby tělo mělo všechny potřebné živiny.

(tz)

Lidé chtějí pracovat v příjemném a pohodlném prostředí. A už není důležité, jestli mají svou kancelář ve firmě, nebo v domácnosti. Zejména covid-19 zgruntu proměnil česká pracoviště a náš přístup ke každodenním povinnostem. Dodavatelé kancelářského vybavení nové požadavky ihned zaznamenali a nabídli zákazníkům výrobky podle jejich představ. Potvrdil to v našem rozhovoru Michal Hotmar, marketingový specialista výrobce kancelářských židlí RIM CZ.

Opravdu vidíte zásadní rozdíl v kancelářích doby před a pocovidové?

Trend je naprosto zřejmý. Kanceláře po covidu pokračují ve „změkčování“. Dnes zákazník žádá křesílka, taburety a podobné vybavení k neformálnímu sezení. Dnešní kancelář dostala plno odpočinkových, komunikačních a privátních zón. Z moderních zasedacích místností se zvolna vytrácí klasická konferenční židle a je nahrazena právě křesílky. Významnou roli hrají také privátní zóny, ať už ve formě akustických budek, nebo privacy boxů.

Dokázali jste na změněnou poptávku včas a efektivně zareagovat?

Pokud firmy chtějí být konkurenceschopné, tak na takové požadavky musí umět odpovědět. Proto zaměstnáváme silný vývojový tým a neustále přicházíme s novinkami, které reflektují zákaznické požadavky.

Zjišťujete, že podobnou proměnou prochází i home office?

Poté, co jsme si home office vyzkoušeli během covidu, se společnost rozdělila na dva tábory,



Michal Hotmar



na příznivce a odpůrce práce z domova. Nicméně pro obě skupiny vycházejí představy o domácí pracovní podobě. Kvalitní židle a pracovní stůl představují pevný základ. V tomto ohledu jsme žádnou radikální proměnu nezaznamenali.

S jakými náklady jsou přestavby kancelářů spojené?

Přestavby do agilního prostředí, jako je Agility kolekce od RIM CZ, nejsou z hlediska nákladů náročné. Agilita umožňuje rychlé a přizpůsobivé změny kancelářského prostředí podle aktuálních potřeb. Produkty jsou navrženy tak, aby umožňovaly snadnou manipulaci a přizpůsobení prostoru. Například kolečka na nábytku umožňují snadné přemístění sedaček, stolů a židlí. Přestavba do agilního prostředí musí být logicky spojená s investicí do agilního nábytku. Může vyžadovat určité úpravy prostoru, jako jsou demontáž původního nábytku, instalace nových prvků a snadné vytváření různých pracovních zón.

Vyplatí se vynaložené náklady všem? A za jakých podmínek?

Agility kolekce nabízí rychlou a přizpůsobivou kancelářskou prostorovou koncepci. Vyplatí se všem, kteří hledají flexibilitu a snadnou manipulaci s nábytkem. Kolekce je vhodná pro firmy, které chtějí rychle měnit způsoby práce v kancelářském prostoru a vytvářet prostředí přizpůsobené momentální činnosti zaměstnanců.

Odhadnete další vývoj, kam se vše posune? Představíte nám kancelář budoucnosti?

Kancelář budoucnosti bude ještě více otevřená a neformální. Lidé se v kancelářích rádi potkávají a komunikují, což by jim mělo umožňovat i jejich vybavení. Trend v popularitě křesel, taburetek, sedaček a privátních boxů vidím jako seriál na pokračování, o tom netřeba diskutovat.

ptal se Pavel Kačer

Dominantní část naší práce tvoří šperky na zakázku

Luboš Korbička je známý šperkař, zlatnický mistr. A také podnikatel. Ví, co tomuto ušlechtilému řemeslu přísluší a jak vhodně zvolený šperk dokáže podtrhnout základní rys osobnosti, co které ženě sluší a proč. Je to dar s ohromným potenciálem.

O zakázky nemá nouzi. Aktuálně představuje novou kolekci šperků inspirovanou dílem Kytice od Karla Jaromíra Erbena. „Rozhodl jsem se vytvořit speciální edici, která v sobě spojila literární klasiku s moderním designem šperků. Jako základ mi posloužily tři balady: Zlatý kolovrat, Svatební košile a Vodník, ze kterých jsem sestavil příběhy, jejichž hlavními hrdiny nejsou literární postavy, ale kolekce našich šperků,“ vysvětlil. K vytvoření byl inspirován svými vlastními cestami do Kolumbie, kde se smaragdy těží. Je vždy očarován nádhernou zelenou přírodou a stejně tak okouzující barvou smaragdů, která nemá ve šperkařském světě obdoby. „Jsme velmi hrdí na to, že můžeme vytvářet skutečně jedinečné kusy vyrobené s maximální péčí a pozorností na detail. Je nám ctí být součástí výjimečných okamžiků života našich klientů a tvořit něco, co budou nosit s chutí a dávkou emocí.“



Luboš Korbička

V Praze a Brně zřídil designové showromy, které nabízejí komfort i pohodu. Například ten brněnský představuje rozlohu 250 m². Zákazníci mohou pozorovat přes velké prosklené okno duši samotné výroby a zlatnické mistry při tvorbě. „Vybrali jsme si tento nově postavený bytový dům, protože šlo o velký přízemní prostor, který byl ihned k dispozici. Máme bezbariérový přístup a vchod přímo z ulice,

což je pro naše klienty skvělé,“ uvedl Luboš Korbička.

Vystudoval obor zlatnictví, který ho blíž zavedl do tajů zpracování drahých kovů a kamenů. Od začátku se zaměřoval na zákazkovou výrobu a učinil značku Korbička synonymem kvality, kreativity a výjimečného řemesla. Se svými mnohaletými zkušenostmi stále posouvá hranice toho, co je

v designu šperků možné. Luboše Korbičky jsem se zeptala:

Vztah k řemeslu, designu, výrobě šperků jste získal už jako kluk, obor vás velmi nadchnul. Co z tohoto nadšení zůstalo, co se přidalo?

Zůstalo úplně všechno. Naopak postupem času, čím více jsem se o tomto řemeslu dozvídal a učil se, tím více toto nadšení propukalo k vášni k zlatnickému řemeslu.

Jak šly roky, vybuodoval jste proslulou firmu, kterou znají významné osobnosti, podnikatelé, lidé, kteří se touží odlišit, zvýraznit své já i prostřednictvím šperku. Business však není jen o té kráse, výsledném efektu, uměleckém pohledu na přetváření světa. Překvapilo vás něco na této profesní cestě?

Ze začátku mě překvapilo, jak je těžké začít v tomto řemeslu podnikat. Pokud se chcete specializovat na práci s opravdu výjimečnými surovinami, jako jsou drahokamy, není jednoduché najít si cestu k něčemu tak vzácnému a zajímavému. Trvá to spousty let, je to o spoustě času a odříkání, než se vám podaří dostat se k tomu, s čím chcete opravdu pracovat. Další věc, která mě překvapila, jak velmi malé je v České republice povědomí o tom, jaké se dají nosit šperky. Česká populace je hodně konzervativní v tomto směru. Proto se snažíme učit naše klienty, aby se nebáli nosit výraznější šperky s barevnými drahokamy.

Od malého podnikání až do velkého businessu jste si prošel úspěchem i pádem. V čem jste se hodně poučil?

Dnes už si své kroky vždy dobře promyslím a nedělám impulzivní rozhodnutí. Také si raději dám tu práci a čas, abych si našel a mohl si vše financovat pouze ze svých zdrojů.

Dnes máte dva showromy – v Brně a v Praze. Co je pro takové místo důležité, aby si k vám našli lidé cestu? Navazují se zde i nová přátelství?

Především to, aby se lidé u nás cítili příjemně. V Brně jsme na podzim minulého roku otevřeli nový ateliér, jehož součástí je krásný showroom pro klienty a zároveň vhléd do zlatnické dílny pod ruce našich zlatníků. Také je určitě důležitá dostupnost, parkování i bezbariérový přístup, který v obou showroomech máme.



foto Julius Filip

Velmi často připravujete šperky na zakázku, originální, podle přání klienta. Chybují lidé ve svých představách? Chtějí zhotovit něco, co nejde?

Myslím si, že lze zhotovit skoro úplně všechno. Akorát někdy je to velice náročné jak časově, tak i finančně, což se třeba nepotkává s představou klienta.

A přibývá zájemců o ten „svůj“ šperk na míru? Nebo jsou vaše tržby tvořeny většími kolekcemi, které nabídnete?

V posledních letech vnímáme, že dominantní část našich zakázek tvoří šperky na zakázku z toho důvodu, že se lidé chtějí odlišit od ostatních, chtějí něco vyjádřit a častokrát to chtějí vyjádřit právě šperkem od nás.

Dá se odhadnout, jaký módní trend ve šperkařství bude třeba za deset let?

Deset let je hrozně dlouhá doba. Kdybych věděl, co bude za deset let za trend, tak by to bylo super a už bychom se na to připravovali.

Trendy ve šperkařství se hodně odvíjejí od fashion módy. Všichni víme, že móda se mění velice rychle a každým rokem jsou trendy úplně jiné. Ve šperkařství to jde pomaleji, změny nejsou tak dynamické, ale také se dějí. Odhadnout však přání zákazníka na desetiletí dopředu, to by bylo velice těžké.

Kdo je autorem designu většiny vašich šperků? Vy sám? Anebo celý tým odborníků?

Veškeré nové šperky i kolekce stále navrhuji já sám a moc mě to baví.

Obor, v němž podnikáte, není jen o blýskavém kovu nebo drahém kameni. Navštívujete naleziště například v Jižní Americe, abyste pro práci získal neobvyklý, výjimečný materiál. A to je docela nehostinný terén, adrenalin místa, kde lze najít velké hodnoty, bývá i nebezpečný. Nebojíte se takové praxe?

Naopak, jedno období mě velice lákalo navštívit místa, která jsou něčím nebezpečná. Samozřejmě postupem času jsem si uvědo-

mil, že ne všechny moje zahraniční cesty byly úplně bezpečné a můžu být rád, že dopadly tak, jak dopadly. Bohužel ty nejzajímavější suroviny a kameny pocházejí z velice složitých, adrenalinových oblastí. Jedny z nejkrásnějších turmalínů jsou z Afghánistánu, který je teď politicky i vojensky rozvrácený, což potom také hodně hýbe s cenou těchto kamenů. Dále je to Kolumbie, která je známá těžbou smaragdů, nebo Srí Lanka, na které najdeme naleziště safírů. Většina krásných kamenů se nachází v zemích, které jsou nějak rozvráceny nebo se tam dějí nepokoje.

Váží si dnes lidé krásných a drahých šperků?

Vnímám to tak, že si lidé váží krásných i drahých šperků. Bohužel se Češi pořád obávají nosit nějaké výraznější a dražší šperky. I když si myslím, že se to mění vzhledem k bezpečnosti, která je v ČR na velice dobré úrovni za poslední roky oproti zahraničí. Snažíme se naše klienty učit k tomu, že nemusí mít strach krásné šperky nosit.

Kdy prodáte nejvíce? Je to před Vánocemi?

Nejlepší prodej je samozřejmě před Vánocemi, kdy lidé, převážně muži, panikaří a na poslední chvíli shání krásný dárek pro svoji polovičku. Potom máme sezóny během roku, především na jaře, kdy se rozbíhá svatební období. V tomto čase vyrábíme nejvíce zásnubní a snubní prsteny.

Kupují si u vás zájemci šperky i jako sběratelský předmět nebo investici?

Kupují hodně. Jelikož se v této oblasti specializuji a věnoval jsem spousty let vzdělávání, cestování a poznávání, tak se snažím klientům nabídnout možnosti, jak dobře uložit peníze a do čeho si myslím, že je dobré investovat oproti standardu, který se tady nabízí.

za odpovědi poděkovala Eva Brix
www.korbicka.com



Hlavní je posbírat zrna potenciálu

První firmu na nohy postavila v pouhých 27 letech. Patří mezi nejlepší české executive interim manažerky současnosti. Svou profesní cestu spojila se společností JPF Czech s.r.o., která patří mezi přední hráče v poskytování služeb externího dočasného řízení firem. A pod touto vlajkou už dokázala mnohé. Třeba během roku vyvést z červených čísel podnik s více než dvacetiletou tradicí. Rozhovor na toto téma je s Elenou Hlisnikovskou, MBA, senior interim manažerkou JPF Czech:



Elena Hlisnikovská, MBA

Mohla byste charakterizovat firmu, kterou jste během roku dostala z děsivých červených čísel do plusu?

Šlo o ostravský podnik, který trojice majitelů založila v roce 1997. Měl až rodinný charakter, vždycky tu hráli fér a byli zásadoví. Firma se soustředila na projekčně inženýrskou činnost v oblasti energetiky, nerostných surovin a environmentálních technologií. Specializovala se hlavně na pozemní stavby, dopravníkové systémy a třídící systémy materiálů. V průběhu let rozšířila své portfolio také o realizaci projektovaných řešení.

Z ničehonic se dostala do potíží?

Dlouhou dobu byla solventní. Souhrou okolností se ale ocitla v problémech, jejichž kořeny sahají tři roky zpět. Došlo k útlumu OKD, což byl významný zákazník. To odstartovalo také drobný posun v orientaci společnosti, která začala cílit i na teplotenské odvětví. Jenže jedna zakázka se nepovedla, a poté plány skrečoval covid-19, protože přinesl problémy do celého stavebnictví. Firmy logicky začaly váhat, investiční akce se na nějakou dobu téměř zastavily. Ještě předtím však tato ostravská společnost zakoupila výrobní areál, což nebyla malá investice, a rozpočet zatížila značnými provozními náklady. Kvůli tomu všemu začal klesat obrat, a zhoršil se i hospodářský výsledek. Když jsem do firmy v lednu 2022

nastupovala, měla 40 zaměstnanců, a já před sebou situaci za pět minut dvanáct. Podniku hrozilo, že skončí v insolvenční, a já věděla, že se musím pustit do nefalšovaného krizového řízení. Majitelé se situaci snažili sami řešit, ale nedařilo se. Když dostali doporučení na JPF Czech, s oslovením neváhali. A udělali dobře. Každé odkládání vždy potíže jen prohlubuje.

Popsala byste, jak jste se k projektu dostala?

JPF Czech obvykle nebere projekty, kde se objevuje riziko insolvence. Ale odborníci z naší firmy to vyhodnotili tentokrát tak, že je ještě začít bojovat. Do firmy poslali interim manažera, který jí po krátké době doporučil zavřít a už se začal připravovat na první kroky. V JPF Czech ale nemáme ve zvyku svěřeným subjektům zavírat. Vedení JPF se rozhodlo vyměnit výkonného manažera. Mezi Vánocemi 2021 mi volal supervisor projektu Martin Gallo. Popsal mi projekt, situaci. Přemýšlela jsem. Rozhodnutí padlo až v momentě, když jsem zjistila, že jedním z majitelů je můj spolužák ze studií. Zajímalo mne, co se stalo, že se původně úspěšná firma dostala do takových nepřijemností.

Nebála jste se, že dojdete ke stejnému závěru jako předchůdce?

Pročetla jsem si nejprve analýzu JPF Czech, jak možnosti a vyhlídky podniku hodnotí. Během

prvních 14 dní ve firmě jsem se věnovala pečlivému rozboru veškerých klíčových záležitostí, abych si o stavu i dění udělala vlastní obrázek. Závěry obou se shodovaly. Ukázalo se ale také, že už jsem pracovala s podniky, které na tom byly hůř. S takovými, kde nás dodavatelé odpojovali od energií, vody a odmítali nám prodat byt jen tunu železa. Takže jsem nebyla vyděšená. Věděla jsem, že mám k dispozici šikovné lidi, know-how ve výrobě, aktivní obchod. A že jednotlivé kroky, které nás čekají, jsou v této sestavě proveditelné. Potenciál, který jsem vnímala, byl obrovský. Už v prvních dnech od mého nástupu jsme pracovali například na kontraktu k zakázce na dva roky. Dodávalo mi to přiměřený optimismus, bylo mi jasné, že když se to povede, bude to skvělý odrazový můstek k tomu, abychom stávkeli na nohy další oblasti společnosti.

Přiblížila byste, jaká uvnitř firmy panovala atmosféra?

Byla nervózní. Všichni tušili, že se něco děje, mnozí už dokonce ztráceli naději a raději z firmy odešli nebo zrovna odcházeli. Vzála komunikace směrem dovnitř podniku, což přispělo k tomu, že si zaměstnanci mohli vytvářet nejruznější domněnky a černé scénáře.

Tři majitelé a vy jako žena, která to vše měla uřídit. Fungovalo to?

Všichni klíčoví lidé byli na správných místech, měli charakter a inteligenci. Když jsem s majiteli hovořila, panovaly mezi nimi sice názorové odlišnosti, ale cíl měli stejný. To je dobrá startovací pozice. Zprvu jsem se setkala s obavami, zda nebudu někomu nadřezovat, ale ty se vzápětí rozpustily. Zavedli jsme si pravidlo, že zpětná vazba není kritika. Jsem moc ráda, že to hezky přijali, protože bez otevřenosti firmu nezachráníte. Dostali jsme se postupně na stejnou vlnovou délku, chtěli to ale také čas a vysvětlování. V tom mi určitě hodně pomohlo, že jsem technik, v problematice jsem se zorientovala rychle, vždycky jsem totiž působila ve výrobních firmách. Rozdělili jsme si úkoly, vytvořili rutinní posloupnosti i systém komunikace. Předseda představenstva byl v době mého nástupu v pozici generálního ředitele, další majitelé zastávali roli technických ředitelů, přičemž jeden z nich se v průběhu spolupráce našel v obchodu, a nakonec se mu začal věnovat coby obchodní ředitel. Já přišla do pozice výkonného ředitele.

A jste v této roli ve firmě i dnes?

Dnes je v křesle výkonného ředitele člověk, který chtěl firmu původně opustit. Ale po vzájemném rozhovoru mi bylo jasné, že v sobě má tu správnou esenci dobrého výkonného manažera. Měl už na svém kontě řadu zásluh, zpracoval například perfektně kompletně celé ISO. Měl

ale i další předpoklady – důslednost, logické uvažování, diplomatické vystupování, systematická řízení. Řekla jsem mu, že udělám vše pro to, aby se z něj výkonný ředitel stal. On mi odpověděl, že tedy zůstane, a když by to nevyšlo, alespoň se něco naučí. Od ledna 2023 tento muž řídí celou exekutivu.

Dokázala byste charakterizovat, co představovalo v rámci projektu největší výzvu?

Mnoho lidí, těch, bez kterých by se společnost neobešla, už ztratilo důvěru v to, zda vůbec něco k záchraně zbylo. Dokonce jsem se setkala i s úvahami, zda by to přeci jen nebylo lepší zavřít a začít znovu. Nejtěžší práce mne čekala s proměnou postojů pracovníků. I proto jsme museli se strategií počkat, až se nálada zklidní a lidé začnou věřit, že to jde. Jsem lenivá na to, abych dělala práci, která nemá smysl, takže jsem vsadila na řadu drobných krůčků, které měly přinést rychlou nápravu toho, co šlo. Našli jsme priority, jež za krátký čas přinesly velký efekt. Zavést pravidelnost, informovanost a postavit do latě komunikaci se povedlo rychle. Co se ve firmě děje, musí být jasné pro všechny. Bez kvalitní komunikace se základy nedějí. Jinak vzniká nebezpečný nesoulad v názorech.

V čem to bylo během ozdravování firmy ještě složité?

Hodně náročné, nejen z businessového hlediska, ale také psychicky, bylo jednání s věřiteli, kteří byli velmi netrpěliví. Zintenzivnili jsme komunikaci vůči nim i bankám. Někde nám naslouchali, když jsme přišli s plánem, jak se celé situace chopit, abychom naše závazky vypořádali. Jinde jsem se setkala s arogantním přístupem a po deseti minutách bylo jednání u konce. Byla to velmi adrenalinová jízda, když si uvědomíte, že právě věřitelé mohli rozhodnout o tom, jak to s firmou dopadne. Ale ustáli jsme to. Chtělo to trpělivost, mít cíl, vysvětlovat, a získat si tak znovu důvěru. Dobrou a promyšlenou komunikací a výhledy postavenými na reálných základech i dobře zpracovanými splátkovými kalendáři se nám podařilo věřitele uklidnit, což bylo pro naši práci i záchranu firmy velmi podstatné.

Co vás čekalo v prvních dnech po nástupu do podniku?

Analýza všeho, co k dispozici máme, co potřebujeme a co nám schází. Bylo to hodně o rozhovorech, ale taky o počtech. Na velké poradě jsem předložila SWOT analýzu i s číslem, kterého bylo potřeba dosáhnout, a já jsem viděla, že to reálně je: obrat 130 milionů korun byl bodem kladné nuly. Zakázky jsme k tomu měli. To hlavní bylo vše dobře zrealizovat. Hlídat si rentabilitu a ukočírovat náklady uvnitř firmy. A především do nákladů na zakázky zahrnout také režii. Ale plány jsou bez komunikace k ničemu. Lidem jsem představila, jak by mohla vypadat cesta z potíží ven. Rovnou jsem objasnila, že to nebude lusknutím prstu a že to nebude snadné. Ten, kdo se na to necítil, mohl odejít. Lidé jsou různí a někdy

to nemusí být pro každého ta správná cesta. Ale měli jsme štěstí, že náš kolektiv tvořili především srdcaři. Fiskální rok nám končí v pololetí. Obratu 130 milionů korun jsme ale dosáhli už v dubnu. Svolala jsem poradou, bouchli jsme bublinky a číslo jsem lidem ukázala. Všichni najednou nejen viděli, ale taky pocítili, že to jde.

Změnil se při tom hodně vnitřní chod společnosti?

Dělali jsme prospěšné změny, aby mělo vše ještě o něco větší strukturu, řád, abychom měli nad celým děním větší kontrolu. Ale nejdřív jsem potřebovala mluvit s lidmi, proniknout do jejich pohledu a rozdílné perspektivy skloubit tak, aby zapadly do jednoho celku, v jehož středu byla záchrana firmy. První půlrok byl obtížný, protože nás potkala i řada nepřijemností. Ale majitelé a všichni zaměstnanci, kteří do toho šli, udělali maximum, aby se to povedlo rozjet. Rozdělili jsme si úkoly, nastavili jsme strukturu, vytvořili funkční model pravidelných porad. Zavedli jsme zakázkové komise, třídili jsme jednotlivé požadavky, zda jsou pro nás atraktivní a má smysl nabídku vůbec podávat. Její vypracování totiž vyžaduje velké know-how, a mnohdy zabere i 14 dní. Když po půl roce nervozita opadla, byl



Dodnes přistupuji ke každému projektu s obrovskou pokorou. Vždy totiž vstupujete do firmy, kde majitelé něco vybudovali, dali tomu kus svého života, péči, práci.

vhodný čas se pustit do strategie, jejíž kroky jsou dále rozpracovávány, aby se naplnila. Ale udělat jsme

museli i některé personální změny. Najali jsme novou účetní, abychom mohli efektivněji pracovat s výsledovkami. Potřebovali jsme aktivního právníka, který se mnohem angažovaněji zapojoval do přípravy smluv a podobně. To nejdůležitější ale je, že se nám přes překážky a patálie ve firmě podařilo udržet si smysl pro humor.

Během roku jste řízenou firmu dokázala dostat z červených čísel do plusu. Vede si stále dobře?

Ano, prosperuje a mám z toho radost. V loňském roce se nám podařilo dosáhnout obratu

154 milionů korun, letos je plán 170 milionů korun a jsme na dobré cestě této vytyčené hranice dosáhnout.

Jak hodnotíte podnikatelské prostředí v tuzemsku? Může se to samé z nenadání přihodit jakékoli jiné firmě?

Business nemá na různých ustlání, zvláště, pokud jde o firmy malé a střední velikosti bez zahraničního kapitálu. Na cestě podnikání vás čeká čím dál větší administrativní zátěž, hodiny a hodiny strávíte byrokracií, vše je skutečně čím dál složitější. Stojí za to se zamyslet nad tím, proč. Další věc je rychlost, s jakou se původně úspěšný a vydělávající business dnes dostal do potíží. Stačí shoda několika faktorů, turbulence, které nemůžete plně ovlivnit, a je vymalováno.

Stavět firmu na nohy je velký stres...

Když přijдете domů, pořád v hlavě máte práci. Ze začátku, musím přiznat, i mně dělalo problém vypnout a zrelaxovat se. Potkal mě totiž souběh dvou projektů, kdy tento byl tím krizovým. Další den ale potřebujete být na značkách a mít energii, řešit problémy zase úplně jinak, musíte mezi projekty správně přepínat, protože v každém máte jiné lidi, jinou atmosféru, jiné požadavky. Udržet klid a nadhled je někdy až na hraně možnosti, nikdy nedokážete říct: Je víkend, mám hotovo. Ale pořád je potřeba udržet rovnováhu mezi hemisférami mozku, protože bez širší perspektivy se při zotavování podniků neobejdete. Musíte mít celkový obraz, abyste dokázali zachytit, jak ho dokáže ovlivnit i jedna drobná změna.

Nyní jste členem JPF Czech, patříte do okruhu širšího vedení. Co vás sem dovedlo?

S majitelem Jiřím Jemelkou jsme byli v kontaktu už dva roky před mým nástupem. Váhala jsem, zda se do takové spolupráce pustit, zda na to mám. Když jsem totiž končila působnost

v posledním zaměstnání, přestávalo mne poslouchat tělo. Vyčerpala jsem se. Zvažovala jsem, co mě baví. A nakonec mi z toho vyšlo, že má cenu to zkusit. Dodnes přistupuji ke

každému projektu s obrovskou pokorou. Vždy totiž vstupujete do firmy, kde majitelé něco vybudovali, dali tomu kus svého života, péči, práci. A pokaždé, když do takové firmy přicházíte, to hlavně je posbírat zrna potenciálu, seskládat je do kupy a nechat je zakořenit a růst v silné rostliny. Na druhou stranu úspěch není o interim manažerovi jako osobě, ale o tom, jak interim manažer dokáže pracovat s lidmi. Člověk sám totiž nezmůže nic, člověk obklopený dobrým týmem si může mnohdy sáhnout na malé základy.

ptala se Kateřina Šimková ■■■

Vydávat knihy, které mají smysl



Martina Boledovičová

Knížky, které jsou dárkem pro vaši duši. Které jsou povzbuzením, radou, dobrou informací pro praktický život nebo jen inspirací pro život třeba nepraktický, leč krásný, plný příležitostí i objevů na cestě poznat sám sebe, rozeznat hodnoty, jež se k člověku blíží. Knihy, které potěší, pohladí a šíří tu správnou energii. Asi tak nějak bych si dovolila charakterizovat díla, která se k nám dostávají prostřednictvím nakladatelství Smart Press, s.r.o. A bez nadsázky – jedno hezčí než druhé. Není divu, že sbírají světová ocenění.

Do soutěže Gourmand Cookbook Awards byly tentokrát nominovány české knihy Rytmus roku s Hankou Zemanovou, Postní kuchařka šéfkuchaře Pavla Drdela a Vánoční Tradinář farářky Martiny Viktorie Kopecké a Martiny Boledovičové. Letošní vyhlášení a finální ceremonie mezinárodní soutěže Gourmand Cookbook Awards se odehrály 27. května ve švéd-

ském městě Umea v rámci několikadenního setkání autorů, fotografů a nakladatelů nominovaných kousků. Ocenění a diplomy za výše jmenované autory převzala Martina Boledovičová, zakladatelka nakladatelství Smart Press. „Tématem letošního 28. ročníku byla udržitelnost v gastronomii, ale i v jiných oblastech života. Několikrát během celého sympozia za-

znělo, že tím, co jíme, jaké suroviny volíme, co vaříme a pro koho, ovlivňujeme nejen zdraví naše, ale i celé planety. Bylo velmi zajímavé vidět, že téma šetrného vaření, vaření beze zbytku, ale i návraty ke kořenům a důležitost jídla jako možnosti propojování lidí se objevují na celém světě, ať je to naše republika, Turecko, Singapur, či Mexiko,“ podotkla Martina Boledovičová.

V roce 2005 založila nakladatelství Smart Press. Kromě toho, že je podnikatelka a spisovatelka, stala se z ní i nadšená obdivovatelka pozapomenutých tradic, a především obřadního pečiva. A také osobnost se vztahem k naší planetě, udržitelnosti, žena, které není budoucnost lhostejná. Zeptala jsem se jí:

Vaše nakladatelství průběžně boduje nejen u čtenářů, ale také v soutěžích. Kolik cen jste již získali?

Obdrželi jsme několik cen v mezinárodní soutěži World Cookbook Gourmand Awards, a to jak v tomto roce, tak v uplynulých letech. Ocenění Gourmand Cookbook Awards získaly letos v květnu 2023 dokonce tři naše knihy. Výpravňá publikace Rytmus roku s Hankou Zemanovou, která dostala dokonce ceny dvě – 1. místo v kategorii Východní Evropa a 2. místo v kategorii Zdraví a výživa, dále Postní kuchařka s podtitulem Od kořene po nat Pavla Drdela se umístila na 2. příčce v kategorii Šéfkuchaři a Vánoční Tradinář Martiny Viktorie Kopecké a Martiny Boledovičové získal 4. místo v kategorii Pohostinnost.

Za uplynulé roky to byly třeba:

- 2019: Julie Kučerovská: Kuchařka pro teenagery – 1. místo (kategorie Rodina)
- 2018: Dominika W. Gašparová: Švédská kuchařka – 1. místo (kategorie Skandinávská kuchyně)
- 2015: Denisa Bartošová – Láskominy Denisy Bartošové – 1. místo (kategorie Zábava)
- 2014: Denisa Bartošová – Láska prochází kuchyní – 1. místo (kategorie Design)
- 2013: Martin Škoda – Škoda nevařit – 3. místo (kategorie Nejlepší prvotina)

Většina vašich knih jsou opravdové unikáty, nejen obsahem, ale hlavně v přístupu k námětu, jeho uchopením, filozofií. Také grafické zpracování je víc než osobité. A do třetice – člověk se během četby něco dozví, odpočine si a je mu fajn, je to pro něj i zážitek. Čím to?

To jste popsala moc krásně, opravdu děkuji, to jsem ráda, že na vás naše knihy tak působí. Ano, vizuální dojem je pro nás velmi důležitý, ten funguje někdy i beze slov. Zároveň často slyšíme, například i v zahraničí, že máme v knihách mnoho textu, tudíž je pro nás také důležité, aby kniha poskytovala i kvalitní tex-

tové informace. A jak to všechno propojit, to je naše práce, kterou máme moc rádi – utváříme společně v týmu několika žen (i externistek) to, čemu říkáme duše knihy.

Podle čeho volíte téma, o němž si myslíte, že by mohlo zaujmout?

Obvykle je to záležitost, která nás zajímá osobně – v redakci, mě samotnou, mé kolegyně. Dost o tom mluvíme, často, dlouho. Názor každé z nás je důležitý. Zřejmě přirozeným způsobem sledujeme trendy. I když pro okolí to je téma zatím okrajové, stává se aktuálním a my se nebojíme i těmto okrajovým tématům dát nadstandardní grafiku, fotky, provedení. A tím oslovit i další čtenáře, nejen ty, které téma již zajímá. V zásadě jde ale o to vydávat knihy, které mají smysl. Ve většině je obsažena snaha přispět k lepšímu životu.

Často jsou publikace pod křídly Smart Press věnované jídlu, receptům, udržitelnosti, ojedinělým informacím, vznikají úchvatné kuchařky, inspirace k tomu, jak se stravovat, jak žít. Naznačila jste, že se do tohoto konceptu promítá i kousek vašeho osobního životního přístupu...

Myslím, že ano. I když i já bych chtěla ještě lépe a zdravěji vařit, mít zodpovědnější domácnost ideálně bez odpadů, vypěstovat si velkou úrodu na své zahrádce. Moc se mi to ale nedaří, jsem málo praktická žena, možná i proto potřebuji smysluplné a přehledné návody, a tak možná i proto vzniká to, co někomu dalšímu může pomoci. Určitě je ale v knihách obsažen můj názor na to, že jsme součástí celku, jak

přírody, tak společnosti. A to nelze nevidět a je potřeba své okolí pozitivně ovlivňovat. Zároveň je potřeba mít na to sílu. A vše má svůj čas.

Letos získaly ocenění tři knížky, v jejichž obsahu se zrcadlí udržitelnost. Celosvětově je to velký rozcestník, mnoho otázek i vykřičníků. Chystáte se v tomto zaměření pokračovat?

Určitě ano, myslím, že jiná cesta vlastně ani není. Nelze neustále růst, není kam a není z čeho. Vše nás vede k přírodě, a ta se vine jako červená nit všemi knihami. Když se nad tím zamyslím, je to vlastně všechno logické a dojdeme k základu – vždy a všude byly a jsou důležité vztahy a prostor, kde žijeme. A to můžeme ovlivňovat i skrze vaření. Důležité téma je třeba cykličnost, i to nám může změnit náhled na neustálý růst.

Nelze neustále růst, není kam a není z čeho. Vše nás vede k přírodě, a ta se vine jako červená nit všemi knihami. Když se nad tím zamyslím, je to vlastně všechno logické a dojdeme k základu – vždy a všude byly a jsou důležité vztahy a prostor, kde žijeme. A to můžeme ovlivňovat i skrze vaření.

Co vám takové umístění napovědělo?

Udělalo nám velkou radost, naše knihy uspějí i v mezinárodním srovnání. Dvě ceny získala kniha Rytmus roku s Hankou Zemanovou, úžasná publikace plná sdělení o darech a elixírech z přírody podle každého měsíce. Potěšilo mě, že se věnoval prostor právě tématům udržitelnosti, hledání kořenů a identity i skrze jídlo, uchovávání původních receptů. Vnímání

jídla jako prostředku komunikace. A to jistě splňují i další dvě oceněné knihy Postní kuchařka Pavla Drdela s podtitulem Od kořene po nať i Vánoční Tradinář.

Určitě již připravujete další poutavé knihy, které si rádi darujeme pod vánoční stromček. Naznačíte, nač se můžeme těšit?

Tento rok jsme vydali Atlas chutí Čech, Moravy a Slezska s uvedením spousty tradičních i pozapomenutých receptů z národopisných oblastí jako například Valašsko, Horácko, ale i Praha, Brno, jižní Čechy. Kromě receptů jsou v knize nádherné fotografie a tipy na výlety. Na rok 2024 připravujeme opět TraDiář – diář se svátky a tradicemi s Martinou Viktorií Kopeckou, a chystáme i pokračování edice Tradinář, tentokrát s názvem Jarní Tradinář. Měly by vyjít dárková

Knihy o kávě a nové aktualizované vydání bestselleru Bioabecedáře.

Váš profesní příběh je o odvaze, houževnatosti i touze dělat něco jinak, po svém, smysluplně. Co na vaší cestě bylo dosud nejdramatičtější?

Určitě moje téměř tříletá mateřská dovolená s dvojčaty. Měla jsem doma i dvě starší, ale ta-



Oceněné knihy:

- Rytmus roku s Hankou Zemanovou: 1. místo, kategorie Východní Evropa (Eastern Europe) a 2. místo, kategorie Zdraví a výživa (Health & Nutrition)
- Postní kuchařka od kořene po nať, Pavel Drdel: 2. místo, kategorie Šéfkuchaři (Celebrity Chef)
- Vánoční Tradinář – od Dušiček po Hromnice, Martina Viktorie Kopecká a Martina Boledovičová: 4. místo, kategorie Pohostinnost (Entertaining)

Gourmand Cookbook Awards



Prestížní soutěž Gourmand Cookbook Awards byla založena v roce 1995. Jde o mezinárodní soutěž kuchařek a knih týkající se jídla a pití z celého

světa. Do soutěže se každoročně hlásí desítky tisíc titulů od největších nakladatelství světa po knihy vydané vlastním nákladem. Knihy jsou rozděleny do kategorií a porota volí užší výběr nominovaných knih, které postupují do celosvětového finále. Publikace se posuzují v jednotlivých kategoriích podle různých kritérií, ale knihy postupující do finále mají jedno společné – jsou přínosné pro mezinárodní publikum. Posuzuje se také originalita, kvalita provedení a fotografií. Jak ale uvádí zakladatel soutěže Edouard Cointreau, je velmi těžké zvolit ty nejlepší z nejlepších a také srovnávat knihy z různých koutů světa, i proto přibývají stále nové kategorie. Hlavním tématem byla letos udržitelnost, dalšími tématy byly kuchyně původních obyvatel a také gastronomie v diplomacii. Vyhlášení proběhlo v hlavním městě severního Švédska Umea, kam přijelo přes 200 zástupců z celého světa. Nejpočetnější byly ze španělsky mluvících zemí, včetně Jižní Ameriky a jihovýchodní Asie. Početné delegace přijely také z Jihoafrické republiky a Polska. Nechyběly ale ani Faerské ostrovy, Island a například malý ostrov Rota. Mezi oceněné projekty se dostaly i knihy s přesahem do oblasti charity, například venezuelská kuchařka s recepty z válečných oblastí nebo knihy o vaření pro děti v Etiopii.

ké malé děti (pět a šest let), byla jsem dva měsíce v porodnici. Při návratu domů mi nešel zapnout počítač a nebyl čas ho zprovoznit. A zjistila jsem, že se vlastně vůbec nic neděje, když nefunguje. Nakladatelství to zvládlo i bez mě. Složitý byl návrat po mateřské, se čtyřmi dětmi ve věku tři, tři, sedmi a osmi let jsem potřebovala být hlavně maminka a kloubit vše prakticky moc nejde. Dramatická situace nastala také při začátku lockdownů s výpadkem cash flow od důležitého distributora. Minulý rok dvojnásobná cena papíru. Ale velmi mě potěšilo, že jsme zvládli zatím všechno a stále vydáváme kvalitní knížky.

Ale naučila jsem se i odmítat, protože opravdu nelze stihnout a zvládnout vše, co by se i mně osobně líbilo. Narazím také na svou vlastní kapacitu, kapacitu našeho týmu, nakonec i na finanční možnosti. Jsme zase u otázky udržitelnosti. I my sami ji musíme respektovat. V tomto směru jsem se naučila trochu sama sebe blokovat – těch nápadů a možností je tolik, že prostě nejde zvládnout vše.

V České republice vychází knížek nespočet, ale vydávat je není levná záležitost. Kvalita není zadarmo. Co je pro vás hlavním měřítkem toho, zda se do té či oné publikace pustíte? A jak moc důležití jsou inzerenti?

Tím hlavním je smysluplnost knihy. Má nějaké poslání? Koho a proč má oslovit? Také je důležitá motivace autora, ale ta vnitřní – proč tu knihu tvoří, co je za tím? Někdo chce mít třeba jen krásnou knihu, jiný takovou, která pomůže

co nejvíce lidem... A samozřejmě, protože jsme malé a nezávislé nakladatelství, zvažujeme i ekonomické hledisko, zda se mohou vynaložené investice (a to nejen finanční), vrátit. Inzerenti byli vždy důležití, ale v současné době je důležité na ně nespolehat.

Někdo pracuje s kompromisy, jiný je odmítá. Jak uvažujete vy, když přemýšlíte o titulu, který by byl krásný, hodnotný, inovativní, žádaný, ale realizace by byla příliš nákladná? Jdete do toho, nebo raději od nápadu upustíte?

Určitě hledám kompromisy a cesty. Ale naučila jsem se i odmítat, protože opravdu nelze stihnout a zvládnout vše, co by se i mně osobně líbilo. Narazím také na svou vlastní kapacitu, kapacitu našeho týmu, nakonec i na finanční možnosti. Jsme zase u otázky udržitelnosti. I my sami ji musíme respektovat. V tomto směru jsem se naučila trochu sama sebe blokovat – těch nápadů a možností je tolik, že prostě nejde zvládnout vše.

I podnikání je o emocích, intuici, zásahu na první dobrou. Jsou to vaši dobří rádcové?

Intuice určitě ano, ta je mou rádkyní největší. Emoce – s těmi se učím trochu více a lépe pracovat, nepotlačovat je. A zásah na první dobrou – nevím, jestli to chápu správně, ale řekla bych to asi takto: někdy intuitivně znám odpověď a názor velmi rychle, ale většinou nejsem vůbec raná ani neriskuji. Naopak stále zvažuji, vyvažuji, jsem ochotná přehodnocovat s novými informacemi, vstupy, naskakovat na změny a nové příležitosti. Často mi ostatní říkají, že mám kliku, štěstí. Jdu mu ale sama naproti.

otázky připravila Eva Brixí
celou produkci nakladatelství najdete
na www.smartpress.cz

Ekologické misky, sáčky, tašky a bedýnky na nákup v Globusu

Globus nově vyměnil misky na saláty za plně recyklovatelné a pytlíky na pečivo s plastovými okénky za celopapírové. Zákazníci podle Globusu mají ekologické inovace rádi.

V restauracích i obchodech Globus nově prodává zeleninové saláty vlastní výroby jen v ekologických papírových miskách. „Ročně si od nás odnesou zákazníci 36 tun salátů ve 120 000 miskách. Ty všechny lze recyklovat a použít znovu,“ řekla Aneta Turnovská, tisková mluvčí Globusu. Dodala, že stejný materiál, jako je na salátové misky, chce Globus rozšířit i na pohárky na studené nápoje a kávu zakoupené s sebou v Café. Tím úsilí o ekologičtější obaly ale zdaleka nekončí. „Jsme přímo výrobci 700 druhů potravin, které nesou značku

Poctivá výroba Globus. A pro všechny postupně hledáme lepší, ekologičtější obaly. Papírové sáčky na pečivo jsou již teď bez plastového okénka. A pokud musíme používat plastové obaly, vybíráme takové, co již obsahují recyklát,“ vysvětlila Aneta Turnovská.

Tak se stalo i v případě zákazníky oblíbené nákupní tašky DuraBag. Jde o certifikovanou tašku vyrobenou z 80 % z evropského recyklátu v Německu, kterou má Globus v prodeji už dva roky. Je trvanlivější než běžná igelitka, vydrží až sto nákupů, a poté je vhodná k opětovné recyklaci.

Od poloviny loňského roku všech 15 hypermarketů Globus nabízí také na odnoš nákupů k taškám alternativu. Jde o ekobedýnku o rozměrech 51,2 x 31 x 24 cm ze stoprocentního papírového recyklátu, která unese opakovaně dvacetikilový nákup.



Zákazníci ale poptávali i menší variantu, proto jim od prosince loňského roku Globus nabídl také bedýnku drobnější. „Oblíbenou se stala i menší bedýnka, kterou si každý měsíc k nákupu pořizuje přibližně 5000 lidí,“ uzavřela Aneta Turnovská. (tz)

Dárcovství může změnit i váš život, **neváhejte**

Krev není voda. O tom, že je mnohdy víc než zlato a všechno další bohatství, se přesvědčují denně pacienti i lékaři, když jde o záchranu zdraví a života. Dárců však dlouhodobě ubývá, a proto spolek Zdraví-život, z.s., inicioval projekt Smrt nemá šanci, když budeme dárci. Jeho úkolem je podpora získávání nových pravidelných bezplatných dárců krve. I letos 14. června mohla veřejnost v jeho rámci dorazit na Transfúzní oddělení pražské Thomayerovy nemocnice darovat tekutinu, která může mít hodnotu celého života. Šlo o symbolické datum, neboť na ně připadá Světový den dárců krve. Nejde ale o jediný den. Bezplatné darování krve může změnit život každého z nás bez ohledu na datum v kalendáři. Partnerem projektu Smrt nemá šanci je rovněž české zastoupení kosmetické značky GERnétic.

Stav zásob krve v českých nemocnicích je nyní sice dostatečný, lidé dostanou to, co potřebují, ale transfúzní stanice potřebné množství krevních konzerv zajišťují s čím dál většími obtížemi. Dárce častěji musí individuálně oslovovat a obracet se přitom na stále užší okruh osob. Prvodárců, kteří pak přicházejí na transfúzní stanice pravidelně a darují opakovaně, neustále mírně ubývá. V letním období se situace ještě dramaturgizuje. Přitom by bylo třeba zvrátit a počet pravidelných dárců navýšit, jinak by Česká republika již nemusela být v zajištění krevních konzerv soběstačná. „Největší potřeba transfúzí se soustřeďuje ve velkých městech, kde se koncentruje náročná zdravotní péče, tedy relativní nedostatek je nejmarkantnější právě tam. Praha je určitě jedno z nich, ale podobné potíže vidíme i v Ostravě a dalších větších městech. Počty dárců pak závisí na tom, jaká populace v těchto místech žije. Praha je sice městem studentů, ale také z velké části městem důchodců. Věkově rozložení hraje podstatnou roli. Vzhledem k demografickému vývoji v České republice potenciálních příjemců přibývá, jak populace stárne, ale dárců naopak zaznamenáváme kontinuální úbytek,“ popsal situaci v tuzemsku MUDr. Petr Turek, CSc., primář Transfúzního oddělení pražské Thomayerovy nemocnice. Nemocnice v tuto chvíli nejvíce potřebují pro urgentní podání červených krvinek krevní skupinu nula negativní. Obecně je pak největší nouze o krevní skupiny s faktorem Rh negativním. Před prázdninami je důležité zásoby



GERnétic pomáhá dárcům krve

krve ještě navyšovat. „V období léta je třeba počítat s tím, že řada pravidelných dárců odjíždí na dovolené, mimo republiku i Evropu. Když se vrací, jsou posléze často z epidemiologických důvodů dočasně vyřazeni. Nelze vyloučit podezření, že v zahraničí získali nějakou infekční chorobu. Při pobytu ve Středomoří jde často o západonilskou horečku, v exotických zemích o malárii. Znamená to dočasný úbytek lidí, kteří mohou krev darovat. Zároveň v letním období přibývá vážných úrazů, lidé jsou aktivnější, více sportují, na silnice vyjedou motorkáři, čtenější jsou dopravní nehody. Potřeba krve pak logicky roste,“ objasnil MUDr. Petr Turek, CSc.

Darovat krev není náročné. Problém spíše spočívá v tom, že lidé o něm mají nesprávné představy a obavy, které jim v tom mnohdy zabrání. Na transfúzní stanici člověka před vlastním odběrem čeká trocha administrativy, vyšetření krevního obrazu, vyplnění dotazníku o hodnověrnosti s lékařem. Pokud je vše v pořádku, přichází na řadu odběr, který trvá asi deset minut a naprostá většina dárců ho snáší velmi dobře. „V posledních letech dárci vítají to, že řada pracovišť přešla na systém online rezervací, mohou si tak odběr lépe napláňovat, což jim samozřejmě šetří čas,“ uvedl MUDr. Petr Turek, CSc.

„Z našich statistik vyplývá, že jsou čtenějšími dárci muži. A je to logické, opravdu na rozdíl od žen, které ztrácejí železo během menstruace, čímž se jim zhoršuje krevní obraz, mohou muži krev darovat častěji,“ komentoval MUDr. Petr Turek, CSc. Darovat krev nemohou ti, u nichž by mohl odběr negativně ovlivnit jejich zdravotní stav. Jde o jedince s chronickými onemocněními jako cukrovka, se zhoršeným zásobováním srdečního svalu, ty

po infarktu. Vhodnými dárci nejsou ani lidé, jejichž životní styl, pracovní zátěž, osud je vystavily zvýšenému riziku vzniku infekční choroby, již by mohli na příjemce přenést. Jde například o osoby, které prodělaly žloutenku typu B nebo C, HIV pozitivní.

Za dvě dekády se spolku podařilo získat tisíce nových dárců. Projekt Smrt nemá šanci, když budeme dárci je však o něco mladší, vznikl v roce 2017 a podporuje ho řada známých osobností, například Zdeněk Troška, Vlastimil Harapes, Václav Upír Krejčí, Petr Pilát a mnoho dalších. Jeho patronkou je od roku 2018 herečka Iveta Sedláčková.

GERnétic podporuje projekt nejen dárcovstvím, ale také finančně. Se spolkem značka spolupracuje už několik let. „Podílet se na takovém projektu považuji za velmi důležité a především lidské. Tematika zdraví je pro nás zásadní. Rozhoduje o kvalitě lidského života. Tato myšlenka je rovněž jádrem filozofie GERnétic. Předpokladem pro dárcovství je optimální zdravotní stav, a o ten je třeba v průběhu života vědomě dbát. Vedle odborné poradny pro zdraví na webových stránkách www.zdravi-zivot.eu proto aktivním dárcům krve a kostní dřeně poskytujeme v Partnerských salónech GERnétic benefit. Lidé, kteří se snaží pomáhat a dělat pro společnost něco prospěšného, si zaslouží, aby se i jim dostalo náležité péče, třeba v podobě relaxačního zážitku,“ dodala Ing. Andrea Trčková, výkonná ředitelka značky GERnétic pro ČR a SR. Jako partner projektu Smrt nemá šanci, když budeme dárci GERnétic pravidelně na Transfúzním oddělení v Thomayerově nemocnici v Praze poskytuje během tohoto dárcovského dne lidem, kteří se přišli o svou krev podělit, regenerační pečující program. (tz)

Není kolagen jako kolagen: Proč raději volit ten ve formě peptidů

O málokteré látce se hovoří tolik v souvislosti s krásou, jako je tomu v případě kolagenu. Jeho význam však zdaleka nesouvisí jen se šťavnatou pleť, zářivou pokožkou, silnými vlasy a pevnými nehty. Kolagen je součástí cévních stěn a všech pojivových tkání, mezi něž patří chrupavky, vazy a šlachy. Proto, když se více objevují vrásky, pokožka ochabuje, ozývá se bodavá bolest v koleni nebo pocit, že ani po roce není poraněný loket v pořádku, je na čase tělu pomoci dodáním extra porce kolagenu. Značka Nupreme na trh uvedla přípravek Premium Collagen Peptides, který v sobě kombinuje kolagenní peptidy, nejlépe vstřebatelnou formu kolagenu, s dalšími látkami, jež ještě zvyšují jejich využitelnost pro tělo.

Jedna ze základních stavebních jednotek našeho těla, kolagen, vyvolává řadu otázek. Je lepší ten typu I, nebo typu II? V jakém poměru mají být oba typy namíchány? Máme raději upřednostnit ten z mořských zdrojů, nebo spíše vepřovou želatinu? Značka Nupreme to vše vyřešila. „Tělo mnohem efektivněji dokáže využít kolagen v podobě kolagenních peptidů. Samotná molekula kolagenu je poměrně velká a vlastně nemusí správně projít trávicím ústrojím a stát se součástí procesu budování tkání. A to právě řeší její rozštěpení na peptidy,“ vysvětlil Petr Žemlička, spoluzakladatel a marketingový ředitel značky Nupreme.

Už v procesu výroby dochází k rozbití molekul kolagenu na menší stavební kameny, tedy peptidy. Tato forma nezatěžuje trávení a organizmus ji dokáže mnohem efektivněji využít. V praxi to znamená, že se peptidy začínají vstřebávat ihned po konzumaci. „Síla kolagenních peptidů spočívá v tom, že se tyto stokrát menší částice, než je molekula kolagenu, dokážou dostat až do tkání, kde se z nich stávají informační a stavební látky pro produkci mladých kolagenních molekul. Je to jako dát zdatnému kuchaři ten správný recept a správné suroviny, a on už se o zdárný výsledek postará,“ přiblížil Petr Žemlička. Produkce kolagenu v lidském těle vrcholí kolem 25. roku života, poté postupně klesá. To je také důvod, proč kůže začíná stárnout a kolem třicítky se objevují první zřetelnější vrásky. S přibývajícím věkem se ale hůře obnovují také chrupavky i všechny další tkáně, které kolagen pro své optimální fungování potřebují.

I peptidová forma potřebuje partáky

Přípravek Nupreme vedle peptidů obsahuje také vitamín C. Ten přispívá k tomu, aby tělo dokázalo

přijatý kolagen zabudovat do cílových struktur, ať už jsou to pleť, vlasy, nehty, vazy, šlachy, chrupavky, nebo dokonce stěny cév, zuby, dásně. Zkrátka s vitamínem C to teprve kolagen dokáže pořádně rozbalit.

Vedle pevnosti si ale naše tkáně žádají také pružnost. A proto je součástí receptury vysoce hodnotná kyselina hyaluronová. Tam, kam potřebujeme, dokáže přitáhnout velké množství vody. Zlepšuje hydrataci kůže, stav vlasů a také obohacuje synoviální tekutinu uvnitř kloubů, díky níž se tělo snáze rozhýbe. Přispívá tak k obnově tkání a udržuje je dlouhodobě v dobrém stavu. „Zajímavostí je, že kožní buňky dokážou efektivně fyziologicky fungovat a vstřebávat aktivní látky až ve chvíli, kdy jsou dostatečně hydratované. Proto je kouzlo kyseliny hyaluronové tak mocné. Umí hladinu hydratace výrazně zlepšit. Pokud ale vláha v pokožce schází, ani luxusní kosmetická péče za tisíce korun nemusí přinést vý-

sledky,“ doplnil Petr Žemlička. Biotinu se právem přezdívá vitamín krásy, proto je ve formuli přípravku rovněž přítomen. Příznivě ovlivňuje kondici vlasů i kůže. Vedle toho ale pohladí také pocuchané nervy, přispívá k normálnímu metabolismu makroživin a energetickému metabolismu, kdy se přijaté sacharidy, bílkoviny a tuky stávají zdrojem pro spálené kilojouly.

Kdy a jak Premium Collagen Peptides od Nupreme s kolagenními peptidy užívat

- Tehdy, když chceme zlepšit kondici pokožky a vráskám prásknout dveřmi před nosem. Hodí se ale také ve chvílích, kdy tělo prochází váhovými změnami a kůže je ohrožena ztrátou pevnosti, povadlostí a striemi.

- Pokaždé, když se nám bude zdát, že hřívě chybí lesk, síla, pružnost a objem. Jakmile jsou vlasy suché, lámavé, vlasová vlákna jsou hodně porézní, nastává ten správný čas jim dopřát extra péči zevnitř.

- Jestliže se naše nehty lámou, třepí, nejsou hladké a lesklé.

- Pokud máme pocit ztuhlých a špatně hybných kloubů.

- Přejeme-li si posílit pohybový aparát, hlavně klouby, vazy a šlachy, což je vhodné třeba pro ty, kteří se pravidelně věnují sportu, ať už na profesionální, či rekreační úrovni.

- Zlobí-li nás pevnost a pružnost cév a vedle rutiny jim chceme dopřát ještě něco navíc.

- Jestliže nám ve stravě chybí pestré zdroje bílkovin, z nichž by tělo mohlo získávat ingredience pro tvorbu vlastního kolagenu, což se děje často tehdy, pokud konzumujeme zejména veganickou či vegetariánskou stravu.

- Kdykoli preventivně pro podporu udržení zdravého fungování tkání a povzbuzení přirozené krásy.

Aby byly výsledky užívání kolagenu co nejlepší, je vhodné tento typ přípravků podávat pravidelně po dobu dvou až tří měsíců. A kúru lze opakovat i několikrát do roka. (tz)





foto Pixabay

Pozor na problémy se zákonem kvůli projevům lásky v zahraničí

Intimní život a s ním spjatá sexuální aktivita v létě sílí, a to kvůli teplejšímu počasí i většímu množství volného času. Nese s sebou však i řadu úskalí. Kromě toho, že se letní sex pojí s různými zdravotními problémy a zraněními, cestování s erotickými pomůckami podléhá přísným pravidlům, stejně tak si lidé musí dávat pozor na projevy lásky v zahraničí.

Léto je hlavní sezónou dovolených, ale také sexu. Celá řada studií a průzkumů potvrdila, že lidé jsou v letních měsících sexuálně aktivnější, dopřávají si dobrodružnější milování a celkově si erotiku více užívají. Přesto letní sex přináší řadu specifík a úskalí, kterých je dobré se vyvarovat.

Pozor na projevy lásky v zahraničí, nekompromisní je Indie

V každé zemi platí jiné mravy. Proto ne v každé destinaci si zamilovaný pár turistů může bezstarostně a veřejně projevovat svou lásku.

„Někde jde o kulturní tabu, jinde veřejné projevy lásky jako líbání, mazlení či jen držení za ruku přímo zakazuje zákon. Líbání na veřejnosti je ilegální například v Thajsku, mimo kosmopolitní oblasti se tam netoleruje ani držení za ruku,“ informoval Adam Durčák z e-shopu Ruzovyslon.cz, který prodává erotické pomůcky a zabývá se zdravou sexualitou.

To v Kataru už se ruce držet smí, polibky však dle zákona patří za zavřené dveře hotelových pokojů. Spojené arabské emiráty pak zakazují jak veřejné líbání, tak i mazlení. Politiku žádných polibků na veřejnosti razí i Vietnam, Indonésie, Japonsko, Turecko, Tunisko či Egypt. A v Indii by se páry raději měly na veřejnosti zdržet vůbec čehokoliv, co by mohlo být považováno za romantické projevy.

Pozor na převoz erotických pomůcek, v Malajsií můžete skončit ve vězení

K letnímu dobrodružnějšímu sexu patří také nejrůznější erotické hračky, i ty však mohou v některých zemích své majitele přivést do problémů. V řadě zemí v Asii a na Blízkém východě jsou totiž erotické pomůcky klasifikovány jako pornografický materiál nebo obscénní předměty a nejen, že je zde zakázán jejich prodej, ale i samotné držení. Platí to třeba

pro SAE, Saúdskou Arábii, Maledivy, Thajsko, Indii, Indonésii či Malajsií. V poslední jmenované zemi může být držení erotické hračky postíženo dokonce až tříletým odnětím svobody. Pozor i na Vietnam, byť tam je situace rozhodně méně vážná: pokud sexuální pomůcku nalezne letištní kontrola v zavazadle, zabaví ji, avšak při odbavení ke zpátečnímu letu by měla být vrácena.

Do většiny destinací si však své erotické pomůcky vzít můžete, při cestě letadlem však dodržujte určitá pravidla. „Například z hraček vždy vyjměte baterie, volte menší kousky bez kovových částí (aby nemohly být považovány za potenciální zbraň), zabalte je do igelitového pytlíku, abyste je udrželi v čistotě, a raději je mějte v zapsaných zavazadlech, ne v kabinových, která jsou obvykle kontrolována ručně,“ doporučil Adam Durčák.

Pozor na sex ve vodě či na pláži, ženám způsobuje záněty či mykózy

Trávíte dovolenou v zemi, kde si s veřejnými projevy lásky ani erotickými pomůckami nemusíte dělat těžkou hlavu? I tak buďte v otázce sexu obezřetní, tentokrát ze zdravotního hlediska. V létě totiž nestoupá jen libido, ale také riziko nakažení pohlavně přenosnými chorobami. Ty se často pojí s prázdninovými flirty, navíc v postcovidových letech jejich incidence stoupají. Vždy tedy myslete na ochranu v podobě kondomu.

Tím ale zdravotní rizika letního sexu nekončí, a to obzvláště pro ženy. Těm v teplejších měsících ve zvýšené míře hrozí vaginální záněty nebo mykózy či infekce močového měchýře. „V tomto ohledu je pro ženy nevhodný zejména sex ve vodě nebo na pláži, což v létě mnoho lidí láká. Voda, obzvláště v hotelovém bazénu, a písek jsou však typickými semeništi nejrůznějších bakterií. Při milování ve vodě rovněž

nelze plně spoléhat na ochranu poskytovanou kondomem, protože ty nejsou vyrobeny na použití ve vodním prostředí. Bazénová chemie je pak může přímo poškodit,“ varoval Adam Durčák. Voda také vagínu vysušuje, takže je náchylnější k podráždění nebo i natržení. Při sexu na pláži se do pochvy často dostane i písek, který ji podráždí nebo způsobí malé, ale potenciálně bolestivé trhliny.

Pozor na zranění při sexu, nejčastější jsou odřenyiny a modřiny

Samotné milování, a především, je-li poněkud dobrodružnější, může vést i k nejrůznějším zraněním. Podle loňského průzkumu společnosti Lovehoney se při sexu již někdy zranila více než třetina lidí, konkrétně 39 % mužů a 36 % žen. Nejčastější jsou to odřenyiny a modřiny, skoro čtyři z deseti lidí si při erotických hrátkách natáhne některý sval a zhruba šestina si poraní záda. Přibližně desetina žen si pak při sexu přivodila natržení vagíny, dvacetina lidí natržení análního otvoru. Vážnější poranění v podobě zlomeného penisu postihlo asi 3 % mužů, pro 2 % lidí pak milování skončilo zlomeninou obecně. Přestože se nejvíce zranění odehrálo během penetrativního sexu, bezmála 24 % mužů a 16 % žen se zranilo při sexu orálním. (tz)

Ruzovyslon.cz: ocenění

- čtyřnásobný vítěz ankety Shop roku 2021 v kategorii Cena popularity: Erotické zboží
- vítěz v soutěži Mastercard Obchodník roku 2021 v kategorii Inovace roku – Lidskost v obchodě
- druhé místo ve 21. ročníku soutěže WebTop100 v kategorii Ecommerce – velký B2C projekt
- umístění v prestižním žebříčku v Top 50 soutěže Deloitte Technology Fast 50 CE mezi nejrychleji rostoucími tech firmami
- umístění v unikátním žebříčku Top 100 e-shopů v Česku, který zpracoval CzechCrunch ve spolupráci s BizMachine

Dýchání nosem vede k atraktivnějšímu vzhledu i k lepšímu sexu, tvrdí specialisté

Dýchání nosem je v mnoha ohledech zdravější než dýchání ústy. Nosní sliznice funguje jako přirozený filtr, krev je při nazálním dýchání okysličenější, snižuje se stres i vysoký krevní tlak. Přínosy má však i další: díky stimulaci správných obličejových svalů může vést k atraktivnějšímu vzhledu tváře, zapojením bránice, a tím i svalů pánevního dna, zase přispěje k lepšímu sexu.

Přestože bychom měli správně dýchat pouze nosem, existuje nemalé procento lidí, kteří častěji dýchají ústy, případně se drží mýtu, že správné dýchání se skládá z nádechu nosem a výdechu ústy. Dle odhadů expertů alespoň po část dne dýchá ústy 30 až 50 % lidí. Často se tak stává ve spánku i během fyzické aktivity. Dýchání výhradně nosem však přináší velké benefity.

Atraktivnější vzhled

Například podle Madse Tömörkényi, dánského vědce zabývajícího se dlouhověkostí a biomechanikou, může dýchání nosem změnit strukturu svalů v obličeji, což vede k atraktiv-

nějšímu vzhledu. „Dýchání ústy naopak způsobuje nedostatečnou stimulaci dolní čelisti a nadměrnou stimulaci lícních svalů, takže obličej vypadá delší a neatraktivních změn může doznat i nos,“ potvrdil vědec. Dýchání ústy rovněž negativně působí na ústní dutinu. Nejenže zhoršuje stav zubů, ale také dásní, vede k častějšímu praskání rtů a ústa vysychají. To vše může vyústit v chronický zápach z úst, který člověku značně ubírá sebevědomí.

Kvalitnější sexuální život

Dýchání nosem může také výrazně zlepšit sexuální život. Při nazálním dýchání je prostor pro přívod vzduchu menší, a proto se do něj zapojuje také bránice. Její vyšší aktivita pak posiluje další součásti takzvaného hlubokého stabilizačního systému, k němuž patří i svaly pánevního dna. „Posílené svaly pánevního dna prokazatelně zlepšují sexuální prožitek, a to nejen žen, ale i mužů. Oslabení těchto svalů se u mužů pojí například s problémy s erekcí, u žen může působit bolest při penetraci. Naopak posílené pánevní dno vede k lepšímu sexu a častějšímu i snazšímu dosažení orgasmu,“ popsala Veronika Kubičková ze společnosti Ruzo-



vsylon.cz, která prodává erotické pomůcky a zabývá se zdravou sexualitou.

Pevnější zdraví

V neposlední řadě se díky dýchání nosem mohou lidé těšit lepšímu zdraví. Zvyšuje totiž příjem kyslíku a zlepšuje krevní oběh, zvětšuje plicní kapacitu a zvyšuje průtok krve do tepen, žil i nervů. Řasinkový epitel nosní sliznice funguje rovněž jako filtr prachu, nečistot, mikrobů, virů i alergenů, takže se při dýchání nosem celkově redukuje nemocnost i riziko alergií a senné rýmy. Techniky pomalého dýchání nosem také prokazatelně snižují stres a vysoký krevní tlak. (tz)



Fejeton

Móda se vrací

Také jste si všimli, že se nevrací jen móda? Vytáhnout staré věci ze šatníku a znovu v nich „honit vodu“ je příjemné přinejmenším ze dvou důvodů. Člověka potěší, že si po letech může znovu obléknout své oblíbené šaty, boty nebo klobouk, že nezabíraly zbytečně místo ve skříni. S nimi přicházejí i vzpomínky na zaslé časy, tehdejší přátele a známé, významné i nicotné události. A také může zahrát na srdci, že jsme oblečení vdechli druhý život, že je nebylo třeba znovu vyrobit a potom někam navždy odhodit. Ostatně o tom je celá cirkulární ekonomika, v dnešním světě bezbřehé spotřeby a hromad odpadu tak aktuální a potřebná.

Lidé, organizace, firmy přemýšlejí nad tím, jak udržitelně žít na naší modré planetě a nezlikvidovat ji rozmařilostí a plýtváním. Už se chlubíme tím, jak jsme environmentální, společensky odpovědní za přírodní prostředí a mezilidské vztahy. O to víc však mě dopálí, že se někdy setkám s něčím, co je s tímto přístupem v rozporu. A zvláště pak, když někdy slova, proklamace a sliby nekorrespondují s činy. Když se něco líbívého říká a něco jiného dělá. Abych vysvětlil, co mi tak vadí, vrátím se vzpomínkou do minulosti vzdálené desítky let, leč v paměti stále živé. Patřím ke generaci, která víc než polovinu své-

ho života strávila v socialismu. Jsme sentimentální, nostalgičtí a často s určitou dávkou dojetí vzpomínáme na časy, kdy se vše točilo jinak. Neříkám, že vždy špatně, ale rovněž vím, že paměť bývá selektivní a vytahuje z hloubi času hlavně to idylické a pěkné. Ale nezapomínám ani na to, s čím už bych se nerad setkal, co nebylo příjemné a co nám tehdy ztrpčovalo život.



A teď mám na mysli hluboký rozpor mezi tím, co se s velkou slávou prezentovalo jako budovatelství úspěchů, a realitou, tak všední a nedokonalou. Tehdy jsme museli povinně a transparentně pracovat na nové spravedlivější a dokonalejší společnosti, v níž se dobré utkávalo s ještě lepším. Na papíře, televizní obrazovce nebo na podnikové nástěnce vše vypadalo pěkně. Plnili jsme plán, překračovali ho, žili lépe a radostněji. A doma nebo v hospodě u piva jsme si však povídali i o tom, že skutečnost je poněkud odlišná, příkráslená, nebo dokonce znásilněná. Jako kluk jsem sbíral etikety na zápalkách, které mívaly

často výchovný charakter. Dodnes si pamatuji na jednu z nich, která bojovala proti uspěchané a nekvalitní výrobě. Stálo tam: „Šturmšovtina, matka zmetků. Šturmujete? Kovošrot zajištěn!“ Tehdy byla pětiletka víc než zákon. Splnit se musela za každou cenu, i když chyběly předpoklady. A tak se upravovaly výkazy, přizpůsobovaly statistiky, nebo, jako ve výše uvedeném případě, běžela výroba pro výrobu. A nekvalitní zboží se pak vracelo zpátky do závodu nebo sloužilo jako surovina k další produkci.

Byl jsem přesvědčen, že tomu už jsme v současnosti na hony vzdáleni a podobná praxe se nemůže opakovat. Chyba lávky! Jde to i v tržním hospodářství, kde má mít hlavní slovo zákazník a pro nekvalitu údajně není místo.

Teď se to dělá následujícím způsobem. Koupíte si barvu, lak, kosmetiku nebo čisticí prostředek ve spreji. Ve velkém balení, které je ekologičtější, společensky odpovědnější. A když vystříkáte polovinu obsahu, zjistíte, že víc z bombičky nedostanete. Řasenku, která po několikerém použití vyschne a už není k použití, uložíte k ledu. Příkladem se najde řada. Kupodivu, lak na vlasy z národního podniku i po 40 letech stále stříká, se starými barvami můžete stále malovat...

Spotřebitel, který je donucený znovu a znovu nakupovat něco, co mělo ještě dlouho fungovat, ale nefunguje, se naštvě a cítí se podveden. Tak jak to s tou společenskou odpovědností vlastně myslíte, ptá se a nedostává uspokojivou odpověď. Inu, už je to tak a zřejmě nebude jinak.

Nejen stará móda se vrací.

Pavel Kačer

Odbornice na životní pojištění: Je důležité pokrýt největší rizika

Život přináší nečekané zvraty. Mění ze dne na den, někdy z minuty na minutu, postavení člověka ve společnosti, jeho zdraví, mobilitu, možnosti, radosti ve strasti. Mnohé události však může pomoci zvládnout dobrá pojistka. Závažná životní rizika jsou tím nejdůležitějším, co by měla pojistná smlouva krýt. A jak dodává Jitka Volná, manažerka životního pojištění v České podnikatelské pojišťovně, produkt NEON je pojištění, které vám kryje záda.

Aby životní pojištění plnilo svoji ochrannou funkci, co všechno by pojistná smlouva měla zohledňovat?

Nejdůležitější je, aby pojištění pokrývalo zejména invaliditu, trvalé následky úrazu, smrt a dlouhodobou pracovní neschopnost. Klientům nyní nabízíme novinku v podobě pojištění trvalých následků úrazu s desetinasobnou progresí, a mnohé jistě osloví i aktuální sleva na pojistném ve výši 30 % na připojištění trvalých

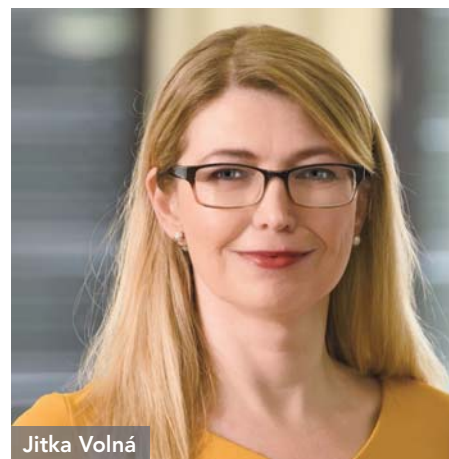
následků úrazů. Důležité je také nastavit si správné pojistné částky. U živilů rodin se obecně doporučuje mít částku pro případ smrti nastavenou na trojnásobek ročního příjmu.

Řada z nás bojuje s civilizačními chorobami. Jak jim může NEON pomoci?

Vycházíme například vstříc klientům s diagnostikovaným diabetem. Zatímco většina pojištěnec při sjednání úrazového pojištění zkoumá závažnost onemocnění, ČPP pojistí osobu trpící cukrovkou na úraz bez omezení.

Když si lidé sjednávají pojištění, často zkoumají i odškodnění menších úrazů. Co jim v tomto směru může NEON nabídnout?

Jsme jedna z mála pojišťoven, která nabízí pojistné plnění už od prvního dne. Vyplácíme plnění za úraz na základě lékařské zprávy, kdy nám stačí již ta z prvotního ošetření. Jinými slovy nečekáme na uzdravení klienta po úra-



Jitka Volná

zu, plnění může být poskytnuto ihned po předložení zprávy z vyšetření.

Mnoho lidí trápí už pouhé hledání lékaře. I těmto klientům jste schopni pomoci?

Sehnat praktického doktora, zubaře či nějakého specialistu bývá velmi obtížné, a mnohdy je potřeba na vyšetření čekat dlouhou dobu. Pro tyto případy nabízíme našim klientům jedinečnou asistenční službu ČPP Pomoc. A to za 29 Kč měsíčně. (red)

Pouze každý desátý Čech je bez zdravotních problémů

Přední farmaceutická společnost STADA provedla při příležitosti Světového dne zdraví v dubnu výzkum mezi českou populací na téma péče o zdraví a celkový životní styl. Z něj vyplynulo, že si Češi přejí o své zdraví pečovat více než v minulém roce, často ale nevědí jak. Nedostatek času, vůle, a v mnohých případech také peněz lidem nejčastěji brání v lepší péči o svůj zdravotní stav. Největším prohřeškem Čechů jsou stravovací návyky, nedostatečný pitný režim, ale i kvalita spánku nebo stres.

Z průzkumu vyplývá, že v nejmladší věkové skupině je výskyt častých a závažných potíží téměř zanedbatelný, po třicítce narůstá četnost drobných potíží a po šedesátce se s častými a závažnými problémy potýká téměř 40 % dotázaných. Celkově se 10 % populace cítí zcela zdravo, 65 % pociťuje občasné či drobné zdravotní obtíže, ale svůj zdravotní stav hodnotí jako dobrý, 16 % dotazovaných vnímá svůj stav jako uspokojivý, nicméně již s častými potížemi a 9 % respondentů má pak závažné potíže. O svůj zdravotní stav se podle průzkumu aktivně zajímají celé tři čtvrtiny Čechů, polovina zároveň chodí i na pravidelné preventivní prohlídky, zejména ženy (59 %). Naopak 24 % chodí na preventivní prohlídky jen náhodně a 22 % dotazovaných o své zdraví pečuje jen při zdravotních komplikacích nebo propuknutí nemoci, zejména pak muži. „Češi jsou si

nicméně nedostatky v péči o své zdraví vědomi, jen až příliš často nevědí, jak situaci zlepšit. Podle našeho výzkumu si více než 60 % lidí přeje o své zdraví pečovat více, a to zejména ti, kdo se o svůj zdravotní stav zajímají aktivně, ale vynechávají prevenci. Přesto čtvrtina z nich neví, co by přesně měli pro své zdraví udělat,“ vysvětlil Martin Šlégl, generální ředitel STADA pro Českou republiku. Řadu zdraví prospěšných činností ale Češi již v tomto roce aktivně realizují. Nejčastěji je to pobyt venku (62 %), pravidelný odpočinek (52 %) či doplňování vitamínů a minerálů formou doplňků stravy (47 %). Denní frekvenci užívání vitamínů a minerálů deklarují častěji lidé se závažnými zdravotními problémy. Hlavním důvodem je posílení imunity (74 %), dále pak lepší zvládnutí nemoci (32 %) a celkové zlepšení fyzické kondice (26 %). Nejvíce kupovanými vitamíny jsou C a D, pak multivitamíny, které rodiče nejčastěji volí pro své děti. U minerálů je to hořčík, vápník a zinek,“ do-



plnil Martin Šlégl. Zdravou stravu a zdravý spánek, které jsou pro udržení zdraví klíčové, má však pouze 36 % Čechů, jen čtvrtina pak pravidelně cvičí doma a stejná část se vyhýbá stresovým situacím. Pravidelně sportuje jen každý pátý Čech, a to nejčastěji formou rychlé chůze. Druhým nejčastějším pravidelným sportem je jízda na kole, následovaná posilováním a plaváním. I přesto, že se Češi o své zdraví z velké většiny zajímají, v lepší péči jim podle jejich názoru brání různé překážky. Lidé bez zdravotních problémů nejčastěji zmiňují nedostatek času (38 %) a slabou vůli (37 %), která převládá u žen, dále pak nedostatek finančních prostředků (26 %). U lidí se závažnými zdravotními problémy je největší překážkou právě jejich podlomené zdraví či hendikep. Mezi nejčastější prohřešky vůči zdraví převládají ty spojené se stravovacími návyky. Ať už jde o nezdravé jídlo (53 %), což je typické spíše pro muže a výrazně též u nejmladší generace (18–29 let), a nepravidelnou stravu (33 %), nebo nedostatečný pitný režim (31 %), který dělá problémy více ženám. Dalším problémem zejména u generace třicátníků a čtyřicátníků je nepravidelný či nezdravý spánek (26 %), následuje nedostatek pohybu (22 %), alkohol (21 %), kouření (19 %) a příliš velké množství stresu (20 %), což je nejsilnější u nejmladší generace (18–29 let) a také v případě žen. Se zhoršujícím se zdravotním stavem klesá konzumace alkoholu, rapidně ale ubývá pohyb. (tz)



**NOVÁ
ČESKÁ
KLASIKA**