

speciál^{MF} DNES

Ženy v byznysu

23. 2. 2024 / 8

**MUDr.
Marta
Moidlová,**
majitelka
kliniky
Laser
Plastic





SCAN quilt®

pastelové tóny Vás správně naladí...

61 prodejen

www.scanquilt.cz



POVLEČENÍ

PROSTĚRADLA

POLŠTÁŘE

PŘIKRÝVKY

OSUŠKY

ŽENY V BYZNYSU

STÁLE S HORŠÍMI PLATY 4

Zastoupení žen na špičkových pozicích byznysu je stále nedostatečné. Na následujících stranách přinášíme rozhovory s dáma-mi, které tuto bariéru překonaly.

MARTA MOIDLOVÁ 6

Založila kliniku LaserPlastic a jako jedna z prvních u nás začala používat laserové přístroje v dermatologii.

SANDRA LACINOVÁ 7

Celý svůj dosavadní profesní život spojila s automobily. Od letošního roku působí v pozici CEO Škoda Auto Vysoké školy.

ANDREA JANEKOVÁ 8

Věnuje se oční chirurgii, oboru, kde stále dominují muži. Ročně provede více než 2 500 operací oka.

KATEŘINA ŠRÁMKOVÁ 9

Z neznámé památky vykouzlila čtvrtý nejnavštěvovanější zámek v Česku. Loni v září za

to dostala od organizace CzechTourism ocenění Hrdinka cestovního ruchu za 30 let.

RENATA NETOLICKÁ 12

Marketingová ředitelka skupiny Hisense, která získala ocenění v prestižní soutěži Marketér roku.

IVANA ŠACHOVÁ 15

Firmu Silex - SCANQuilt vede dvacet let. Za tu dobu znásobila počet prodejen i počet zaměstnanců.

DANIELA VYKOUPILOVÁ 16

Jejím hlavním úkolem na pozici revenue ředitelky řetězce PYTLOUN HOTELS je hlídat růst tržeb.

DANA LOVĚTÍNSKÁ 21

S vlastním byznysem začala před 15 lety. Dnes řídí firmu s více než 50 zaměstnanci.

Foto na obálce: klinika Laser Plastic; foto na této straně: Michal Sváček, MAFRA



DO PRVNÍ DESÍTKY NEJVILNĚJŠÍCH ŽEN ČESKA PATŘÍ MICHAELA CHALOUPOKOVÁ (NA SNÍMKU), JEDINÁ ŽENA V PŘEDSTAVENSTVU FIRMY ČEZ. PRVNÍ POZICI DRŽÍ RENÁTA KELLNEROVÁ, DALŠÍ JSOU POLITIČKY VĚRA JOUROVÁ A MARKÉTA PEKAROVÁ ADAMOVÁ.

Speciál DNES je komerční příloha MF DNES

Vedoucí komerčních příloh:

Kamila Hudečková

Koordinátorka projektu:

Jana Blažková

Inzerce:

MAFRA, a.s., Karla

Engliše 519 /11, Praha 5

150 00

Regionální obchod

Martin Uttner

martin.uttner@mafra.cz

Mobil: 734 517 276

Oddělení pro klíčové zákazníky

Václav Famera

vaclav.famera@mafra.cz

Mobil: 602 658 922

INZERCE

STAMP - Středočeská asociace manažerek a podnikatelek

STAMP - Středočeská asociace manažerek a podnikatelek, z.s., 23 let poskytuje platformu pro setkávání a spolupráci podnikatelkám a manažerkám působícím v Praze a Středočeském kraji. Jejím misí je networking a vytváření přátelských vztahů v osobním životě i v podnikání a vzájemné výměně zkušeností. STAMP v současnosti má víc jak 80 platících členek a příznivkyň převážně OSVČ. V průběhu let realizoval nebo byl partnerem řady vzdělávacích projektů na podporu podnikání a zapojení znevýhodněných osob na trh práce. Dlouhodobě rozvíjí spolupráci s dalšími tuzemskými regionální i celostátními ženskými spolky a organizacemi, ale i obdobnými organizacemi v zahraničí, jako jsou Business Professional Womens, Fórum žen, Českomoravská asociace podnikatelek a manažerek (ČMAPM) se sídlem v Brně a JAPM - Jihočeská asociace podnikatelek a manažerek v Českých Budějovicích. Osobní vztahy má s bavorskými podnikatelkami ze sdružení Wild und Weiblich v Passau a je také členem České ženské lobby. Hlavní činnost realizuje formou pravidelných osobních setkání s cílem navzájem se blíže poznávat, inspirovat se, podporovat se a rozvíjet své profesní a podnikatelské dovednosti.



Helena Cetlová,
prezidentka STAMP - Středočeské
asociace manažerek a podnikatelek

www.stredoceske-podnikatelky.cz

Vzdělané, **motivované** ale stále s horšími platy

Zastoupení žen na špičkových pozicích byznysu je stále nedostatečné. Nerovnost ovšem podle expertů dál trvá i na nižších úrovních, některé obory jsou stále vnímány jako „mužská záležitost“.



ŽENA NA STAVBĚ PODLE ODBORNÍKŮ ŽENY DOVEDOU NAJÍT KOMPROMIS TAM, KDE MUŽI BÝVAJÍ NEÚSTUPNÍ. PŘÍMO NA STAVBĚ UMĚJÍ MYSLET DOPŘEDU, PLÁNOVAT A ŘEŠIT VÍCE VĚCÍ NAJEDNOU A TÍM PŘEDCHÁZET KOMPLIKACÍM. FOTO: PROFIMEDIA

TEXT: JAN BOHATA, ADAM HEJDUK

Mění se to, ale pomalu. Z hlediska genderových nerovností je český trh práce dlouhodobě charakteristický několika skutečnostmi. Tou nejzajímavější je fakt, že Česká republika dosahuje v rámci EU jednoho z nejvyšších rozdílů v míře zaměstnanosti žen a mužů.

Kvalifikace žen významně rostla, například v uplynulé dekádě (2013 až 2023) počet žen s vysokoškolským vzděláním stoupl takřka o 12 procent na 27 procent. A i středoškolským vzděláním s maturitou se ženy pyšní častěji než muži. S jejich uplatněním na trhu práce to však bývá komplikovanější. „Souvisejícím problémem je nízké zastoupení žen ve

vedoucích pozicích a horizontální segregace trhu práce – ženy se koncentrují v hůře ohodnocených oborech. Tyto nerovnosti pak negativně ovlivňují životy žen v produktivním i postproduktivním věku,“ shrnuje vládní Strategie rovnosti žen a mužů na léta do 2030 s tím, že vysoký rozdíl v míře zaměstnanosti žen a mužů a velmi nízkou míru zaměstnanosti žen vykazuje Česko ve věku typickém pro rodičovství.

MZDOVÉ ROZDÍLY

Genderovou nerovnost odborníci kritizují v řadě sfér. Nejpalcivěji je vnímána ve mzdách. Vyplývá to například z aktuální analýzy, nazvané Struktura mezd zaměstnanců 2022, vypracované Českým statistickým úřadem (ČSÚ). V kategorii řídicích

zaměstnanců muži měsíčně v průměru brali mzdu 104 620 korun, ženy na stejných pozicích 76 899 korun. Specialisté podle tohoto vzorce dostávali 71 802 korun, jejichž ženské protějšky 54 056 korun. U technických a odborných pracovníků je již rozdíl o něco méně zřetelný – 49 997 korun oproti 43 083 korun.

Neméně zajímavé výsledky nabízí zmíněná studie ČSÚ u konkrétních profesí. U nejvyšších představitelů společností, mužů, dosahuje průměrná mzda 160 561 korun, u žen 113 695 korun. Ve finančních společnostech mužská průměrná mzda činí 160 561 korun, u jejich kolegyně 113 695 korun.

Na různých úrovních proto v současnosti existuje řada programů, které stávající situaci mají změnit.

„Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) se zjednodušování podnikatelského prostředí a vytváření kvalitních podmínek pro výkon podnikatelské činnosti věnuje průběžně,“ tvrdí Pavel Vinkler, zástupce vrchního ředitele sekce hospodářství a ředitel odboru podnikatelského prostředí a obchodního podnikání MPO.

MUŽSKÉ A ŽENSKÉ OBORY

Hlavně mužskou záležitostí nadále zůstává například prestižní sféra výzkumu a vývoje. Podle aktuálních statistik ČSÚ v roce 2022 působilo v hlavním městě 44 465 výzkumných pracovníků.

ŽENY SE KONCENTRUJÍ V HŮŘE OHODNOCENÝCH OBORECH. TO NEGATIVNĚ OVLIVŇUJE JEJICH ŽIVOTY V PRODUKTIVNÍM I V POSTPRODUKTIVNÍM VĚKU.

„Podíl žen byl 27,6 procenta. Tedy o něco vyšší, než byl průměr České republiky. Ve světě vědy ale dominují muži. Platí to jak celorepublikově, tak také v Praze,“ konstatuje Tomáš Slavíček z Oddělení informačních služeb pražské krajské správy ČSÚ. Významný podíl vědkyň zaměstnává vládní sektor – takřka

41 procent. Dle kategorizace statistiků do tohoto sektoru patří třeba policie, finanční správa nebo celní úřady. Poměrně silnou pozici zaujímají také na vysokých školách, a to více než třetinou pracovníků.

Naopak v podnikatelském sektoru v oblasti vědy a vývoje působí jen přibližně 16 procent badatelek. Celkový nízký podíl vědkyň je podle expertů dán řadou faktorů včetně mnohdy přetrvávajících stereotypů a pomyslného dělení oborů na „mužské“ a „ženské“. Ačkoliv i to se v poslední době zvolna mění k lepšímu. „Například v přírodovědných oborech převažuje počet studentek nad studenty,“ uvádí Šárka Loukotová Novotná z Fakulty elektrotechnické ČVUT.

NEBÝVALÉ MOŽNOSTI

Branží s dosud výraznou mužskou dominancí stále zůstává stavebnictví. Jde přitom o ostře sledovaný obor, kterému dlouhodobě chybí dostatek odborných zaměstnanců. Poptávka po stavebních pracích je setrvale vysoká především v bytové výstavbě anebo při budování zásadních dopravních spojení. Firmy v této oblasti podle odborníků obtížně

27 %
žen na pracovním trhu má vysokoškolské vzdělání.

27,6 %
Takový podíl mají ženy v oblasti vědy a výzkumu.

1 z 10
Takové je zastoupení žen ve stavebnictví.

obsazují zejména technické pozice, na nichž by mohly pracovat i ženy.

Podle aktuálních údajů MPO je v průměru mezi deseti zaměstnanci ve stavebnictví jen jedna žena. A pokud jde o kategorii osob samostatně výdělečně činných, dosahuje podíl žen ve stavebních činnostech dokonce jen jednotek procent. Navíc v posledních šesti letech jejich počet stagnoval. Odborníci přitom vyzdvihují řadu jejich plusů pro tento obor – jsou komunikativnější a dovedou najít kompromisní řešení tam, kde muži bývají neústupní. Přímou na stavbě umějí myslet dopředu, plánovat a řešit více věcí najednou a tím předcházet komplikacím.

I v tomto sektoru už ale lze najít firmy, které zažitá tradice aktivně mění. „U nás ženy tvoří 43 procent všech zaměstnanců a z 38 procent jsou zastoupeny i na velmi odborných technických pozicích. Mezi projektanty a architektky máme více než tři desítky žen a žena vede i tým našich architektů,“ uvedla Michaela Tomášková, ředitelka největšího rezidenčního stavitele Central Group. Vysoký poměr žen má tato společnost také ve svém vedení. A to dokonce v rámci porovnání na evropské úrovni.

Směrnice o ženách ve vedení revoluci neudělá

Česká republika momentálně připravuje zákon, který má přímo nařizovat genderovou vyváženost. Jeho návrh, který je v připomínkovém řízení, předepisuje alespoň třetinové zastoupení žen ve vedení velkých společností.

Důvodem k přípravě zákona je evropská směrnice, kvůli které členské státy musí národní legislativu o genderové vyváženosti zavést nejpozději do konce letošního roku. „Existuje spousta žen, které mají kvalifikaci pro vrcholové pozice. Měly by mít možnost je také dostat,“ míní šéfka komise Ursula von der Leyenová.

Směrnice ale povinnost zavádí ve velmi omezeném rozsahu. Vztahovat se totiž bude jen na velké podniky, které mají více než 250 zaměstnanců, roční obrat vyšší než 1,2 miliardy korun nebo aktiva v hodnotě přes 1,08 miliardy korun a zároveň se s jejich akciemi obchoduje na burze. V praxi se tak kvóty, které by měly začít platit od poloviny roku 2026, budou v Česku vztahovat pouze na pět společnos-

tí, jmenovitě jde o ČEZ, Komerční banku, Monetu Money Bank, Phillip Morris a Kofo-lu ČeskoSlovensko. Část z nich navíc tyto limity plní už teď, roky před zavedením kvót. Například Moneta deklaruje, že má na manažerských pozicích 43 procent žen, přičemž do roku 2026 chtějí vlastníci společnosti mít poměr vyrovnaný. Podobně je na tom i Komerční banka.

ROZPORNÉ PŘIJETÍ

Unijní představitelé přikládají přijaté směrnici velkou váhu. O její přijetí, ke kterému došlo v roce 2022, vůdci Evropské unie usilovali více než deset let, během nichž řada členských států záměrně blokovala. Právě to je také důvodem, že je finální verze takto minimalistická.

„Unie disponuje velkým počtem vysoce kvalifikovaných žen a jejich počet neustále roste, o čemž svědčí skutečnost, že 60 procent absolventů vysokých škol jsou ženy. Dosažení genderové vyváženosti v orgánech společností má zásadní význam pro efektivní využití tohoto stávajícího potenci-

álu. Jestliže se tento potenciál ženských talentů plně využije, značně se zlepší návratnost investic do vzdělání, a to jak pro jednotlivce, tak pro veřejný sektor,“ píše se v odůvodnění směrnice. „Všeoobecně se má za to, že zastoupení žen v orgánech společností zlepšuje správu a řízení společností, neboť rozmanitější a kolektivnější myšlení zahrnující širší škálu pohledů zlepšuje výkonnost týmu a kvalitu rozhodování,“ pokračuje dokument.

Z druhé strany ale zaznívá kritika hned z několika důvodů. Předně kritici pravidla označují za zbytečnou byrokracii. Dokonce i mezi propagátory genderové vyváženosti se objevují názory, že nastavení takových umělých kvót nijak nepomůže zlepšit situaci žen v byznysu.

Odborníci navíc upozorňují na diskriminaci, kterou mohou pravidla zavést. Reálně totiž hrozí, že v případě výběrových řízení společnost sáhne po uchazeči, který je toho pohlaví, jehož zastoupení ve vedení chybí, což je známka takzvané pozitivní diskriminace. (hej)

Lasery v estetice?

To byla velká výzva

Estetická medicína prošla za posledních pár desítek let neskutečnou proměnou.

Průkopnicí v oblasti laserové a estetické dermatologie je zakladatelka a primářka kliniky LaserPlastic MUDr. Marta Moidlová, která jako jedna z prvních v Česku začala používat botulotoxin a laserové přístroje v dermatologii. „Lasery umějí v dnešní době doslova zázraky,“ říká uznávaná dermatoložka.

Jak se plastická chirurgie a estetická dermatologie změnila za tu dobu, co v této oblasti působíte?

Myslíte za těch téměř čtyřicet let? Nesmírně. Moderní technologie si našly cestu do všech aspektů našich životů, a tedy i do oblasti medicíny a přístrojů, které používáme. A to nemluvím jen o dotykových displejích, ale zejména o možnostech, které nám tyto nejnovější výdobytky vědy a techniky dávají – lékařům šetří práci a pro pacienty jsou dříve náročné operace dnes bezbolestné. Také umožňují rychlá ošetření, na která si v řadě případů mohou pacienti doslova zaskočit z kanceláře a hned se zas vrátit zpět.

Jako jedna z prvních u nás jste začala používat v estetické dermatologii botulotoxin, co vás k tomu vedlo?

Botulotoxin se již používal a dodnes používá ve stále více oblastech medicíny, a ačkoliv se jedná technicky o toxin, v rukou zkušeného lékaře jde o lék. Fascinace tím, co vše dokáže, a má otevřená mysl vůči zahraničním novinkám v oblasti dermatologie nám umožnila jej dnes používat v podstatě denně. Neřeší totiž pouze problém s vráskami, ale též s nadměrným pocením. Dokáže se popasovat mimo jiné dokonce i s depresiemi či bolestmi hlavy. Aplikací do čela totiž nejenže zamezí nehezskému, častému mračením a tvorbě mimických vrásek, které mohou samy o sobě podporovat negativní pocity, ale látka též dokáže rozpohybovat procesy blahodárné na psychiku.

Také jste jako jedna z prvních začala používat laser.

Ano, absolutně mě nadchla například možnost nahradit až středověké nástroje jako ostré lžičky či klasický skalpel velmi elegantně laserem. Pro pacienta jsou dnešní laserová ošetření takřka bezbolestná, rychlá a bez nevhledných jizev či dlouhé rekonvalescence. Také si mě naprosto získala cenná příležitost pracovat s jedním z prvních laserů, které

vynalezla a vyrobila dokonce naše česká společnost tehdy Monokrystaly Preciosa Turnov. Princip fungování tohoto laseru se uchytil a dnes jeho zdokonalené verze využívají kliniky po celém světě, i když už od různých výrobců. Je prostě potřeba jít rozvoji naproti. Ale přesto si tento prapůvodní laser stále hýčkám.

Jste majitelkou kliniky LaserPlastic, proč jste se rozhodla založit vlastní pracoviště?

Byla jsem jedním z lékařů, co byli u zrodu a začátků prvních dvou klinik, které ve své době vůbec v Čechách vznikly. Nicméně není nad to být svým vlastním pánem a moci rozšířit spektrum a portfolio dle vlastních preferencí. Nebýt odkázaný jen na to, co vám poskytuje pracoviště, jehož jste zaměstnancem. A letos je to přesně 25 let, co můj manžel tento nápad dostal a co jsme jej společnými silami zrealizovali. Od té doby máme prakticky stejný tým těch nejlepších lékařů republiky, ale stále širší a širší nabídku zákroků a ošetření právě díky vývoji dalších a dalších nástrojů a řešení.

Bylo těžké nové „laserové“ pracoviště rozjet? Nebála jste se jít do vlastní kliniky?

Otevřít kliniku zaměřenou na odbornou medicínu není a nikdy nebylo jednoduché, naopak extrémně náročné, a to i udržet ji ve stálém provozu. Jedná se zejména o dodržení veškerých předpisů, pravidel a podmínek, které musí lékařské zařízení splňovat. A to nemluvím o tom, jak veliké investice to byly a jsou – každý kvalitní přístroj se cenově pohybuje v řádech statisíců až milionů. A to nepočítám samotné vybavení prostor kliniky, například operační sály. Ale za to množství spokojených klientů díky práci, která mě baví, to stojí.

Vaší doménou jsou právě lasery – kolik jich na klinice máte k dispozici?

Jsou jich desítky a desítky, myslím, že okolo čtyřiceti.

Ale nejedná se pouze o lasery či čistě dermatologické přístroje. Pacienti mohou využít například i elektromagnetickou (posílení svalů), radiofrekvenční (léčba celulitidy), ultrazvukovou (neinvasivní facelift) či jinou technologii. Například posilovací přístroj Emsculpt Neo kombinuje radiofrekvenci s vysoce výkonným fokusovaným elektromagnetickým polem, které efektivně buduje svalstvo a odbourává tuky. A takto bych mohla pokračovat donekonečna.

A co nové laserové či jiné přístroje, pořizujete je pravidelně?

Samozřejmě, vítám nové přístupy, které mohou zlepšit ty předchozí. Neustále je co zlepšovat. Tým našich lékařů se stále vzdělává a informuje o nových metodách, které v případě, že se osvědčí, rozšíří naše portfolio. Tak se stalo zrovna před rokem, kdy jsme pořídili hned dva laserové přístroje, dermatologický a liposukční. A plánujeme i další novinky, ale to se budete muset nechat překvapit!



Ve vedení vysoké školy si splnila sen

Sandra Lacinová je od roku 2020 kvestorkou a od letošního roku CEO Škody Auto Vysoké školy. Doma má přitom tři děti a vytíženého muže.

Energická manažerka, která do náročné pozice nastoupila v době covidového lockdownu a se vším si na začátku musela poradit online, přitom má doma tři malé děti a pracovně vytíženého manžela. To je Sandra Lacinová, CEO prestižní Škoda Auto Vysoké školy (ŠAVŠ) se sídlem v Mladé Boleslavi a s pobočkou v Praze. „Mým snem bylo vést lidi a ukázat, že se to dá dělat i jinak a lépe,“ říká.

Vaše kariéra by se dala shrnout slovem výzva. Už jen proto, že jste nastoupila v dubnu 2020, kdy začal covidový lockdown. S čím jste se musela vypořádat?

Především poznat akademický svět, jak vše funguje, proto bylo nutné ihned se propojit online s kolegy a začít rozhovory o tom, co dělají, jak to dělají, a poznat jejich slabé, ale i silné stránky. Musela jsem se dostat do hloubky fungování byznysu školy a jejího pozadí. Díky tomu, že lidé na ŠAVŠ jsou opravdu skvělí, tak se vše povedlo. Oporou mi byl také pan rektor, docent Pavel Mertlík, který školu úspěšně vede již osm let.

Co vás přivedlo na ŠAVŠ?

Ještě na vysoké škole jsem jako stážistka začínala v oblasti automotive. V roce 2012 jsem nastoupila do Škody Auto a prošla přes oddělení marketingu až do personalistiky. Později jsem pracovala na Středním odborném učilišti Škoda, kde jsem se dostala více do oblasti vzdělá-

vání, a když se objevila pozice kvestorky na ŠAVŠ, bylo jasné, že to musím zkusit a přihlásit se do výběrového řízení. Šla jsem si za snem pracovat s lidmi, vést je a ukázat, že to jde dělat jinak. Vždy jsem měla určité vzory, jak ty negativní, tak pozitivní, a věděla jsem, že to, co se mi nelíbí, nikdy nechci dělat lidem, které sama budu řídit. Kolegové si sice museli zvyknout na jiný styl vedení, ale myslím, že nyní vše skvěle funguje.

Jak náročné je zvládnout takovou pozici se třemi malými dětmi?

Protože nejsme původem z Mladé Boleslavi, tak tady blízko nemáme ani rodinu, která by nám pomáhala, ale přiznám se, že máme alespoň chůvu. Pomáhá nám rozvést děti po kroužcích nebo s domácími úkoly. To říkám otevřeně, protože můj názor je, že každý člověk nemusí dělat všechno sto procentně sám a nemá se bát říci si o pomoc. Díky tomu můžeme trávit více času s dětmi opravdu kvalitním způsobem. Samozřejmě, že byly předsudky, jestli jsem dobrá máma, když jdu brzy do práce, nebo jestli jsem dobrá manažerka. Vždy vás někdo odsoudí. Je třeba hledat balanc a každá žena to má nastavené jinak. Zároveň je důležité i to, jakou mám podporu doma. Je pravda, že bez manžela a jeho pomoci bych to takto nezvládla.

Vy jste si k tomu všemu ale ještě přibrala velmi zajímavý dobročinný projekt...

S kamarádkou Ivou Crookston jsme na konci roku založily neziskové centrum Via Connecta s primárním cílem podpořit osoby s poruchami autistického spektra a postupně jej rozšiřujeme i na další speciální poruchy učení. Vnímáme tady velký problém, že školky nechtějí přijímat autistické děti a jejich maminky se tím dostávají do problémů, často musí skončit v práci a hledat drahá řešení včetně programů a pomůcek. Naším cílem je poskytnout komplexní poradenství, péči a do budoucna snad i školku pro tyto děti.

NA ŠAVŠ jste začínala jako kvestorka, dnes jste na pozici CEO. V čem je to jiné? Činnosti, které jste měla jako kvestorka ohledně chodu a byznysu školy mi zůsta-



SANDRA LACINOVÁ OD ROKU 2020 JE KVESTORKOU A NYNÍ TAKÉ CEO ŠKODA AUTO VYSOKÉ ŠKOLY. PŘEDTÍM PŮSOBILA NA NĚKOLIKA POZICÍCH VE ŠKODĚ AUTO A NA TAMNÍM UČILIŠTI. MÁ TŘI SYNY A MANŽELA, KTERÝ JE MANAŽEREM VE ŠKODĚ AUTO. FOTO: ARCHIV ŠAVŠ

ly, ale přibyla i zodpovědnost za všechny zaměstnance, strategické řízení školy a její rozvoj.

Když jsme u rozvoje, jaké novinky na ŠAVŠ přicházejí?

Co se týče našich provozů, pracujeme na rozvoji jak našeho sídla v Mladé Boleslavi, tak pobočky v Praze. V oblasti vzdělávání je nutností držet krok s trendy, jako jsou umělá inteligence a datová analytika, které jsou dnes již potřeba napříč skoro všemi obory. Snažíme se též zaměřit na techniku, protože přibývá oblastí, které se s ní stále více propojují. Důraz je kladen pochopitelně na elektromobilitu a její komplexní využití. Celkově všechny oblasti nejen v IT a průmyslu prochází rychlým vývojem a my se tomu snažíme stačit. Nejen z tohoto pohledu je naší nespornou výhodou, že jsme součástí Škody Auto. Chtěla bych ale upozornit, že asi jen 55 procent absolventů potom míří do automobilového průmyslu, možnosti našich absolventů jsou široké.

Slavíte také úspěch se získáním takzvané institucionální akreditace, kterou máte jako první soukromá neuniverzitní vysoká škola v Česku. Jak vám pomůže?

Získali jsme ji na bakalářský stupeň Ekonomika a management a máme díky tomu právo schvalovat si studijní programy sami. To sníží časovou náročnost přípravy programů a zjednoduší nám to přijímací řízení pro zahraniční studenty. Vnímáme to jako obrovské ocenění naší dlouhodobé práce a potvrzení celkové vysoké kvality naší školy.

Operování je souhra celého těla

Andrea Janeková se věnuje oční chirurgii, oboru, kde stále dominují muži. Ročně provede více než 2 500 operací oka. Zároveň přednáší na odborných akcích u nás i v zahraničí.

Každou operaci považuje za jedinečnou a ke každé přistupuje se stejnou pokorou a koncentrací. Po mateřské se brzy vrátila do práce, dlouhé přerušení praxe chirurgům neprospívá. „Pohybová paměť je jako každá jiná a je třeba ji stále rozvíjet a procvičovat,“ říká lékařka Očního centra Praha Andrea Janeková.

Jaké je zastoupení žen v očním lékařství?
Dle Ústavu zdravotnických informací a statistiky ženy tvoří více než polovinu lékařů v ČR. Zastoupení se liší napříč jednotlivými obory, v očním lékařství je poměrně vysoké, protože v rámci ambulantní sféry se dá lépe časově skloubit s rodinou. Co se týče oční chirurgie, zde zcela určitě dominují muži. Každá operativa je náročná k učení, a pokud už lékař operuje, není příliš žádoucí, aby na delší dobu přerušil aktivní činnost například z důvodu mateřství. Ostatně pohybová paměť je jako každá jiná a je třeba ji stále rozvíjet a procvičovat.

Máte zkušenosti ze zahraničí. V čem jsme oproti němu v operacích oka napřed a kde naopak zaostáváme?

Přístroje, nitrooční implantáty, postupy i výsledky očních operací jsou u nás na evropské – a možno říci i na světové úrovni. Například v USA, kde je samotná lékařská péče na špičkové úrovni, díky regulaci úřadu FDA probíhá zařazení nových přístrojů, implantátů či léčiv o dost pomaleji než u nás v Evropě. Není tedy výjimkou, že to, co v USA teprve začíná, v Evropě již používáme několik let. Je zkrátka příjemné vidět a vědět, že jsme v České republice na velmi vysoké úrovni.

Které oční operace jsou nejnáročnější?

Každý typ oční operace je jiný a má svá specifika. Při operacích používáme obě ruce a obě nohy. Jednou nohou se ovládá mikroskop, druhou nohou pedál přístroje, který má dalších například i pět funkcí. Ruce drží nástroje, tedy je to souhra celého těla. Sama se věnuji operacím šedého zákalu (katarakta), refrakčním operacím (*pozn. red. – operace, jejichž cílem je snížit či trvale odstranit dioptrie*), ale i operacím sítnice či některým typům operací zeleného zákalu. Dohromady je to ročně více než 2 500 tisíce výkonů a pro mě je pravidlo, že každou operaci považuji za zcela jedinečnou a ke každé přistupuji se stejnou pokorou a koncentrací.

Loni jste se stala jedním z nejmladších členů představenstva České společnosti refrakční a kataraktové chirurgie od jejího vzniku. Díky čemu si myslíte, že se to povedlo?

Myslím, že roli sehrála moje aktivita na kongresech a odborných akcích – mnoho let přednáším, jsem lektorkou pro začínající chirurgy nejen v Česku, ale i v zahraničí a mojí snahou je co nejvíce zkušenosti předávat dále. Zároveň mladší lékař může mít více energie, nápadů a zájem věci dělat jinak a spolu se zkušenostmi primářů a přednostů, kteří jsou ve výboru společnosti již více období, může společnosti přinést nový směr. Současně představenstvo je skvěle složené, mohu se sama učit od zkušenějších kolegů a zároveň nabídnout pohled mladšího lékaře. Jedním z mých cílů v odborné společnosti je právě vzdělávání mladších kolegů, určitě bych chtěla zaujmout danou problematikou a osvětou i studenty lékařských fakult, kteří se pro svůj obor teprve rozhodují.



ANDREA JANEKOVÁ „JE PŘÍJEMNÉ VIDĚT A VĚDĚT, ŽE JSME V ČESKÉ REPUBLICE NA VELMI VYSOKÉ ÚROVNI,“ ŘÍKÁ LÉKÁRKA OČNÍHO CENTRA PRAHA.

FOTO: ARCHIV OČNÍHO CENTRA

Máte nějaká pravidla, díky nimž udržujete balanc mezi prací a rodinou?

V naší rodině je už docela zajatý systém. Máme dvě dcery a do práce jsem se vracela, když bylo první z nich půl roku a poté mladší dceři necelé tři měsíce. Věděla jsem, že z operativy nechci vypadnout, a proto byl pro mě brzký návrat jasná volba. Je pro mě důležité, aby se mé děti cítily dobře a byly ve svém domácím prostředí. Již od raného věku dcery máme na některé dny fantastickou chuť, která je pro naše děti prakticky jako rodina. Velkou podporu mám rovněž ve svých rodičích. A nemožu zapomenout na svého manžela, který je pro mě velkou podporou nejen doma, ale i v pracovní rovině. Osvědčilo se mi praktikovat to, že když jsem v práci, věnuji se sto procentně práci, a doma jsem pak sto procentně přítomna pro své děti.

Jak nejráději relaxujete?

V zimě ráda relaxuji v sauně s následným pobytom na mrazu, to je pro mě výborná forma odpočinku. Stejně tak občasná masáž, která je téměř nutností, protože u operačního mikroskopu trávím mnoho hodin. A pak je pro mě relaxací jakákoliv aktivita s rodinou a dcerami. Užívám si to, co zrovna dovoluje jejich věk, jak postupně rostou. V létě je to jízda na kole, v zimě například společné lyžování.

Jsem zámecká paní, ale jen ta francouzská

Kateřina Šrámková vykouzlila z neznámé památky čtvrtý nejnavštěvovanější zámek v Česku. Loni v září za to převzala od organizace CzechTourism prestižní ocenění Hrdinka cestovního ruchu za 30 let.

To si takhle koncem divokých devadesátek vyjede úspěšná ekonomka vyčistit hlavu z pražského paneláku na venkov. S manželem se zastaví u známých v Loučeňu na Nymbursku, kde si na zahradě ugrilují večeři. A jen tak mimo řeč při pohodovém klábosení padne, že je na prodej zdejší neudržovaný zámek. Kateřinu Šrámkovou to tehdy nijak zvlášť nezaujme, přesto jí zvědavost nedá a u barokní památky zastaví. O čtvrtstoletí později je z ní hlavně díky jejímu úsilí čtvrtý nejnavštěvovanější zámek v zemi.

Cítíte se jako hrdinka?

To asi ne, spíš jako dělnice (úsměv). Práci totiž odvádím proto, aby za mnou byla vidět, a ne kvůli tomu, abych si řekla, že jsem hrdinka. To však neznamená, že si zmíněného ocenění nevážím. Naopak, při jeho převzetí jsem měla až slzy v očích. Nikdy bych si totiž nemyslela, že bych mohla být tak „užitečná“. Mým hlavním cílem je, aby tady zámek Loučeň fungoval jako vyhledávaný památkový objekt i za dalších tři sta let.

Život na zámku je snem spousty lidí. Jaké to vlastně je, být zámeckou paní?

Záleží na tom, co si pod tímto pojmem představíte. Třeba ve francouzštině existuje jeho ekvivalent „la chateau dame“, což v překladu znamená „žena, která se o zámek stará“. A tak se i cítím. Pokud bychom totiž brali výraz zámecká paní tak, jak ho vnímá většina lidí – tedy milostivá a pyšná dámička, která jen popíjí kávičku a nic nedělá – tak by se k mě osobě nehodil.

Předtím, než jste objevila zdejší zámek, jste se však věnovala jiné práci než zvelebování památek a cestovnímu ruchu...

To ano, vystudovala jsem vysokou školu ekonomickou. Pak jsem pracovala ve velké advokátní kanceláři, kde jsem kromě daňového poradenství měla na starosti také řídicí a výkonnou administrativu.



KATEŘINA ŠRÁMKOVÁ MAJITELKA A ŘEDITELKA ZÁMECKÉHO RESORTU LOUČEŇ, VYSTUDOVALA VYSOKOU ŠKOLU EKONOMICKOU V PRAZE. MÁ ČTYŘI DĚTI A DVĚ VNUČKY. FOTO: ARCHIV ZÁMKU

Kdy nastal ten osudový zlom, který vás přesvědčil, abyste se pokusila zámek koupit a investovat do něj čas i peníze?

Když jsme se po odjezdu z návštěvy známých na zámku ze zvědavosti zastavili, tak jsem byla hned nadšená. Uchvátil mě zdejší genius loci, tedy energie, která z areálu vyzařuje. A já se zamilovala na první pohled. A jsem nesmírně vděčná, že tady mohu trávit profesní život. Nedomážu si totiž představit, že bych dodnes seděla někde v pražském byznys centru, jezdila výtahem do pátého patra a čipovou kartou odemykala kancelář.

Kolik úsilí stálo zámek získat?

Tehdy ještě ve velkém probíhala privatizace, takže byla vypsaná veřejná soutěž na jeho odkup. S manželem jsme si říkali, že vlastně nemáme co ztratit a můžeme

jenom získat. Zpracovali jsme projektový záměr a podali nabídku, která byla vítězná. V tu chvíli jsme stáli před nelehkým úkolem – zajistit financování. Měli jsme ale štěstí, že nám asi polovinu nákladů pokryly evropské dotace. Na zbytek jsme si museli vzít bankovní úvěr.

V jakém stavu tehdy byl?

Překvapivě v poměrně dobrém. Za komunistů tady totiž mělo ministerstvo dopravy rekreační a školící středisko, o které se slušně staralo. Zámecké komnaty sloužily jako učebny, ložnice či sborovna. S rekonstrukcí jsme začali v roce 2006 a už 7. 7. 2007 jsme opravený zámek slavnostně otevírali.

Jaké nejzásadnější práce tady proběhly?

Víceméně šlo o kompletní obnovu od sklepa až po střechu. Rekonstrukcí prošel rovněž zámecký hotel, ke kterému jsme navíc přistavěli novou budovu. V revitalizovaném parku jsme vybudovali jedenáct labyrintů a bludišť, komunikace i vstupní brány.

Podle organizace CzechTourism jste se svým týmem dokázala změnit stereotypy památkového cestovního ruchu. Jak?

To je dobrá otázka, protože je to věc, na kterou jsem opravdu hrdá. Když jsme zámek otevírali pro veřejnost, zvolili jsme specifické myšlení a jiný způsob řízení. Museli jsme neustále myslet na to, že si na sebe musíme vydělat a současně splácet úvěr. Jedna z priorit se týkala otevírací doby. Žádné zimní prázdniny nepřicházely v úvahu. Zámek musí být otevřený celoročně a neustále nabízet lákadla pro návštěvníky v podobě různých akcí. Po několika letech to pochopila velká část zámků u nás, ať už soukromých, nebo státních. Důležité také je, že nenabízíme návštěvníkům klasické prohlídky, na které jsou zvyklí. U nás mají formu jakési divadelní scény, kde se odehrávají příběhy z historie zámku. Průvodci se představují vždy v roli některé z osob, která tu žila, třeba kněžny, kuchařky nebo zámeckých pánů. (aku)

S. r. o. jí sluší

Příběh o tom, že k vykročení z veřejné sféry k úspěšnému podnikání v estetické medicíně je zapotřebí hlavně doktorský titul, a ne kapitál. Příběh estetického centra doktorky Lucie Kalinové.

Když v roce 1992 zazněla ve filmu Smrt jí sluší hláška „Siempre Viva“, v překladu „život věčný“, byla estetická medicína v Česku ještě v plenkách.

Mládím a vzhledem posedlé Meryl Streep a Goldie Hawn ve filmu bojovaly o přízeň vysloužilého plastického chirurga Bruce Willise. Ve Spojených státech byla tehdy plastická chirurgie už rozvinutým oborem. V Česku se rozvíjela se zpožděním. Když zmíněný film dávali v tuzemských kinech, devítiletá dívka z Ostravy možná už tušila, že tohle bude obor, kterému se bude chtít věnovat.

Dnes MUDr. Lucie Kalinová, Ph.D. řídí z postu vedoucího lékaře vlastní soukromou kliniku v centru Prahy. Provádí zvětšení prsou, face lifting, vytvaruje poprsí po kojení i sixpack, prostě přidá, ubere nebo upraví, co je potřeba.

ZA VŠECHNO MŮŽE DŮM

První zmínky o čtyřpatrové budově za obchodním domem Kotva v centru Prahy pocházejí z roku 1364. Jedinečná atmosféra a lukrativní umístění učarovaly hoteliéroví Antonínu Brandejsovi a jeho ženě Anně. Přestavěli dům na prvotřídní kliniku a v roce 2018 začali hledat člověka, který by ji vzal pod svá křídla a dále ji rozvíjel.

Lucie Kalinová v tu dobu měla už více než deset let praxe. Po absolvování Lékařské fakulty na Univerzitě Palackého v Olomouci působila na klinice plastické chirurgie Nemocnice Na Bulovce. Objížďala kongresy, praxe a školení po celém světě, od Brazílie po Izrael. Debatovala o tradičních technikách i trendech...

Aby podtrhla rostoucí zájem lidí o „Siempre Viva“, o to zůstat navždy mladý, krásný a líbit se, rozhodla se postavit na vlastní nohy – v roce 2019 opustila post primářky kliniky plastické chirurgie Nemocnice Na Bulovce. Vzala si kliniku do pronájmu a začala budovat tým lékařů i personálu, za jejichž profesionalitu se dokáže zaručit.

HLAVA, RUCE, SRDCE

Všichni víme, že každá příručka pro začínající podnikatele začíná slovy „Najděte si obor, který vás baví a běžte do toho“. Na druhé straně spoustu lidí zajímají a baví na určitých oborech jen peníze. To



„STÁLE BUDETE VYPADAT JAKO VY – JEN BUDETE SVOU VÍCE ODPOČATOU, ZÁŘIVĚJŠÍ A NEJLEPŠÍ VERZÍ.“

LUCIE KALINOVÁ ŘÍDÍ Z POSTU VEDOUČÍHO LÉKAŘE VLASTNÍ SOUKROMOU KLINIKU V CENTRU PRAHY. FOTO: 3X ARCHIV LUCIE KALINOVÉ

nemusi být na škodu, ale v medicíně jsou hlavním kapitálem schopní lékaři – virtuozita jejich rukou, znalosti a zkušenosti, které jen těžko oceníte podle nějakých tabulek. „Nikdo krom samotných lékařů nedokáže odhadnout náročnost i limity, které práce má.“ zdůrazňuje Kalinová, které už přišlo několik nabídek od investorů. S díky je ale odmítla – s. r. o. jí totiž sluší.

JSTE PŘIPRAVENI VYPADAT TAK MLADĚ, JAK SE CÍTÍTE?

Je známou skutečností, že jak stárneme, ztrácíme objem na všech správných místech a získáváme jej na těch horších. Co může estetická medicína nabídnout v každém věku, sepsala MUDr. Lucie Kali-

nová Ph.D., která dodává, že portfolio poskytované péče je široké, většinu zákroků lze mezi sebou i kombinovat, ale všechny mají něco společného – investice do kvalitního, přirozeně a krásně vypadajícího výsledku je klíčem k úspěchu v péči o vaši fyzickou krásu i duševní pohodu.

MUDr. Lucie Kalinová, Ph.D.

@drluciekalinova
Prvotřídní péče, vynikající výsledky a komplexní přístup
Královská 13, Praha 1
www.brandeisclinic.cz
+420 226 291 640

20–35 LET**#NOFILTERJUSTFILLER**

Díky selfie, Instagramu a TikTok jsou Gen-Z a mileniálové generace, které mají velké povědomí o svém vzhledu. To, co dříve sloužilo k odstraňování známek stárnutí, dnes preventivně využívají mladší klienti, aby celý proces stárnutí zmařili a udrželi si svůj mladistvý vzhled co nejdéle.

Fillers

Být nejlepší verzi sebe samé – po probuzení, bez filtru, bez make-upu. To je trend, který jde s dermálními výplněmi a špičkovou technikou aplikace splnit – doplnění objemu rtů nebo v oblasti lícních kostí, malá korekce hrbolku na nose, vyrovnání asymetrie, odstranění kruhů pod očima. Rychle, bezbolestně a za dobrou cenu. Svěží a odpočatý vzhled zaručen i po probdělých nocích. Injekční (bezbolestné) ošetření trvá kolem 30 minut a výsledek vydrží 8–24 měsíců dle oblasti a použitého materiálu. Cena se pohybuje od 8 500 Kč.

Bullhorn Lip Lift

Chirurgické zvětšení rtů je řešením pro ty, co nechtějí pravidelně docházet na doplnění rtů fillery (jednou za 6 až 9 měsíců). Odstranění kousku kůže pod nosem a pozvednutí horního rtu vám zařídí smyslný úsměv na několik let. Jizva je schovaná pod linií nosu a po pár týdnech je téměř neviditelná. Ošetření se provádí chirurgicky, trvá 45 minut a výsledek vydrží několik let. Cena je 20 000 Kč.

35–50 LET**DNES UŽ NENÍ PROBLÉM OMLÁDNOUT O 10 LET BĚHEM 30 MINUT**

Ženy z generace X jsou jedny z prvních, které ve velkém zvládají všechno – dobré vzdělání, kariéra, rodinný život, noční život, nové technologie, staré recepty. Je ale potřeba, aby to na nás nebylo vidět, nikdy.

MD Codes Full Face

Injekční ošetření pro kompletní omlazení a hydrataci obličeje za pomoci fillerů s kyselinou hyaluronovou. Důvodem, proč jsou dermální výplně „nutností“, není to, že musíte mít kypré rty, cílem je udržet objem na strategických místech na tváři, což ponechá váš mladistvý vzhled neporušený a při pravidelných návštěvách (cca 1x ročně) nezměněný několik let. Injekční (bezbolestné) ošetření trvá kolem 45 minut a výsledek vydrží 8 až 24 měsíců dle oblasti a materiálu. Cena se pohybuje kolem 20 000 Kč.

Liposukce

Nikdy nebylo snazší a rychlejší poprat se s problémovými partiemi. Odsát přebytečné zásoby tuku je možné kdekoli na těle. Dnešním trendem je následně část tuku přesunout a dotvarovat třeba hýždě, sixpack nebo řadra. Malou liposukci je možné provést i ambulantně bez celkové anestezie. Ošetření trvá 30 až 90 minut, výsledek je dlouhodobý. Cena od 25 000 Kč.

Injekce krásy

Botulotoxin je zlatý standard pro mazání vrásek. Možná je na sobě ještě nevidíte a záhyby na čele, kolem očí nebo mezi obočím vám nic moc neřekají, ale tahle anti-aging léčba je i perfektní prevencí, aby se neobjevily nebo neprohlubovaly. Několik vpichů během přestávky na oběd dvakrát ročně pomáhá udržet velmi aktivní svaly na obličeji pod kontrolou a váš vzhled svěží, bez známek stresu a únavy. A pozor, látka také funguje k omezení pocení, takže už žádný stres při nošení svršků s delším rukávem nebo při podání ruky, dá se totiž aplikovat i do dlaní nebo chodidel. Ošetření trvá 20 minut a výsledek vydrží až 6 měsíců. Cena je kolem 5 500 Kč za oblast.

Mommy MakeOver

Kombinovaná plastická operace břicha s liposukcí a modelace prsou vám vrátí zpátky kontury postavy, vyřísuje pas a pozvedne prsa tam, kde jste na ně byla zvyklá. Obrovská změna a velká dávka sebevědomí po pár hodinách strávených na sále. Operace se provádí chirurgicky, trvá kolem 4 hodin a je následována dvoudenní hospitalizací. Výsledek je dlouhodobý. Cena se pohybuje kolem 120 000 Kč.

PROMĚNY POMOCÍ INJEKČNÍHO OŠETŘENÍ KYSELINOU HYALURONOVOU (ČERNÉ POZADÍ) A PO CHIRURGICKÉ OPERACI DEEP PLANE FACELIFT (BÍLÉ POZADÍ)**50–65 LET****VYPADAT A CÍTIT SE SKVĚLE JDE V KAždÉM VĚKU**

Proces stárnutí úplně zastavit nelze, můžeme občas posunout ručičky hodinek nazpátek, ale nejdůležitější je psychická pohoda a spokojenost.

Operace očních víček

Jemná kůže okolo očí je náchylná k ochabování, tvoří se kožní převis, člověk vypadá starší. Během operace se tyto převisy odstraní. U dolních víček jde i o tukové váčky spojené s otoky a kruhy pod očima, které se poté přestávají tvořit. Jizvy jsou maličké a naprosto diskretní. Výrazně mladší vzhled a celkové odlehčení očí se odrazí na vašem sebevědomí a budete se i cítit méně unavení. Zárok se provádí chirurgicky, bez hospitalizace a trvá kolem 45 minut. Výsledek vydrží několik let. Cena je od 18 000 Kč.

Deep Plane Facelift

Všichni musíme časem čelit negativním aspektům gravitace, ale naštěstí existuje řešení, díky němuž lze vrátit zpět povadlé kontury, odstranit přebytečnou kůži a poprat se i s druhou bradou. Operace trvá kolem 3 hodin a je následována jednodenní hospitalizací. Výsledek vydrží několik let. Cena se pohybuje od 85 000 Kč.

Jsem hrdá, že pracuji pro

I když v marketingu působí řadu let a platí zde za vysoce oceňovaného profesionála, Reginu Netolickou baví zdokonalovat se a dál rozvíjet. Nyní vede tenhle obor ve velké globální skupině Hisense. Se značkami Hisense, ASKO, Gorenje a MORA jsou jedničkami na tuzemském trhu.

Ocenění v prestižní soutěži Marketér roku, kterou vyhlašuje Česká marketingová společnost, si odnesla ze slavnostního ceremoniálu také Regina Netolická, marketingová ředitelka skupiny Hisense CZ&SK&HU. Je to pro ni nejen zhodnocením jejího působení v oboru a schopnosti úspěšné komunikace brandu, ale také výzvou do budoucna. Najde si ale čas i pro rozvoj dalších projektů, třeba jazykové agentury.

V marketingu jste již dlouho, jak se dle vás rozvíjí a jak se k tomu stavíte?

V marketingu pracuji téměř 20 let. Stále mě baví, jak se tento obor neustále rozvíjí. Nedávno jsem vystudovala MBA v oboru marketing a PR, a to právě proto, abych si tuto oblast více osvěžila. I tak jsem ráda, že základ zůstává stále stejný a pevný a je nutné se dívat na nové trendy v médiích, komunikaci a v současné době o dost větší rozdílnost v komunikaci na jednotlivé cílové skupiny, resp. také na jednotlivé generace (gen. Z, Y apod.), které se velmi různí. Navíc je zde rozvoj AI technologií, které se stávají součástí mé každodenní marketingové práce, je to ideální pomocník pro texty, obrázky i pomoc s prezentacemi a dalšími materiály.

Co vás v tomhle oboru nejvíce přitahuje?

Ráda řeším data, strategie a positioning značek i aktivity tak, aby vše do sebe správně zapadalo a přineslo maximální efekt a výsledek. Nicméně je také obrovsky důležitý přístup a podpora od vedení a všech oddělení ve společnosti, zejména důvěra od obchodního týmu, že nastavená strategie povede k zajištění prodejních cílů společnosti. A samozřejmě nesmím opomenout, že mě velmi těší kvalita marketingového týmu, která je nyní na opravdu profesionální úrovni.

Máte v tomhle pracovním „zápřahu“ vůbec čas na relax?

Svůj volný čas věnuji dceři, rodině, domu a zahradě, sportu i cestování a na to si čas vždy najdu. Ráda však také pomáhám s marketingem jedné rozjíždějící se jazykové agentury, která se věnuje netra-



REGINA NETOLICKÁ „V MARKETINGU PRACUJI TĚMĚŘ 20 LET A VELMI MĚ BAVÍ, JAK SE TENTO OBOR NEUSTÁLE ROZVÍJÍ A JE STÁLE SE CO NOVÉHO UČIT.“ VYSVĚTLUJE REGINA NETOLICKÁ, MARKETINGOVÁ ŘEDITELKA SKUPINY HISENSE CZ&SK&HU. DŮLEŽITÉ JE PRO NI, ABY VÝSLEDEK JEJÍ PRÁCE MĚL TEN SPRÁVNÝ EFEKT. ALE NAJDE SI ČAS I NA RELAX. FOTO: ARCHIV R. NETOLICKÉ

diční výuce angličtiny, čínštiny a španělštiny pro děti i dospělé.

Jste šéfkou marketingu velké globální skupiny Hisense. Jaké značky vlastně máte „pod křídly“ a jak se liší?

Ve firmě jsem už třináctým rokem a za tu dobu se naše portfolio opravdu hodně rozrostlo a vylepšilo se i naše postavení na trhu malých i velkých domácích spotřebičů. Ráda se pochlubím, že jako skupina jsme s našimi značkami Hisense, ASKO, Gorenje a MORA jedničkou na českém i slovenském trhu. Kromě spotřebičových značek k nám patří také síť studií KUCHYŇĚ Gorenje.

Představte recept na to, aby si každá našla své místo a nekonkurovaly si?

Hisense je značka plná energie a promlouvá k lidem, kteří mají rádi inovace, moderní technologie, aplikace, sledují trendy a dává jim smysl je promítnout do každodenního života i domácnosti. Hisense je parádní dvojkou na celosvětovém trhu televizorů včetně špičkových Mini-LED televizorů s obrovskou obrazovkou až do 120 palců; je průkopníkem také v kategorii laserových TV, domácích laserových kin a projektorů na ultrakrátkou vzdálenost. V sortimentu značky najdete velké spotřebiče – na našem trhu je tato značka úspěšná v kategorii vícedveřových chladniček, kde si vydobyla první pozici. Na trh přicházejí inovativní pračky a sušičky, chytré vestavné spotřebiče do kuchyně a řada malých spotřebičů s chytrými funkcemi.

jedničku na trhu...

Pro jaké značky dále pracujete?

Je tu ikonická slovinská značka Gorenje se skutečně širokým sortimentem velkých i malých spotřebičů do kuchyně, domácnosti a pro péči o tělo. Je to značka pro rodiny, mladé lidi a ty, kteří žijí aktivně, chtějí spotřebiče, které mají pěkný design a jejich práci doma jim zjednoduší. V neposlední řadě je tu naše lokální legendární značka MORA, která příští rok oslaví 200 let, což ji řadí mezi nejstarší značky pro výrobu spotřebičů do domácnosti na světě. Naopak pro tu nejnáročnější klientelu můžeme nabídnout prémiovou švédskou značku ASKO s historií více než 70 let. Propojuje kvalitní materiály a technologické funkce se skandinávským designem. Díky kvalitním ocelovým dílům garantuje roky spolehlivého provozu, u myček dokonce na 20 let.

Ve svých aktivitách spojujete i sport a domácí spotřebiče. Není to poněkud neobvyklé?

Sport nás všechny ve společnosti baví a věříme, že je důležitou součástí života. Během letošního roku je to fotbalové EURO 2024, na němž má Hisense roli oficiálního partnera, a to je pro nás velká výzva, na kterou se těším. K celé řadě aktivit, které jsme pro fanoušky připravili, patří i spojení s fotbalovou hvězdou Janem Kollerem, který je tvář kampaně.

Platí tohle spojení o dalších značkách, s nimiž pracujete?

Gorenje je oficiálním partnerem EURO EHF 2024 v házené mužů i žen. Vzhledem k tomu, že mám k házené velmi blízko, byla jsem osobně fandit našemu českému týmu v Mnichově. A naše značka MORA se zapojuje hlavně do lokálních programů, dokonalé historické propojení máme například s hokejisty HC Olomouc. Dlouhodobě podporujeme také naše vodáky v rámci Světového poháru ve vodním slalomu nebo oblíbený letní Lipno Festival s Katkou Neumannovou.

Zapojujeme se i do mnoha projektů pomoci potřebným, jako SOS vesničky, Nedoklubko, Dítě v krizi a další.

Jakou roli hrají v domácích spotřebičích umělá inteligence a moderní technologie?

To je dobrá otázka. AI a automatické řízení procesů, a to nejen ve výrobě, ale i ve spotřebičích se u nás velmi rozvíjí. Praní, sušení, mytí nádobí, ale třeba i pečení se smart funkcemi jsou již součástí naší nabídky. Stejně jako konektivita a možnost ovládat spotřebiče na dálku přes aplikaci ConnectLife. Například myčky Gorenje mají patentovanou UV technologii pro sterilní čistotu a automatické dávkování přípravku. Pračky zase unikátní funkci AirDry, která dokonale vyčistí kritické části pračky. Jiným příkladem je chladnička Hisense s velkým displejem, na kterém se dozvíte o potravinách, můžete pustit film, sportovní zápas, sdílet obsah ze sociálních médií či jej využít na fotky, vzkazy a jiné.

INZERCE

Hisense |  **EURO2024**
GERMANY

OFFICIAL PARTNER

Hi-Tech TV
a domácí spotřebiče



khadi®
NATURKOSMETIK



Novinka



Když červená políbí hnědou

Nový odstín
Mahagonová
v široké paletě
100% rostlinných
barev na vlasy
Khadi.

Intenzivní barva,
objem, lesk a péče.

www.khadi.cz



S rozhodnutími **musím být vnitřně** v souladu

Firmu Silex – SCANquilt vede Ivana Šachová dvacet let. Za tu dobu znásobila počet prodejen s textilními výrobky i počet zaměstnanců.

Stejně jako práci si plánuje volna a už se jí nestává, že by jako dříve dovolenou nedobírala. „Časem přijdete na to, že oddych potřebujete. Navíc vás pak napadají ty nejlepší myšlenky odpoutané od každodenní agendy,“ říká jednatelka firmy Silex – SCANquilt Ivana Šachová.

V době, kdy jste převzala vedení firmy, bylo žen ve vedoucích pozicích ještě méně než dnes. Jak vás přijali obchodní partneři? Textilní obor je sice blízký ženám, ale pravdou je, že na vedoucích pozicích převažují muži. Osobně jsem při jednáních žádný despekt necítila, je to o způsobu jednání, znalostech z oboru a obchodu, čím si respekt a autoritu získáte. Bez ohledu na to, zda jste žena, nebo muž. Většinou jednám s muži at v oblasti výroby, nákupu, nebo marketingu a z reakcí vidím, že to, že jsem žena, nijak neřeší. Naopak vnímají a oceňují moji snahu věci řešit konstruktivně a rychle dospět k závěru. Spíše záleží na tom, jak jste na jednání připravena, jaké máte argumenty. Důležité je nenechat se vyvést z rovnováhy a někdy může být muž překvapen, že i blondýna má pádné argumenty a trvá na svém. S nadsázkou mohu uvést snad jediný případ, kdy to může být některým galantním obchodním partnerům nepříjemné – trvám na úhradě účtu v restauraci, pokud někoho pozvu. Ale již si zvykli.

Co jste v počátcích ve vedení vnímala jako nejtěžší?

První rok se nejdříve zorientovat, co vlastně vedení firmy obnáší, projít si celým kalendářním rokem se všemi specifiky, potkat se s obchodními partnery, se kterými jsem do té doby nejednala, a převzít plnou odpovědnost za chod firmy. Poradit si s mnoha moudrými radami, které přicházely ze všech stran do té doby, než si uvědomíte, že jakékoli rozhodnutí musí přicházet ode mne. Musím s ním být vnitřně v souladu a musí být obhajitelné. Uvědomíte si, že nejde jen o strategická rozhodnutí spojená s rozvojem firmy, o zajištění finančního zdraví, o běžné provozní záležitosti, ale zejména o práci s lidmi, pro které musíte být důvěryhodná, spravedlivá, příkladná a rozhodná, aby u vás chtěli vykonávat smysluplnou práci.

Jaký je poměr mužů a žen ve firmě?

Na centrále máme více žen, ale technické pozice u nás zastávají muži. Preferuji smíšené týmy, mám ověřené, že skvěle fungují a doplňují se. S respektem u mužů i v podřízeném postavení jsem nikdy problém neměla, protože je beru jako partnery, na druhou stranu dobře vědí, že poslední slovo mám já, protože i zodpovědnost je moje. Jinak je tomu v naší síti maloobchodních prodejen po celé republice. Sortimentem lůžkovin je dáno, že zájem o práci projevují jen ženy. Jsou to malé kolektivy dvou až šesti prodejekyň. Snažíme se, aby měly kolegiální vztahy.



IVANA ŠACHOVÁ ČESKÁ ZNAČKA SCANQUILT MÁ 61 PRODEJEN, 170 TISÍC ZÁKAZNÍKŮ ROČNĚ A 200 ZAMĚSTNANCŮ. IVANA ŠACHOVÁ PŮSOBÍ VE FIRMĚ 33 LET A 20 LET JE JEJÍ JEDNATELKOU. MÁ RÁDA CESTOVÁNÍ NEBO TŘEBA PRÁCI NA ZAHRADĚ. FOTO: SCANQUILT

Co se vám osvědčilo při kloubení pracovního a soukromého života?

Snažím se nenosit práci domů a vše potřebné udělat v kanceláři. Pokud mám volno, snažím se pracovní problémy vytěsnit z hlavy. V počátcích jsem několik let nedobírala dovolenou, ale časem přijdete na to, že oddych potřebujete. Navíc vás pak napadají ty nejlepší myšlenky odpoutané od každodenní agendy. Naučíte se, že stejně jak si plánujete pracovní program a schůzky, musíte plánovat i dny volna, protože myslet si, že si dovolenou vezmete, až bude trochu klidněji, je bláhové.

Jaké cíle máte pro letošní rok v práci a soukromí?

Stabilizovat ekonomiku firmy po několika složitých letech, personálně posílit pracovní tým, protože rosteme a činností přibývá, z původních asi 10 prodejen máme nyní 61. Osobně bych se chtěla postupně zbavit operativní agendy, kterou stále vykonávám, ale musím vytvořit předpoklady, aby ji bylo komu předat. Do budoucna bych se chtěla více zaměřit na kontrolní a řídicí procesy než výkonné. Ráda bych si udělala více času na zdravější životní styl, rodinu, přátele, cestování.

Co byste dnes udělala jinak, kdybyste znovu začínala?

Rozhodně bych se dříve odpoutala od denní operativy a věnovala více prostoru jen manažerskému řízení a kontrolingu. Nyní se mi ze zajatých kolejí špatně vystupuje, ale je nejvyšší čas myslet na předání zkušeností a budoucnost firmy.



DANIELA VYKOUPILOVÁ ÚKOLEM ŘEDITELKY REVENUE HOTELOVÉHO ŘETĚZCE PYTLOUN HOTELS DANIELY VYKOUPILOVÉ JE PŘEDEVŠÍM DOSÁHNOUT TOHO, ABY MĚLA SPOLEČNOST CO NEJVĚTŠÍ TRŽBY.

FOTO: PYTLOUN HOTELS

Daniela Vykoupilová je revenue ředitelkou řetězce PYTLOUN HOTELS. Společnosti, která se během pandemie místo utápění v nesnázích naopak výrazně rozvíjela a podle slov Vykoupilové tento rozvoj nezastavila ani současná ekonomická krize. V následujícím rozhovoru mimo jiné popisuje svou cestu k úspěchu.

Co je vaším úkolem na pozici revenue ředitelky?

Mým stěžejním úkolem je maximalizace tržeb našeho hotelového řetězce. Pod tímto stručným vyjádřením je možné si představit detailní analýzy dat o vlastních aktivitách, o konkurenci a v neposlední řadě o celkové situaci a vývoji trhu. Díky tomu můžeme připravit adekvátní mix prodejních a marketingových aktivit vedoucích k maximalizaci tržeb společnosti.

Mohla byste popsat cestu, která vás dovedla až na současnou pozici?

Začínala jsem jako recepční v lázeňském hotelu. Pracovala jsem na rezervačním oddělení a následně v oddělení Sales & Marketing v několika místních i mezinárodních hotelech a hotelových sítích. Hodně jsem se naučila i díky přípravě otevření a následnému etablování nového hotelu na trhu. Posledních deset let pra-

Z recepční ředitelkou

Při budování kariéry ředitelce revenue hotelového řetězce Daniele Vykoupilové velmi pomohlo, že měla štěstí na lidi kolem sebe.

cuji v centrálních hotelových sítích. Primárně se specializuji na obchod a revenue.

Pocítila jste někdy během své kariéry, že vás znevýhodnilo být na této pozici ženou, nebo vám to naopak pomohlo?

Ani jedno, ani druhé. Měla jsem štěstí na lidi kolem sebe. Vždy byly podstatně hlavně moje znalosti, schopnosti a zkušenosti. Gender pro mě omezením nebyl. Stejný přístup uplatňuji vůči svému okolí, svým spolupracovníkům či obchodním partnerům. Pokud člověk umí, svým nastavením se hodí pro určitou pozici a navíc vhodně doplňuje tým, nevidím rozumný důvod zamýšlet se nad tím, jakého je pohlaví. Za důležitější považuji otázku, zda se konkrétní člověk chce trvale zlepšovat.

V jaké kondici se nyní PYTLOUN HOTELS nachází? Ptám se na to i vzhledem k energetické a ekonomické krizi.

Všichni v byznysu, a to nejen v hospitalitě, řešíme podobné starosti. Zvýšení nákladů se dotklo i nás. Abychom snížili vliv zvýšených nákladů na prodejní ceny, implementovali jsme řadu úsporných opatření. Bez schopnosti reagovat na vývoj trhu, byť někdy nepříznivý a nepříjemný, bychom nemohli jít dopředu, realizovat nové projekty, zlepšovat a rozšiřovat naši nabídku služeb a jejich kvalitu. Ale ptáte-li se, jestli zmíněné krize zásadně negativně ovlivnily náš rozvoj, pak musím říct, že ne. Štěstí přeje připravěným.

V souvislosti s hotely se často mluví o nedostatku personálu. Jaká je u vás situace?

S nedostatkem personálu, zejména toho zkušeného, bojujeme ve všech našich lokacích. Není snadné nalézt kvalitního pracovníka, který chce dlouhodobě pracovat ve službách. Zareagovali jsme nabídkou bohaté škály benefitů včetně profesionálních kurzů. To nám pomáhá se s uvedeným deficitem vyrovnat. Dáváme příležitost i mladým lidem, nezkušeným v oboru, kterým rádi s profesním

růstem pomáháme. Věřím, že se postupně situace na pracovním trhu zlepší a náš obor bude opět tak atraktivní, jak si zaslouží.

Letošní rok se nese v duchu změn v případě pracovních dohod. Znamená to pro vás komplikaci? Nakolik jste, obzvláště během hlavní sezony, závislí na brigádnících?

Brigádníci jsou důležití obzvláště v hlavní sezóně v Praze. V součtu má zaměstnávání brigádníků spíše negativní vliv na náklady. Udržování a zvyšování kvality služeb nás stojí více úsilí.

Na rozdíl od většiny hotelových řetězců ten váš o covidu namísto krachování naopak otevřel hned několik nových zařízení. Čím jste se odlišovali?

Myslím, že nám to umožnil přístup našeho majitele. Tento vizionář si dokáže vybrat spolupracovníky. Společně potom v podobných situacích umíme rychle a především velmi chytře zareagovat.

Jak jste na tom nyní s obsazeností hotelů v porovnání s předchozími lety?

Každý rok máme vyšší obsazenost oproti roku předchozímu. Už v roce 2023 jsme se dokázali vrátit na obsazenost roku 2019.

Existuje nějaká skupina návštěvníků nebo třeba národnost, která v hotelech nyní ztuhlá chybí? Vyjma tedy Rusů...

Máme nižší procento klientů z Asie. Není to ale nijak fatální. Klientelu máme poslední dva roky podobnou. Nejčastěji k nám jezdí Češi a Slovinci i lidé z Evropy, Izraele a Ameriky.

Jaké jsou plány řetězce do budoucna? Chcete dále rozvíjet pražské portfolio?

Naše plány na rozšiřování sítě hotelů se neomezují pouze na Prahu. Chceme našim klientům umožnit poznávat i jiné části naší země. Věříme totiž, že zkušenosti s našimi standardy jsou a budou tím správným impulzem.

Firemní recepce **má fungovat** s noblesou

Milli Dítě Radová věří ve slušnost a respekt. Rodinné hodnoty promítá do podnikání.

Tato vždy usměvavá dáma je obchodní a provozní ředitelkou rodinné firmy D'Eclair, specialistů na outsourcované recepční služby pro firmy a komerční budovy. Spolu s bratrem firmu „podědili“. „Maminka tak má konečně čas na své malování,“ říká Milli Dítě Radová.

Jak jste se k oboru profesionálních recepčních služeb dostala?

D'Eclair založila moje maminka, my s bratrem jsme ve firmě v podstatě vyrůstali. Od modelingu a hostesingu vedla k recepčním službám náhoda. Jeden z našich klientů potřeboval udělat svou recepcí vynikající dojem na návštěvu z headquarteru. Byli spokojeni, tým už na recepci zůstal a my jsme zaplnili díru na trhu. Studovala jsem v té době management na VŠE, recepce mi přišly jako skvělá výzva. Maminka nám firmu před pár lety předala a konečně má čas na svého největšího koníčka, malování.

V čem vlastně profesionální recepční služby spočívají?

My recepce outsourcujeme, takže klient se nemusí starat o to, kdo tam bude o dovolené nebo v případě nemoci. Garantujeme, že recepce je vždy obsazená a plní své povinnosti. Primárně má zajistit, aby se příchozí, ať už zaměstnanci nebo hosté, cítili vítání. Úsměv, pozdrav, pomoc v každé situaci. Za ty roky jsme definovali standardy profesionálních recepčních služeb, máme zpracovaný kodex i přesnou metodologii náboru či vzdělávání. Kromě toho se staráme také o callcentrum a stále máme tým hostesek. I když u nás převažují dámy, máme v týmu i pár mužů, a o to víc si jich vážíme.

Na čem kromě přesných standardů stavíte?

Jsou to pro nás tři zásadní hodnoty: slušnost, vzájemný respekt a partnerství. Nad nikoho se nepovyšovat, jít příkladem a ostatní pozitivně motivovat. Já ani nepoužívám slovo „zaměstnanec“, jsou to kolegové. Tak jsme byli vychováni, a to rezonuje napříč firmou. Přirozeně to má v krvi také moje švagrová Petra, parťačka a pravá ruka. Aktuálně byla oborovou asociací IFMA zařazena mezi mladé profesionály ve facility managementu. Jsem na ni neskutečně pyšná, stejně jako na všechny ostatní. Pracovní prostředí, ve kterém se všichni cítí respektovaní a přijímaní, považují ve službách za klíčové.

Jakou výzvu v oboru vidíte a jak se s ní vypořádáváte?

Práce recepční je nesmírně komplexní, vyžaduje velké soustředění. Smutné je, že se často investuje do luxusního vybavení prostoru, ale na personálu se šetří – nejen finančně, ale i pozorností. Často jsou jen nabrání, vhození do vody a dále se o ně nikdo nestará. Sice vznikají obory na středních školách, ale je to spíš okrajové a získat dobrý trénink je pořád celkem komplikované. My o naše týmy pečujeme. Jsou pak spokojení a motivovaní. Pozice recepční je startovací, děvčata se časem posunou dále, sice nás to trochu mrzí, ale na druhou stranu víme, že jsme jim dali dobrý základ pro jejich další kariéru.



ÚSMĚV, VSTRĚCNOST A RESPEKT ŽÍT HODNOTAMI FIRMY POVAŽUJE MILLI DÍTĚ RADOVÁ ZA PŘIROZENÝ RECEPT NA ÚSPĚCH. FOTO: ARCHIV FIRMY

Často zmiňujete rozdíl mezi recepčním a vrátným. V čem spočívá?

Vyplývá to z náplně práce, zatímco recepční vítá zaměstnance a hosty firmy, ostraha je nastavená na to, aby zastavila potenciální vetřelce. Bohužel tak často přistupují ke všem příchozím. Otevřenost a bariéra, nic přece nemůže být ve větším rozporu. Ty dvě role by se ideálně měly doplňovat, v jedné osobě jsou neslučitelné. Pokud na sebekrásnější recepci bude chybět usměvavý profesionál, pokazí to nejen první dojem, ale také značku, kterou by měla recepce reprezentovat.

Již čtvrtým rokem jste partnery projektu Recepce roku, jediné oborové soutěže v České republice, která aktuálně spustila registrace. Co vás oslovilo?

Ano, jsme odborným garantem kategorie SERVIS, kde jsme pomohli nastavit metriky hodnocení na základě našich standardů a pravidelně zpracováváme reporty. Když nás neziskovka Recepce není vrátnice oslovila, ihned jsme našli společnou řeč. Také věříme, že firmy a jejich recepce mohou slušností inspirovat veřejnost. Navíc si myslíme, že ti, kteří svou práci odvádějí na jedničku s hvězdičkou, mohou dobré umístění v soutěži vnímat jako veřejné ocenění. Zdravé firmy se o nastavení svého recepčního servisu zajímají a je jich stále více. Pokud k tomu můžeme kouskem přispět, má to smysl.

Markéta Šímová

Markétu Šímovou možná znáte z rádia nebo televize jako popularizátorku moderní kaligrafie. Tomuto oboru se věnuje již téměř 10 let, během kterých se z nenápadného koníčka stala její životní vášeň a také úspěšná obchodní značka. Markéta pořádá online i prezenční kurzy moderní kaligrafie a akvarelu, kterými za poslední tři roky prošlo více než 8 000 absolventů. Provozuje také e-shop s kurátorsky vybranými kaligrafickými pomůckami a spolupracuje s řadou firem, pro jejichž zaměstnance pořádá tematické teambuildingy. V neposlední řadě je ambasadorkou předních značek Pentel, Mo-nami a Marvy pro Českou republiku.

Markéto, co je to kaligrafie?

Kaligrafie je umění krásného psaní. Většina lidí si nejspíš představí historické zdobné písmo. Já se věnuji moderní kaligrafii, která je méně omezena tradičními pravidly a naopak vítá kreativitu, klade důraz na osobní styl, inovaci a třeba i experimentování s různými nástroji.

Jak ses ke kaligrafii dostala?

Vlastně oklikou. V rámci doktorského studia v zahraničí jsem hledala nějakou zájmovou činnost a mezi volnočasovými komunitami na univerzitě narazila právě na kaligrafii.

Takže láska na první pohled?

Jednoznačně, kaligrafie mě chytla hned od začátku, zamilovala jsem si proces psaní. Navíc jsem pochopila, že kaligrafie má obrovský přesah – je to aktivita pro duši, pro vnitřní klid.

Všechno ale nebylo tak přímočaré.

Nebylo, kaligrafii jsem vnímala pouze jako dočasného koníčka. Když jsem ale nastupovala na mateřskou dovolenou, cítila jsem, že potřebuji nějaké odreagování, čas sama pro sebe. Tehdy jsem si na kaligrafii vzpomněla.

Jenže moderní kaligrafie nebyla v té době u nás vůbec rozšířená.

Přesně tak, chyběly pomůcky, neexistovala komunita. Sama jsem proto zkoumala a učila se různé styly psaní. Neuvěřitelně mě to motivovalo a skrze hledání vlastního stylu mě začala kaligrafie bavit natolik, že jsem u ní už zůstala.



Jaké překážky jsi musela překonat v osobní rovině?

Především nedostatek trpělivosti, kaligrafie učí člověka zpomalit a plně se soustředit. A pak dovolit si ze svého koníčka udělat i zdroj obživy, to chtělo odvahu.



Co bys poradila těm, kteří zvažují pustit se do podnikání?

Věřit svému tématu, soustavně se mu věnovat a s podnikáním klidně začít po malých krůčcích. Klíčové je i odhodlání dělat věci poctivě, naslouchat odborníkům a nešetřit na osobním rozvoji.

Jak začít s kalografií?

Na začátku je důležité osvojit si několik základních tahů a až pak přejít na psaní jednotlivých písmen. Základní tahy totiž umožňují i přirozeně přecházet mezi různými styly psaní a především trénují oko i ruku. Častou chybou začínajících kaligrafů jsou nevhodné pomůcky. Proto doporučuji vybrat si ty opravdu kvalitní, jsou pro výsledek zásadní. I proto na mém e-shopu www.tvorimekrasu.cz naleznete výhradně ty, které jsem sama vyzkoušela a za nimiž si stojím.

Pro koho je kaligrafie vhodná?

Pro každého. Její obrovskou výhodou je rychle viditelný pokrok a taky časová, finanční a prostorová nenáročnost. Z osobní zkušenosti bych kaligrafii doporučila především těm, kteří hledají kreativní činnost s mentálním přesahem. Radost z výsledku – třeba vlastnoručně napsaných jmenovek nebo přáníček – už pak vnímám jako příjemný bonus.

Jaké máš cíle do budoucna?

Ráda bych dále šířila povědomí o moderní kaligrafii a také vzdělávala, inspirovala a rozvíjela komunitu kaligrafických nadšenců. Přála bych si také, aby lidé kaligrafii nevnímali jen jako umění krásného psaní, ale především viděli ten přesah – odpočinek, radost, rozvoj sebe sama.

Co Tě čeká v nejbližší době?

Právě spouštím online Kurz narozeninového krasopsaní, v němž si účastníci osvojí základní abecedu a naučí se vytvořit několik přáníček. Pro zájemce je také kdykoli dostupný Klub krasopsaní <https://marketasimova.cz/klub-krasopsani/>.

V dubnu proběhnou dva živé kurzy v Rakovníku, konkrétně 4. a 18. 4. 2024. Bližší informace naleznou zájemci na www.marketasimova.cz v sekci Kurzy.

A v říjnu se pak otevírá jako již každý rok moje tříměsíční online Akademie kaligrafie, na to se moc těším.

Profesionálka s lidským přístupem

Ing. Lucie Davídková, MBA, realitní makléřka z Prahy, se snaží být vzorem pro mnoho lidí v oboru. Její příběh začal již na vysoké škole, kdy se poprvé seznámila se světem realit. Lucie je vystudovaný ekonom, ovšem realitní byznys jí provází již od počátku její profesní kariéry. Před několika lety se rozhodla společně se svým manželem Lukášem vybudovat realitní kancelář pod svou vlastní značkou LuckyRentals.CZ.

Svůj brand se rozhodli prosadit na trhu i přes velká, silná jména konkurenčních firem. Chtěli dělat realty na špičkové profesionální úrovni a tímto si vydobýt svoji pozici.

Jejich společným cílem bylo vybudovat rodinnou firmu poskytující pouze ty nejkvalitnější služby s osobním přístupem ke každému klientovi a změnit tak ne úplně pozitivní vnímání společnosti na tuto profesi. Dnes je Lucie společně se svým mužem uznávanou podnikatelkou, spoluzakladatelkou vlastní realitní kanceláře, která již má své místo na trhu v Praze a středních Čechách.

Lucie začala svou kariéru s obrovským respektem k realitám, ale s pokorou a touhou se učit. Její příběh je příběhem neúnavné práce a úcty ke klientům, které vždy klade na první místo. Rodinná firma, kterou se povedlo vybudovat, není pouhým podnikem, ale zejména prostředkem, který spojuje lidi s jejich domovy a sny o lepším bydlení. Lucie si je vědoma důvěry, kterou jí klienti projevují, a vnímá svou roli s velkou pokorou. Její tým není jen kolektivem makléřů; jsou společenstvím, které si zakládá na profesionálních službách a precizním odborném přístupu. Lucie neustále zdůrazňuje etiku a transparentnost, otevřenost a poctivost ve své práci, protože ví, že v těchto hodnotách spočívá pevné jádro úspěchu každého realitního případu.

Přístup Lucie a týmu LuckyRentals.CZ je založen na vytváření osobních vazeb s klienty. Každý projekt, každá nemovitost není jen obchodem, ale příležitostí pomoci lidem najít svůj domov či vyřešit složitou, mnohdy i smutnou či stresující životní událost. Složitě obchodní případy jsou pro Lucii výzvou, kterou přijímá s pokorou a odhodláním pomoci klientům překonat všechny překážky.

„Vysoká kvalita služeb, odbornost a lidský přístup jsou tři pilíře úspěchu našeho rodinného podnikání“ říká Lucie a současně podotýká *„Dobré jméno máte na trhu jen jedno. Je velmi jednoduché o něj přijít.“*

V letošním roce byla dlouholetá tvrdá práce odměněna vysokým úspěchem. Dne 29.01.2024 se ve slavnostních prostorách **Poslanecké sněmovny** uskutečnilo pod záštitou Ministerstva pro místní rozvoj vyhlášení výsledků 6. ročníku projektu Realiták roku, kde se Lucie Davídková stala **nejlepší makléřkou v celém kraji hlavního města Prahy**, nejlepší ženou - makléřkou v celostátní soutěži za rok 2023. Realitní kancelář pak opakovaně obdržela titul Realitku roku na Praze 10.



„Výhru vnímám jako odměnu za tvrdou dřinu celého našeho týmu a je pro mě velkým potěšením, že mě i mou společnost veřejnost a odborná porota ocenila těmito krásnými cenami. Rozhodně je to pro mě výzva do dalších let a ráda bych veřejnosti dokázala, že tato práce má velký přínos pro lidi, pokud se dělá na vysoké úrovni.“

Co si Lucie myslí o podnikání v oblasti realitního trhu?

„Víte, mnoho lidí si myslí, že realty jsou rychlý byznys, kde se točí velké peníze a vydělat si může každý. Není tomu tak. Jen v Praze a středních Čechách existuje přes 2 000 registrovaných realitních kanceláří. To je obrovské číslo. Uspěť v takto silné konkurenci znamená, že již musíte něco umět a být v něčem výjimeční – svým přístupem, znalostmi, zkušenostmi, praxí, přehledem na lokálním trhu, ideálně kombinací všeho 😊 A uspět v tomto více méně spíše mužském světě jako žena je o to těžší. Nikdy jsem to příliš nerozlišovala, ale je pravdou, že ženský prvek vnímání emocí a pocitů klienta, kterého máte jako obchodního partnera na druhé straně je velkou devizou. Emoce k realitám patří!“

Takže pokud hledáte nejen nový domov, ale i lidský a profesionální přístup, Lucie a její tým jsou tady pro vás.

Přijďte zažít realitní dobrodružství s úsměvem! 😊



KOUČINK JAKO LÉK?

PhDr. Olga Kučerová má na vizitce napsáno: „Vztahy, koučink, terapie“. Po více než dvaceti letech praxe pod hlavičkou svojí firmy Tamara Polanski s.r.o. zažila tisíce lidských příběhů pozitivních změn, a jak sama říká, změn zdravých a ekologických. Platí za jednu z předních českých odborníků v této profesi. Má na svoje soft skills Tamara Polanski® ochrannou známku ÚPV. Její firma má akreditace na rekvalifikační výcvik k výkonu povolání Kouč od MŠMT ČR. Na ten je možné v současnosti získat dotace až 50000,- Kč. O všem píše na webu www.tamarapolanski.cz, má několik publikací. A hlavně, jak sama říká, stále je do svojí práce zamilovaná. O tom všem jsme si povídali.

Ještě je stále únor, jsme tedy blíže bilancování minulého roku, než v plném proudu toho nového. Máte to ve své profesi stejně? Přeci jen, lidské vztahy a se dost opakují, co nového ještě může koučink přinést?

Máte pravdu v tom, že podstata vztahů reaguje na proměny prostředí se zpožděním. Ale je to podnikání jako každé jiné. Loňský rok byl bouřlivý. Jsem zvyklá i z každé nemoci vyvodit nějaké pozitivní východisko, které si člověk uvědomí. Někdy je to jen smutné poznání a uvědomění si chyb, které nejdou napravit. Ale i to je to pozitivní.



Jak jste se ke koučování a k tomu, co děláte dnes, dostala?

Šla jsem cestou, která mě vedla. Pedagogika, psychologie, mediace, revoluce... to nebylo v 90. letech moc populární. Byla tady také rodina, děti, manželova firma...

Tetu bolelo koleno, chtěla psychotronika, máma byla nemocná, chtěla léčitele. Viděla jsem to a říkala jsem si, to přeci není ono. Potom ale přišlo MBA a soft skills. To ovšem byla ke dnešku cesta ještě daleká.

Manažeři ve světě jezdili do pralesa ke kořenům instinktů.

To už jsem měla za sebou úžasné výcviky hypnosy, koučování, systemiky a tvorby budoucnosti a léčení vztahů v podvědomí. Weby začaly být finančně dostupné. To byl fitness, wellness a já jsem začala psát selfness.

S kým jste na začátku spolupracovala?

Ještě před patnácti lety byl kouč ve firmách spíše výjimkou.

Uzdravení pomocí změn v podvědomí? Jazyk metafor?

Stále ta cesta.... Naštěstí jsem potkala více lékařů než HR ve firmách. Lékaři chápali celostní přístup a věděli, co je emoční stress. Sportovní trenéři to věděli dávno. Měla jsem možnost si vypracovat přesné techniky a jejich použitím jsem začala vzorce v podvědomí lidí měnit a léčit jejich nemoci a jejich vztahy. A osvícení šéfové a manažeři už tolik nejezdili do pralesa, ale našli ty lékaře a mě. Protože tady jde o moc. Jde o zdraví. O zdraví osoby, rodiny, týmu, firmy, podnikání.

Dnes přidávám lidem i tipy na přírodní superpotraviny, které jsou podloženy studiemi, pochopitelně vždy po konzultaci s lékařem. A lidé chápou, že každá změna začíná uvnitř v nás.

Jak tomu nezkušený člověk má rozumět? Manažer má nestabilní tým a vy hovoříte o tom, že to souvisí se vzorci v jeho podvědomí?

To si můžete představit jako takový dominový efekt, ale jako byste ten film pustil pozpátku. Tou změnou vzorce v podvědomí se pod chybou toho posledního dílku nezhroutí celá řada věcí, ale naopak, od toho prvního okamžiku, když začnete stavět, už je něco jinak.

Pamatujete si na svého prvního klienta?

V začátcích si moje služby dopřávali lidé na vysokých pracovních postech. Už věděli a chtěli uspět. Ale po vybudování důvěry jsme vždy zjistili, že to, co drhne v práci, je jen symbol nebo symptom toho, co má příčinu uvnitř v podvědomí a odtud že vede cesta ke zdraví. A ano, uzdravením člověka na jedné úrovni se zlepšilo mnoho věcí v celém životě.

Vše lze aplikovat i na skupiny, které jsou před rozpadem.

Ale úplně první přišla rodina, která si zaplatila mě místo dovolené a věděla proč...

Učím psychodynamické kouče koučovat, umět komunikovat, léčit vztahy a pomoci uspět.

Žádné hala bala, v dětství se vždy něco najde. Kouč Tamara Polanski® ale umí být k ruce i lékařům a starat se o pohodu klientů a pacientů, protože potom se každá rána lépe hojí, a to je cesta.

Víte, i já věřím, že ta moje cesta bude ještě daleká a objevná.

Dala **výpověď** a rozjela firmu

Neobvyklý obor i náročné začátky. Inspirující příběh Dany Lovětinské, která začala podnikat s mobilními toaletami se svou firmou WC Servis.

Pracovala 15 let ve firmě se sanitární hygienou. Když se hlásila na volnou vedoucí pozici, vedení podniku jí nedalo důvěru a přednost dostal jiný zájemce. Danu Lovětinskou to ale nezlomilo, naopak jí to motivovalo k založení vlastní firmy.

Co pro vás bylo impulzem pracovat takzvaně na volné noze? Chtěla jste vždy podnikat?

Nikdy mě nenapadlo, že bych mohla podnikat. V době založení WC Servisu jsem byla sama se dvěma dospívajícími dětmi a měla jsem velké obavy, abych to zvládla a o děti se postarala. Prvním impulzem byl můj neúspěch v získání vedoucí pozice v předchozím zaměstnání a také rodina, která při mně stála a byla mi oporou. Velkým vzorem mi byli otec a mladší bratr, kteří tehdy úspěšně podnikali a vnikli mi myšlenku založit si vlastní firmu.

Jak jste dokázala skloubit rodinný život a byznys? Co byste poradila ženám, které také zvažují začít podnikat?

Skloubit rodinný život a byznys je opravdu těžké. Já měla štěstí, že moje děti už byly relativně velké a zvládaly to doma v týdnu samy. Ženám, které zvažují začít podnikat, bych poradila, aby nepřestaly věřit ve své schopnosti. Podnikání může být opravdu náročné, ale také velmi odměňující. Je důležité si být vědoma svých silných stránek, být odvážná ve využívání příležitostí, které se nabízejí, a mít jasné cíle a plán.

Co vás přivedlo až k záměru pronajímat mobilní toalety?

Hlavně dlouholeté zkušenosti v oboru a nadšení pro toto nevědní odvětví, které nemělo dříve na trhu tolik konkurence jako nyní.

Jak vnímalo vaše okolí, že jste se jako žena pustila do takového druhu byznysu? Řekla bych, že to, že jsem žena, není handicap, ale naopak výhoda. Spousta mých

kamarádek také podniká, takže nepovažují mé podnikání za něco nevědního. Zároveň řadu klientů, se kterými spolupracuji, mám už od svých začátků.

Začínala jste podnikat před 13 lety. Co pro vás bylo tehdy nejtěžší?

Začátky rozhodně jednoduché nebyly. Obětovala jsem tomu veškerý svůj čas, a to i 12 hodin denně v práci a 24 hodin na telefonu. Kolikrát jsem se po celodenní práci v kanceláři převlékla a šla umývat toalety. Začínala jsem sama s jedním řidičem. Dnes už je nás přes padesát.

Ve vašem oboru už působí více firem. Jak těžké je obstat?

V Česku je pro zákazníky rozhodující cena, ale poskytnutý servis a kvalita také hrají důležitou roli. Největší důraz klademe na kvalitní služby, čistotu, rychlost dodání a komunikaci se zákazníkem, k dispozici jsme nonstop. Díky využití moderních technologií můžeme zákazníka informovat o plánovaném závozu, odvozu a servisu toalet. Myslím, že tímto jsme před konkurencí o krok napřed. Nedílnou součástí úspěchu je celý tým, bez něhož by naše firma dnes nebyla tam, kde je. Všem patří velký dík.

Co všechno vlastně zákazníkům nabízíte kromě samotných mobilních toalet?

Poskytujeme širokou škálu služeb včetně pronájmu různých typů mobilního oplocení, mobilních kontejnerů, luxusních sanitárních karavanů a dalších produktů, které přispívají k udržení vysoké úrovně hygieny.

Kam všude vaše mobilní toalety vozíte, kde na ně mohou lidé narazit?

Působíme v celé České republice, nyní máme devět poboček. Jsme tak schopni obsloužit celou republiku – od Nymburka, přes Liberec po Ostravu, Přerov a Veselí nad Lužnicí. Toalety vozíme nejčastěji na stavby, dále pak na různé kulturní a společenské akce, koupaliště, dětské tábory, rodinné oslavy, ale třeba také na svatby.



DANA LOVĚTINSKÁ JE MAJITELKOU FIRMY WC SERVIS. S PODNIKÁNÍM ZAČALA PŘED 15 LETY A VYBUDOVALA PROSPERUJÍCÍ BYZNYS. MÁ DVĚ DĚTI, SYN VE FIRMĚ PRACUJE TAKÉ. FOTO: NIKOL SPORISOVÁ, FELICITAS

Často mají lidé až ostych do takových toalet jít, bojí se znečištění a podobně...

Největší problém s použitím mobilních toalet mají povětšinou ženy, pro které jsme do naší nabídky zařadili luxusní toalety v podobě karavanů. Toalety jsou keramické, splachovací, komfortně vybavené, takže se v nich cítíte jako doma.

V posledních letech jde vývoj prakticky všeho rychle dopředu. Rozvíjí se nějak také oblast mobilních WC?

Je pravda, že technologický vývoj jde neustále kupředu, a my se aktivně snažíme držet krok s dobou. Investujeme do vývoje moderních technologií a do optimalizace provozu. Zároveň se zaměřujeme na posouvání hranic ve vývoji našich produktů a pravidelně přinášíme na trh inovativní a atraktivní řešení.

Plánujete v příštích letech nějak rozšiřovat své působení, portfolio produktů nebo služeb?

Na chodu firmy se již pár let podílí i můj syn, který, jak věřím, jednou vše převezme. Vnesl do firmy mladého ducha a práce se stala jeho vášní. Veškerý svůj čas věnuje firmě a vidím perfektní výsledky, což mě velmi těší. Právě on se věnuje rozšiřování našeho působení a modernizaci produktů. Navíc máme v plánu vybudování nového sídla naší společnosti, na což se už moc těšíme.

Anglický spisovatel Gilbert Keith Chesterton: Láska je mnohem větší a odvážnější dobrodružství...

POMŮCKA: ACETYLEN, AUDIO, SURINAM	STUDENTSKÁ JÍDELNA	LIMITUJÍCÍ	UŽ	FRANCOVKA		DÁT DO SOULADU	PRACOVNÍK VE SLEVÁRNĚ	VÝHRA DVOJICE ČÍSEL V LOTERII	ČAJOVÁ RŮŽE	ULICE ZKR.	JÍZLIVÝ POSMĚCH		SPORTOVNÍ ČLUN	VYSOKÉ KARTY	PODSTAVEC SOCHY	RODIT TELATA
SLOVENSKÉ PŘIVLASTNOVACÍ ZÁJMENO					STAV							REPTÁNÍ HOVOR.				
JMÉNO ÁTLETA ZÁTOPKA					POSUVNÝ DÍL VÝSEČE V KLENBĚ							SVĚTADÍL ARTUR DOMÁCKY				
1. DÍL TAJENKY										JMÉNO ARCHANDELA ŠUSTĚNÍ						
INICIÁLY FOTBALISTY ZIDANEHO			ZVUKOVÝ CHEMICKÝ PRVEK ZN. SE						POHYB TUŽKOU MILION ZKR.				ŘÍMSKÝCH 501 MODIFIKACE			
AUTOMOBIL. ORIENTAČNÍ SOUTĚŽE ZKR.				ZÁDNĚ MNOŽSTVÍ SLOVEN. ZBĚSILE				MASO ANGLICKY CITOSLOVCE PODIVU				NÁZEV HLÁSKY Z ŘÍMSKÝCH 1006				
	NAŘIZOVAT ZALOŽENÝ ZKR.						SEVERSKÉ JMÉNO BEZKMENNÁ DŘEVINA					OBRAZOVÁ TELEFONNÍ ZPRÁVA SRKNUTÍ				ÚŘAD ZASTAR.
DOPLNIT VLÁHU						2. DÍL TAJENKY BÝV. OZN. LETOPOČTU										
NENASYCENÝ UHLOVODÍK									JIHOAMERICKÝ STÁT							
LENIVÉ					SPOR				TECHNICKÁ SPRÁVA KOMUNIKACÍ ZKR.				ZPĚVNÍ HLAS			

TAJENKA: než plavba kolem světa.

INZERCE

PYTLOUN
HOTELS

LIBEREC
HARRACHOV
HASIŠTEJN
PRAHA
CTĚNICE

Skvělé zážitky

V PYTLOUN HOTELS

+420 778 701 293

reservations@pytloun-hotels.cz, www.pytloun-hotels.cz





**RYZE ČESKÁ FIRMA působící
v oblasti pronájmu mobilních toalet
a sanitární techniky v České republice**



KONTAKT:

tel.: +420 773 237 237

e-mail: info@wcservis.cz

www.wcservis.cz

HLAVNÍ FIREMNÍ ČINNOSTÍ JE:

pronájem mobilních toaletních kabin včetně kompletního servisu, mycích stání, urinálních stojanů, žlabů, oplocení a bariér, odpadkových košů, skladových a kancelářských kontejnerů v různých verzích vybavení.



Hisense



UEFA
EURO2024
GERMANY

OFFICIAL PARTNER

Hi-Tech TV a domácí spotřebiče

