

SVĚT VÝJIMEČNÝCH 2018

EXISTUJE KVALITNÍ SVĚT, DO KTERÉHO MŮŽEME PATŘIT

JAROSLAVA VALOVÁ

zakladatelka SIKO koupelny a.s.
Manažerka čtvrtstoletí



OCL
OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

BYZNYS
VÝSLEDKY
TRANSPARENTNOST

www.oceneniceskychlidru.cz

SEZNAMTE SE
S ČESKÝMI LÍDRY



Vážené dámy, vážení pánové,

dovolte mi představit vám novou publikaci Svět výjimečných, která navazuje na naši předchozí edici Výjimečné ženy.

Neliší se svým obsahem ani zpracováním, avšak, jak samotný titul napovídá, obohatí tentokrát příběhy úspěšných žen z oblasti byznysu i muži podnikatelé, kteří díky svým schopnostem, znalostem a pílí dosáhli v profesním i osobním životě zaslouženého úspěchu.

Všechny osobnosti, které mám tu čest na následujících stránkách představit, spojuje jedna skutečnost, a tou je velké odhodlání jít za svým snem, neváhat obětovat pohodlí, jistotu, čelit překážkám a realizovat své projekty, které jim postupem času přinesly odměnu.

Odměnu v podobě úspěšně prosperující firmy s vyspělou kulturou, v podobě veřejného respektu, uznání a obdivu.

Svět výjimečných představí ženy a muže, kteří vytvářejí prostředí pro etické podnikání a přinášejí zisk. Sobě, širokému okolí i celé republice.

Děkuji jim za ochotu podílet se na tvorbě této publikace a je mi potěšením šířit prostřednictvím Světa výjimečných jejich dobré jméno.

Stanislava Šveňková
vydavatelka

Vydavatelství S-Press Publishing



„Existuje kvalitní svět,
do kterého můžeme patřit,
obracet se k němu v dobách úspěšných
i méně příznivých a nacházet v něm
inspiraci i potvrzení svých hodnot.“

Obsah

Jaroslava Valová, SIKO koupelny a.s.	4
Projekt Ocenění Českých Podnikatelek 2018	10
Simona Kijonková, Zásilkovna	12
Projekt Ocenění českých lídrů 2018	16
Lumír Kozubík, SEPOS spol. s r.o.	22
Milan Canibal, Karvinská hornická nemocnice a.s.	28
Mgr. Tereza Podhorská, spolek Můžeš podnikat	32
Radovan Havlín, Ivo Luňák, TOORS CZ s.r.o.	34
Štěpánka Duffková s.r.o.	42
Nadační fond Neuron, ocenění laureáti 2018	46
Ing. Alena Drašnarová, EMT spol. s r. o.	48
Anna Šperlová, EXCELLENTNÍ ŽENA®	52
Mirka a Milan Švábovi, FunMio s.r.o.	54
Jozefína Růžičková, Rose Garden	56
Barbora Lípová, Black Brick	58
Gabriela Hrdina, Utukutu s.r.o.	60
Ing. Miroslava Koutná, MBA, UVEX Sports Nýrsko, k.s.	62
yourchance o.p.s.	63
Galerie výjimečných	64

*Kdo měl
v rodině ruce,
ten se zapojil.*

SÍLA RODINY

Jaroslava Valová založila s manželem firmu SIKO v roce 1991 pouze z rodinných úspor. Ve svých 44 letech, se třemi dětmi a vysokoškolským titulem vyměnila kancelářský stůl za malý obchůdek s obkládačkami do koupelen a mnozí to považovali za bláznovství.

Když se dnes paní Jaroslava ohlédne zpět, je si vědoma toho, že to bylo to nejlepší, co mohla udělat a že se jí i v rodině splnil sen, kterého dosáhli společným úsilím a díky síle rodiny.

Splnění tohoto podnikatelského snu je výsledkem pevné vůle a dřiny celé rodiny a řady spolupracovníků, kteří se na rozvoji firmy podíleli. Bez jejich loajality by příběh SIKO nikdy nevyrostl do dnešní podoby. Proto jim všem, ale hlavně zakladatelce, patří velký zasloužený obdiv.

Motto firmy:
*„Mysli na druhého v řadě“,
nebo-li dělej vše tak,
aby na tebe ten druhý mohl
rychle a bezchybně
navázat.*

**PANÍ VALOVÁ, JAK VZPOMÍNÁTE
NA STĚŽEJNÍ OKAMŽIKY, DÍKY
KTERÝM JSTE SE VRHLI S MANŽELEM
DO PODNIKÁNÍ?**

Otcem myšlenky SIKO byla náhoda a zrodila se u nás s manželem současně. Já jsem do roku 1991 žila podobně jako každá matka tří dětí. Chodila do práce, starala se o rodinu, dům, zahradu. Neměli jsme s manželem tenkrát zaměstnání, které by byla škoda opustit a proto, když přišla v roce 1989 svoboda a každý se mohl o podnikání pokusit, přemýšleli jsme o tom také. Hledali jsme podněty,

Jaroslava VALOVÁ

zakladatelka a majitelka největšího
prodejce koupelen a kuchyní v ČR – SIKO KOUPELNY & KUCHYNĚ

Manažerka čtvrtstoletí – jediná oceněná žena mezi TOP 10 Manažery
čtvrtstoletí, vyhodnocenými letos na 25. ročníku soutěže
MANAŽER ROKU

Držitelka prvního místa v anketě Top ženy Česka 2017
v kategorii „Byznys podnikatelka“

JAK VZNIKL NÁZEV "SIKO"?

Stavební Izolace Keramika Obklady

Z těchto začátečních písmen složili před 27 lety v jihočeské vesničce Čimelice manželé Valovi název svojí firmy, který zůstává platný dodnes a jehož černý nápis na žlutém pozadí zná téměř každý. Za názvem stojí příběh o ženě, která po Sametové revoluci, jako mnozí jiní, začala podnikat. Je to příběh výjimečný, který vypráví o nezdolné vůli, pracovitosti, odvaze obou zakladatelů, jejich dětí, příbuzných a přátel a především o síle rodiny.

SIKO KOUPELNY & KUCHYNĚ je dnes největším prodejcem koupelnového vybavení u nás a disponuje sítí 53 prodejen s koupelnami a kuchyněmi v ČR a na Slovensku. Jeho tržby se vyšplhaly na 3,5 miliardy, má přibližně 900 zaměstnanců a Jaroslava Valová byla oceněna řadou manažerských titulů. Časopisy Euro a Forbes ji řadí do žebříčků nejbohatších žen v Česku.

Po 25 letech tvrdé práce se vzdala funkce generální ředitelky. Úspěšnou firmu předala svým dvěma synům a dceři, kteří jí s budováním od začátku pomáhali. Tomáš Vala se stal generálním ředitelem, Vítězslav Vala je předsedou představenstva, dcera Jana je předsedkyní dozorčí rady a vede rodinnou kancelář. V rodině je již 8 vnoučat, z nichž ta nejstarší už ve firmě pomáhají jako brigádníci při svých studiích.

www.siko.cz



četli inzeráty, jezdili na různé veletrhy a hledali příležitost a nápad.

Byli jsme oba ekonomové, vysokoškolační a v podstatě nám bylo jedno, v jakém oboru budeme podnikat. Podstatné bylo, že jsme měli chuť a poměrně slušné rodinné úspory.

Za stěžejní okamžik pokládám to, že jednoho dne přišel manžel od svého známého s nápadem, že bychom mohli zkusit prodávat obkládačky a že je to "fajn" jednoduchý byznys a já na to kývla. Neměli jsme vůbec žádné zkušenosti, byl to krok do neznáma. Začali jsme sice primitivně a naivně, zato s odvahou a odhodláním.

Hlavním důvodem, proč jsme chtěli zkusit podnikat, byl jen očekávaný solidní příjem pro rodinu, abychom si mohli pořídit věci, které bychom si ze stávajících zaměstnaneckých platů nemohli dovolit. Vůbec jsme ale netušili, do čeho jdeme a jak se to nakonec vyvine.

CO VÁM NA ZAČÁTKU NEJVÍCE POMOHOLO PODNIKÁNÍ DRŽET?

Myslím, že bylo štěstí, že tady tenkrát chyběl produkt a rozpadal se trh s dosavadními dodavatelsko-odběratelskými vazbami. Velkou výhodou bylo také to, že děti byly již na prahu dospělosti, tudíž částečně samostatné a já jsem podnikání mohla věnovat dostatek času.

Výhodu spatřuji i v tom, že jsme byli celá rodina odjakživa podnikaví a dělali stále něco víc, než pouze svoje zaměstnání. Byli jsme aktivní po všech stránkách a pracovitost u nás byla na denním pořádku. Děti od malička pomáhaly při všech pracích na zahradě i doma. Manžel dělal starostu v Čimelicích, hrál hokej, šachy, já jsem dělala cvičitelku pro rodiče s dětmi. Oba jsme byli ve spolku zahrádkářů, prodávali výpěstky ze zahrady, chovali jsme ovce na vlnu i maso, urychlili ve sklepě narcisy. Privydělávali jsme si a šetřili peníze, které jsme všechny, včetně úspor dětí potom vložili do začátku opravdového podnikání. Toto mohl dělat každý, kdo měl třeba jen malou zahradu s domkem a být připraven stejně, jako my. Shodou okolností jsem dva roky před

Moje maminka každému vnoučeti založila při narození vkladní knížku a ony si pak do spořitelny nosily své úspory. Peníze dostávaly za dobrá vysvědčení a hlavně za práci. Staraly se o narcisy k rychlení, kydaly hnůj ovcím, dělaly různé domácí práce.

podnikáním udělala dobrou zkušenost, která se mi později hodila. Měla jsem nemocnou sestru a musela opustit zaměstnání ekonomky na veterinárním zařízení v Písku, abych se o ni mohla starat, byla jsem tudíž nezaměstnaná. Přišli za mnou tenkrát s nabídkou pracovního místa správcové turistické základny. Souhlasila jsem, že pomůžu na jednu sezonu a nakonec jsem zůstala dva roky. V době Sametové revoluce synové studovali na vysoké a střední škole, dceři bylo 12 let a já jsem byla správcovou „pionýráku.“ Základna tábora měla 20 chatiček, kapacitu 120 lidí a já na to všechno byla de facto sama. Musela jsem si poradit se vším, shánět údržbáře, jezdit s dodávkou, zajišťovat chod od zásobování po hledání pracovních sil do provozu, který byl od jara do podzimu včetně víkendů. Byla to tvrdá práce, vracela jsem se domů udřená, ale nelituji. Byla to pro mě po všech stránkách velká škola do budoucna.

JAKÉ BYLY VAŠE ZAČÁTKY PODNIKÁNÍ?

V malé prodejně 40m² v jihočeské vesnici Čimelice jsme začali prodávat obkládačky a sanitární keramiku. Zboží jsme skladovali v pronajatých stodolách ve vesnici a když jsme si na naši zahradě postavili první malý plechový sklad, zvali jsme k nám s pýchou dodavatele, aby viděli, jakou máme logistickou základnu a jak už jsme "za vodou". Obchůdek na náměstí jsme si pronajali pro zrušené kanceláři spořitelny. Už tehdy jsem věděla, že musíme být u hlavní silnice, kudy projíždí hodně aut a kde budeme na očích zákazníkům.

Lidé se u nás začali zastavovat, prohlížet a nakupovat. To nás začalo pomalu stavět na nohy.

Když nás ale jeden známý upozornil na to, že je naše zboží drahé, vytřeštila jsem na něj překvapeně oči a začalo mi docházet, že nakupovat od překupníka je problém. Vzápětí jsem zavolala výrobcům do Rakovníka s dotazem na cenu a kvalitu zboží. Byli překvapeni, že chceme prodávat jejich zboží a nic o něm nevíme. Pozvali nás s manželem na návštěvu a po vyjasnění situace ukončili spolupráci s překupníkem a nás povýšili na přímé odběratele. Asi jsme se jim zalíbili a vsadili na nás. Nebylo tehdy snadné dostat se do fabrik jako přímí odběratelé, protože přetrvávaly vazby mezi obdoby a zásobovači z dřívějších časů před revolucí. A kdo předtím v oboru nepracoval, neměl šanci. K přímému nákupu dlažeb z fabriky v Chlumčanech nás nepřijali a tak jsme museli nakupovat za hotové jen v podnikové prodejně. V keramičce v Bechyni nás jako přímé odběratele přijali, možná i díky tomu, že manžel po revoluci zastával v Čimelicích funkci starosty a byla to pro ně záruka solidnosti.

JAK JSTE ZÍSKÁVALI PRVNÍ ZÁKAZNÍKY?

Velice nám pomohlo umístění prodejny těsně u strakonické silnice první třídy a také to, že jsme byli ochotni vycházet lidem a jejich požadavkům maximálně vstříc. Když se přišel někdo zeptat třeba na modré obkládačky, co se už dávno nevytvořily a potřeboval jich jen jeden metr kvůli havárii v koupelně, neváhala jsem a v Rakovníku ve skladu jsem prohledala úložiště starých zbytků a nakonec jsem ten metr našla a ještě ho dovezla zákazníkovi až domů. Na takové služby tehdy nikdo nebyl zvyklý a tak jsme si získávali postupně důvěru a ohlas.

Postupně jsme začínali mít větší a větší obrat, jezdily k nám nakupovat malé stavební firmy, řemeslníci, zákazníci, kteří na nás dostali doporučení i Pražáci, kteří jezdili okolo nás na chalupy. Já jsem vynášela každý den zboží ven před obchod na ulici, vystavovala

ho na poličky, na chodník a vše pěkně rozložila s viditelnými cenami. Když začalo pršet, všechno jsem odnesla dovnitř a pak zase ven. Dnes by takový přístup už nikoho asi nepřekvapil, ale tehdy ano. Lidé se zastavovali a dívali se, co se to děje.

A díky zájmu lidí jsme vlastně postupně rozšiřovali i prodávaný sortiment. Zákazníci už po nás nechtěli jen obklady, dlažby, sanitu. Chtěli i vany. Jenže tenkrát sehnat jen informace o tom, kde se vyrábí, kolik stojí, jak je dopravit – to nebylo jako dnes za okamžik dostupné na internetu. Bylo třeba vyhledat si pracně všechny informace, obtelefonovat, zjistit si, že pro ně musíme jet na Slovensko do Filakova, kde se vyráběly. Sehnali jsme dopravu Avii a přivezli do Čimelic našich prvních 40 van.

UŽ SE V TÉ DOBĚ ZAPOJOVALA DO PRÁCE I RODINA?

V úplném začátku toho hodně spočívalo především na mých bedrech, ale za několik měsíců musel manžel zanechat starostování a zapojit se do podnikání naplno. Jezdit pro zboží, pracovat ve skladu i v administrativě. Syn Tomáš při studiu na gymnáziu začal prodávat, fakturovat, pracovat ve skladu. Dcera, ještě žákyně základní školy, už pomáhala prodávat o víkendech.

Do práce jsme zapojili i příbuzné z Moravy, kde vznikla v roce 1992 druhá prodejna SIKO.

K úřadování sloužil náš obývací pokoj. Tam se jednalo s odběrateli a dodavateli, zpracovávalo účetnictví, obědvalo se tu společně s prvními zaměstnanci, pracovalo se od rána do noci. A v tomto rodinném domě žily v té době čtyři generace naší rodiny.

Po dvou letech práce nastala pro SIKO velká, zásadní a pozitivní změna, která souvisela s návratem nejstaršího syna z Ameriky, kde byl dva roky. Snil tam o tom, jak v Čechách rozjede velký franšizový řetězec. A pak se začaly dít věci.

Přibrali se do firmy další členové široké rodiny, zaměstnanci, přátelé a s jejich pomocí jsme postupně otevírali další prodejny. Během dvou let už bylo prodejen jedenáct.

STYLOVÁ ŘEŠENÍ KOUPELEN A KUCHYNÍ



Provence styl



Country styl



Skandinávský styl



Inspirační část showroomu



FOTO: SIKO ARCHIV

Jaroslava Valová (uprostřed) se synem Vítou a architektkou Evou Jiříčnou nad maketou prodejny v pražském Zličíně



Nová administrativní budova s nejmodernějším showrooomem SIKO byla otevřena v květnu 2018 v Čimelicích.

A EXPANZE POKRAČOVALA DÁL?

Ano. Vše jelo na plné obrátky. Zadlužili jsme se a vybudovali na zelené louce základnu v Čimelicích. Nová prodejna, sklady, administrativní zázemí.

Ovšem jak už to v životě chodí, přišel nečekaný úder. Rozvod s manželem, který už v tomto kolotoči dál nechtěl žít a rozhodl se od rodiny i firmy odejít. To bylo pro mě velmi těžké období. Zůstalo nám rozjeté podnikání a úvěr ve výši 22 milionů.

A právě v této situaci se v plné síle projevila síla a soudržnost rodiny.

JAK?

Všechny moje děti, příbuzní i zaměstnanci pomáhali překonat toto období. Syn přerušil vysokoškolská studia a začal se plně věnovat práci ve firmě, dcera i moje sestra mne podporovaly lidsky, zkrátka všichni pochopili, že musíme firmu udržet při životě. Přízpůsobily se tomu všechny plány, veškeré ego jednotlivců muselo jít stranou, vrhli jsme se do boje a vyplatilo se to.

Další a další úspěchy na sebe nenechaly čekat a SIKO začalo zažívat velkolepý rozmach.

Expandovali jsme do prvního krajského města, vzali si další vysokou půjčku, otevřeli partnerské prodejny v Ostravě a Českých Budějovicích.

A v roce 2001 vstoupili do Prahy, kde jsme zakoupili průmyslový areál na Černém mostě a vybudovali v něm první velkou mega prodejnu SIKO, která se

stala vlajkovou lodí firmy a inspirovala stávají i další, nově vznikající prodejny v Průhoncích, Zlíně, Brně. Vstupem do Prahy se začala budovat naše přední pozice celorepublikového hráče na trhu s vybavením koupelen.

JAK JSTE ZVLÁDALA TOLIK PRÁCE, PŘEDPOKLÁDÁM, ŽE VEŠKERÁ ODPOVĚDNOST BYLA STÁLE NA VÁS?

Odpovědnost byla na nás všech. Pro mne to bylo náročné v tom, že jsem jezdila od prodejny k prodejně, abych měla pokud možno všechno pod kontrolou. A byla jsem po řadu let u budování všech dalších a dalších prodejen. Postupně se v rodině rozdělily pravomoci, synové přebrali obchodní politiku a já jsem se zaměřila na ekonomiku a marketing.

CO JSTE SI ODNESLA OD RODIČŮ?

Určitě pracovitost, aktivitu, šetrivost, ohled na druhé, empatii.

JAK VNÍMÁTE „PRACOVNĚ“ SVOJE DĚTI?

Tomáš, nynější generální ředitel SIKO, "zůstává při zemi". Je důsledný a vidí do mnoha oborů.

Víť zase "dohlédne za roh", je vizionář. A dcera je precizní a důsledná.

UPLATŇOVALA JSTE K NIM RODIČOVSKOU AUTORITU?

Ne, ta se tvořila sama a postupně. Nepoužívala jsem takové ty rodičovské

pravomoce, nebyla jsem v prosazování vlastních názorů tvrdohlavá a ani je vehementně neprotlačovala.

Děti samy viděly, když jsem si za něčím stála, že to bylo dobře a že před každým závažným rozhodnutím jsem hodně přemýšlela, zapojovala rozum, city, intuici a teprve potom řekla ANO či NE.

Myslím, že i díky tomu, že jsme vedle sebe byli jak mladí, tak i zkušenost staršího, dokázali jsme dělat dobrá rozhodnutí.

I dnes, kdy jsem opustila funkci generální ředitelky, dostávám od syna zápisy z důležitých rozhodnutí ve firmě, abych k nim řekla svůj názor. Občas je u mailu text: "Posílám to ještě mámě a když to odsouhlasí, tak to pusťte".

Mezi mnou a dětmi se nikdy nevytvořily rodinné antagonie, nenarušily se vazby, protože jsme byli ve všem od začátku společně. Naše role – díky tomu, že jsme se museli vždy domluvit – se vykrystalizovaly a dobře víme, kdo v čem je dobrý a v čem ho máme respektovat.

CO PODLE VÁS NEJVÍCE PŘÍSPĚLO K TAK OBROVSKÉMU VZESTUPU A ÚSPĚCHU?

Nedá se to vyjádřit konkrétně, ale jsem přesvědčena, že bez odvahy, pracovitosti, naší počáteční spořivosti, obezřetnosti a důslednosti, by to určitě nešlo. A také bez výchovy mých dětí k poznání hodnoty peněz, bez soudržnosti rodiny a bez vzájemného respektu.

JAKÉ JE DNEŠNÍ SIKO Z POHLEDU JEHO ZAKLADATELKY?

V současné době posilujeme náš e-shop, služby a zákaznický přístup. Jeho součástí jsou již nyní služby projektových konzultantů. Zákazníkům na míru připraví stylové řešení koupelny i kuchyně, zkoordinují a zajistí vše potřebné napříč sortimenty a jsou zákaznickovou pravou rukou po celou dobu řešení jeho projektu. Postupně měníme své showroomy do nového prodejního konceptu, spolu s expozicemi moderních technologií a inovací pro koupelnu i kuchyni. Poskytovat stále dokonalejší služby zákazníkům je náročné a znamená to neustále zlepšovat i zázemí firmy. V květnu 2018 SIKO otevřelo novou logistickou základnu v Čimelicích, s moderními sklady, s novou administrativní budovou a nejmodernějším showrooomem.

CO BYLO A BUDE DÁL?

S růstem obrátu se přibírali další zaměstnanci do produkt managementu, sestavovaly se týmy pro IT, propagaci, zásobování, logistiku, grafické oddělení. Vytvořil se katalog produktů, ve kterém jsme zákazníkům nabídli náš komplexní sortiment a brzy se v něm pochlubili i vlastními produkty. Služby jsme rozšířili o nabídku realizace koupelny „na klíč“.

Navázali jsme spolupráci s významnou architektkou, paní Evou Jiříčnou,

která se zasloužila o obrovský úspěch našeho největšího showroomu v Praze na Zličíně a vytvořila originální interiéry. Pustili jsme se do spolupráce s developery a do sortimentu jsme úspěšně implementovali prodej kuchyní a interiérových dveří. Kombinace prodeje koupelen, kuchyní a dveří je pro zákazníky vyhledávaná, vše řeší většinou najednou a v SIKU to mohou řešit „pod jednou střešou“.

SLOŽILA JSTE FUNKCI, PŘEDALA FIRMU PO 25 LETECH DĚTEM. SETŘÁSLA JSTE ZE SEBE BŘÍMĚ ODPOVĚDNOSTI?

Samozřejmě že ne, tedy ne úplně. Do firmy chodím občas, hlavně na důležité porady, dostávám od syna ke zvážení občas různá rozhodnutí a vlastně pracuji dál, jen se snažím sledovat chod firmy více zpovzdálí.

UŽ SI DOKÁŽETE ODPOČINOUT?

Odpočívám spíš aktivně. Mám čas třeba do půlnoci zavařovat okurky, třešně, dělat džemy. Mám také blažený pocit z toho, že mohu odjet v klidu na dovolenou nebo se starat o zahradu. Mohu se angažovat v obci i charitě.

Do způsobu života, který jsem při podnikání přerušila, se dnes pomalu vracím. Pomalu, vždyť jsem byla ve firmě čtvrt století!

JAK VNÍMÁTE DNEŠNÍ PODNIKÁNÍ, CO SE PODLE

VÁS ZMĚNILO, JAKÉ MAJÍ DNEŠNÍ PODNIKATELÉ VÝHODY A NEVÝHODY?

Za těch 27 let od začátku našeho podnikání se změnilo mnoho. Ani si to člověk neuvědomuje. Podnikat jen s pevnou telefonní linkou, bez rychlé dostupnosti veškerých informací, to už si neumím představit zpětně ani já, natož potom dnešní mladí podnikatelé. Technologie mění veškeré lidské možnosti i podnikání. V tom spatřuji velké výhody oproti našim začátkům. Na druhou stranu se rodí i nevýhody, které jsme si my vůbec nepřipouštěli, jako je třeba z tehdejšího pohledu nepochopitelná věc, že by nebyly pracovní síly. Zdánlivě banální záležitost, ale pro řadu podnikatelů, dnes již záležitost zcela fatální. Kdo ví, co bude fatální za pár let.

PUSTILA BYSTE SE DNES ZNOVU DO PODNIKÁNÍ?

Pravděpodobně ne, pokud bych věděla, co nás všechny čeká. Prvních pár let bylo šílených, jak fyzicky, tak psychicky. Občas se zpětně dívám, co všechno se dá vydržet. Nelituji ničeho, jako matka jsem měla jedinečnou příležitost být čtvrt století neustále se svými dětmi v dobrém i zlém. A dnes mám velkou radost, že SIKO je úspěšná zdravá firma. Stojí na hodnotách rodinné firmy a na mnoha úžasných loajálních spolupracovnících.

ČESKÉ PODNIKATELKY SLAVÍ ÚSPĚCHY HLAVNĚ V OBLASTI OBCHODU A SLUŽEB

Letošní 11. ročník projektu Ocenění Českých Podnikatelek vyzdvihuje úspěšné české ženy na poli podnikání a vyvrcholil vyhlášením vítězek. Ve všech ohledech se jedná o nejsilnější ročník a silné podnikatelské příběhy.

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

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

Záštitu nad letošním ročníkem převzalo, stejně jako v případě jubilejního



FOTO: ARCHIV AGENTURA HELAS

Odborný garant soutěže, společnost CRIF – Czech Credit Bureau, vybírala z 28 535 potenciálních kandidátek, které odpovídaly kritériím soutěže. Z nich bylo na základě ratingu nominováno 1062 semifinalistek s nejlepšími ekonomickými výsledky. Ve finále se vybíralo ze 120 firem a 83 z nich splnilo všechna kritéria.

„Z databáze Cribis vyplývá, že více než 70 % finalistek OCP 2018 působí na trhu déle než 10 let. Je potěšující, že v ČR je mnoho dlouhodobě úspěšných podnikatelek. Svědčí to o tom, že se jim povedlo nejen dobře stanovit firemní vize a strategie, ale také své podnikání flexibilně přizpůsobit změnám na trhu. Nikoho asi nepřekvapí, že čtvrtina finalistek podniká v Praze. Více než 10 % z finalistek má sídlo v Jihomoravském, Moravskoslezském a Středočeském kraji. Ostatní finalistky potom fungují v dalších 7 krajích. Úspěšné podnikatelky tedy můžeme najít prakticky v celé republice,“ sdělil Pavel Finger, místopředseda představenstva CRIF – Czech Credit Bureau, a.s.



ročníku, Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. „Jako každý rok je nám ctí udělit záštitu právě tomuto projektu, který si váží a zviditelňuje úspěšné podnikatelky. Ženy si v podnikání zaslouží naši podporu a je pro mě jako vrcholovou manažerku potěšitelné, že jich v podnikání přibývá. Jsem přesvědčena, že právě takové projekty, jako je tento, dodávají ženám nejen vůli vše zvládnout, ale i radost a hrdost,“ říká ministryně průmyslu a obchodu České republiky, Marta Nováková.

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

Auditorem projektu je již několik let poradenská firma NSG Morison, která každoročně analyzuje jak finanční ukazatele firem, tak podnikatelské chování žen. „Česko je plné schopných, vzdělaných a talentovaných žen. Přesto stále, díky tomu, že ženy dělají business s velkou mírou proto, že je to baví, nikoliv prioritně pouze pro peníze, nedosahují tak velkých finančních zisků. Přesto ženy mají neuvěřitelný výkon a jsou efektivnější. Jen si to stále dostatečně neuvědomují. Ženy obecně pracují o dost více než muži. Vedle logiky, strategického myšlení a klasických kompetencí dobrého šéfa totiž ženy využívají a přirozeně ovlá-

dají lépe i další dovednosti, jako je emoční inteligence, či ženy častěji volí řešení win-win, vhodné pro všechny. Muži naopak někdy soutěží a bojují pouze za vlastní zájem i tam, kde to není efektivní. Ženy podnikatelky, přestože se také potýkají s ne-

dostatkem zaměstnanců, vykazují právě díky jejich empatii, větší loajalitu svých zaměstnanců, což je v současné době velice přínosné,“ konstatuje Petr Šíma, partner NSG Morison.
www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

„Dovolte mi v roce 100. jubilea založení Československa připomenout slova prvního prezidenta Tomáše G. Masaryka, který obhajoval zapojení žen do práce i veřejného života: „Moderní česká žena znamená našemu malému národu zdvojení našich sil“. Správně poukazoval na to, že země, která nevyužije polovinu svého potenciálu, je odsouzená k pouze polovičnímu úspěchu. Vodafone dlouhodobě podporuje obrovský potenciál žen, které jsou čím dál aktivnější i jako podnikatelky,“ sdělil Michal Müller, obchodní ředitel pro firemní zákazníky společnosti Vodafone, zástupce hlavního partnera projektu.

VÍTĚZKY 11. ROČNÍKU PROJEKTU

MALÁ FIRMA

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

STŘEDNÍ FIRMA

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

VELKÁ FIRMA

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

CENA ČSOB – VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA

Zámek Loučeň Kateřina Šrámková

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI

– pod patronací Microsoft
unuodesign, s.r.o. Petra Plemlová

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ

– pod patronací České pojišťovny
IN-EKOTEAM s.r.o. Eva Komárková

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST FIRMY

– pod patronací Mastercard
unuodesign, s.r.o. Petra Plemlová



PŘED OSMI JSEM LETY ROZJÍŽDĚLA START-UP, BYLA JSEM NA VŠE ÚPLNĚ SAMA DNES ŘÍDÍM HOLDING V 11 ZEMÍCH S 500 ZAMĚSTNANCI

Sen o tom, že bude podnikat, Simonu Kijonkovou provázel od dětství. Jako nejstarší dítě v početné rodině samoživitelky ve svých 14 letech podnikatelské vzory v rodině neměla, ale našla je u svých zaměstnavatelů, pro které začala jako brigádnice pracovat.

V průběhu studií vystřídala nespočet zaměstnání, od pokojské po sanitářku a to považuje za školu života. Po studiích na VŠ pracovala pro korporátní značky na manažerských pozicích a už tehdy věděla, že bude podnikat. Do třiceti let měla jen sen, chyběl jí nápad.

Ale v roce 2008 se rozhodla „teď nebo nikdy“ a založila společně s kolegyní mediální agenturu. Bylo to však bohužel v době recese a po úspěšném začátku začali klienti odcházet. Simona přišla postupně o všechny našetřené peníze, ale svého snu se nevzdala.

Ke spásné myšlence ji přivedlo její hobby – tvorba webových stránek a programování, kterému se jako samouk věnovala po večerech. A tak založila IT firmu, která již zaznamenala úspěch, avšak průlomem v její podnikatelské éře byl třetí projekt, Zásilkovna.

JAK ZÁSILKOVNA VZNIKLA?

V éře vedení IT firmy jsem byla v každodenním kontaktu s e-shopy a dokonce jsem si jeden naprogramovala pro sebe, abych na vlastní kůži zažila všechny pe-



**Ing. Simona
KIJONKOVÁ**

zakladatelka a spolumajitelka Zásilkovna
generální ředitelka a spolumajitelka
Packeta holding
zakladatelka a majitelka Robeeto
SizeID, investorka

*Jediná věc,
která se dá
v životě změnit,
je budoucnost.*

Je absolventkou Univerzity J. E. Purkyně a Vysoké školy ekonomické v Praze. Od začátku snila o mezinárodním projektu a lovebrandu, značce, kterou budou lidé milovat. Ten sen se jí splnil. Dnes řídí mezinárodní firmu působící v 11 státech, která bude za pár měsíců v celé Evropě.

Ocenění

- Vítězka a držitelka titulu EY Podnikatel roku 2017 hlavního města Prahy
- V roce 2016 obsadila titulní stranu magazínu Forbes, který ji pravidelně zařazuje do žebříčků nejvlivnějších žen ČR.
- Několik let se objevuje v žebříčku TOP ženy Česka, které vyhlašuje vydavatelství Economia, a.s.

Ocenění firmy

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

www.zasilkovna.cz
www.packeta.de
www.robeeto.com
www.sizeid.com



Zásilkovna je ryze český franšízový logistický projekt Simony Kijonkové, který vznikl v roce 2010. Během osmi let se Zásilkovna vypracovala mezi nejúspěšnější společnosti v Česku, které poskytují komplexní logistické služby a podle odborných statistik je u zákazníků druhým nejoblíbenějším dopravcem zásilek z internetových obchodů. Zásilkovna má aktuálně více než 2110 výdejních míst v celé Evropě, kde spolupracuje s více než 22 000 e-shopy, což ji katapultovalo v mnoha zemích mezi jedničky v oboru. Zásilkovna doručuje zásilky nejen po celé České republice a na Slovensku, ale také do Maďarska, Rumunska, Itálie, Polska, Německa, Rakouska, Bulharska, Velké Británie či na Ukrajinu. Do letošního října přepravila Zásilkovna více než 20 milionů zásilek.

V roce 2017 dosáhl obrát firmy 470 milionů Kč. V letošním roce očekávají obrát ve výši 840 milionů korun a v příštím roce mají v plánu výrazně překročit 1 miliardu.

ripetie, kterými prochází začínající e-shopař. A díky tomu, i zkušenostem mých klientů, jsem postupně zjistila, že na trhu v oblasti logistiky je velká díra. E-shopům chyběla výdejní místa (jako měla Alza), chyběl kvalitní projekt, který by jim přes jedno napojení na systém umožnil využít desítky dopravců a tak vznikl můj průlomový nápad a narodila se Zásilkovna.

JAKÝ ZLOMOVÝ OKAMŽIK ROZHODL O VAŠÍ PODNIKATELSKÉ DRÁZE?

Byly to chvíle beznaděje, kdy od nás odešel tatínek a my dvě zůstaly s maminkou na všechno samy. Já i moji mladší sourozenci jsme neměli doma televizi, auto a nemohli jsme si dovolit věci, které měli naši spolužáci. A tak jsem záhy na brigádách zjistila, že nejlepší cestou, jak pomoci mamince uživit početnou rodinu, bude podnikání. Až později jsem pochopila, že úspěšný podnikatel je ten, který nemyslí jen na sebe a svoji rodinu, ale především na své zákazníky a na to, jak jim usnadnit život a přivést na trh produkty, které jim pomohou.

Všechny mé úspěšné projekty vznikly z „naštvaní“, z pocitu, že na trhu zákazníkům něco chybí a že je čas to přinést.

KDO VÁS V ŽIVOTĚ NEJVÍCE OVLIVNIL?

V dětství měla na moji výchovu největší vliv moje babička, v současnosti mě

výrazně ovlivňuje manžel a děti, pro ty mám slabost, často upřednostním synův fotbalový zápas před důležitou schůzkou. Jinak jsem velmi silná osobnost a je vlastně těžké mě jakkoli ovlivnit.

JAKÉ BYLY ZAČÁTKY PODNIKÁNÍ?

První rok Zásilkovny byl nejtěžší. Tím, že jsme byli na trhu první, přijali klienti novou službu sice se zájmem, ale byli opatrní. Do té doby totiž neexistoval v logistice franšízing, který jsme zavedli.

Ten funguje tak, že do sítě výdejních míst se pod značkou Zásilkovna připojují majitelé obchůdků a různých provozoven a vedle své běžné činnosti vydávají zásilky od e-shopů. Nejdříve jsme službu museli otestovat na vlastních pobočkách a začátkem roku 2011 jsem se rozhodla začít oslovovat partnery. Přemluvit prvního franšízanta bylo velmi náročné. Stalo se tak v Ústí nad Labem, ve městě, které jsem znala ze studií. Než se mi podařilo přesvědčit prvního franšízanta, doslova jsem si prošoupala podrážky. Většina obchodníků mne považovala buď za blázna nebo za obchodníka „s teplou vodou“. Ale jakmile se podařilo překonat počáteční nedůvěru, šlo to pak velmi rychle. Dnes se o spolupráci se Zásilkovnou ucházejí obchodníci sami.

KDY JSTE SI ZAČALA UVĚDOMOVAT, ŽE JE ZÁSILKOVNA ÚSPĚŠNÁ?

Už v prvním roce firmy, kdy si mnoho mých blízkých myslelo, že „to nedám“, mi chodily děkovné dopisy od zákazníků. Tehdy jsme si umínily, že to nevzdám a že budu bojovat s osudem navzdory kvůli nim. Byly to desítky mailů od spokojených zákazníků, kteří mi děkovali za

O LIDECH V ZÁSILKOVNĚ

Zásilkovna je sice velká mezinárodní firma, ale snažím se o to, aby zde vládla příjemná atmosféra rodinného typu. Když se lidé cítí v práci dobře, je to vidět také na výkonech. Každý má možnost rychlého pracovního postupu, na vyšší pozici se dostává přibližně za rok. Je to i tím, že firma rychle roste, letos o 80 %. Každý nový zaměstnanec projde všemi provozy, vyzkouší si být řidičem, pracovat v depu, na zákaznickém servisu. Posíláme na toto „pracovní kolečko“ i manažery a ti se často vracejí s velmi dobrými nápady na různá vylepšení, která můžeme realizovat.

METODA SHNILÝCH JABLEK

Nejsem „sluníčkář“, mým principem je metoda shnilých jablek, který jsem okoukala od své babičky.

Shnilé jablko by mohlo rychle zničit celou úrodu krásných jablek, musí se proto okamžitě najít a rychle nekompromisně oddělit.

to, že konečně nemusejí stát ve frontách, že je vše jednoduché, rychlé a levnější. To bylo přesně to, čeho jsme chtěli dosáhnout a právě tohle mě v těžkých začátcích povzbudilo. Potvrdilo se, že jsme koncept výdejních míst vymysleli správně a naše práce má smysl.

KDO VÁS K PODNIKÁNÍ MOTIVOVAL, POMÁHAL VÁM A OVLIVŇOVAL? KOMU BYSTE CHTĚLA ZA SVOJI DNEŠNÍ POZICI PODĚKOVAT?

Celé svojí rodině. Když jsem začínala podnikat, byli jsme s manželem sami. Žena, která nemá oporu v začátcích podnikání u svého partnera, to sama jen těžko zvládne. Mým štěstím bylo, že přestože mým nápadům manžel často nevěřil, vždy mě podporoval. V samotných začátcích Zásilkovny, kdy jsem byla navíc těhotná, mi pomáhala maminka i bratr, byť měli každý svoji vlastní práci. Dnes pro Zásilkovnu pracuje moje sestra a dva švagrové.

Rodina, která drží při sobě, dává mému životu smysl a tím i sílu zvládat každodenní podnikatelské výzvy, kterých rozhodně není málo.

Stejně tak chci poděkovat své „Zásilkovňácké rodině“, protože bez svých úžasných kolegů, od skladníků přes ředitele po společníky, kteří pro Zásilkovnu dýchají, by firma nebyla rozhodně tam, kde je dnes.

ČÍM JE PRO VÁS PODNIKÁNÍ?

Je to můj sen, který se mi splnil. Dává mi svobodu, možnost pomáhat druhým a měnit zaběhnuté pořádky. Baví mě ráno vstávat do práce a přestože jsem někdy unavená, jsem vnitřně velmi šťastný a veselý člověk.

A CO JE PRO VÁS NEJVĚTŠÍ ODMĚNOU?

Moje zdravá a spokojená rodina – manžel a naše tři děti. Zdraví a spokojenost svých dětí si za peníze nekoupíte.

V byznysu jsou pro mě odměnou spokojení zákazníci a zaměstnanci, kteří mají Zásilkovnu rádi. Díky nim roste každý rok dvojnásobně.

SILNÉ STRÁNKY A PROFESNÍ ZÁSADY

Považuje se za vizionáře.

Ráda věci mění a posouvá rychle dopředu a snaží se přenést tuto energii i na další kolegy ve firmě. Obklopuje se lidmi, kteří jsou ve svých oborech lepší než ona. V práci upřednostňuje diverzitu, je to motor pro další růst firmy.

S KÝM BY SE RÁDA SETKALA

S Elonem Muskem, prodiskutovali by o vizionářství a o tom, jak bude vypadat budoucnost, celou noc.

DO ČEHO RÁDA INVESTUJE PENÍZE

Do vzdělání svých tří dětí, do start-upů, poslední dobou ji začaly bavit i nemovitosti.

OBLÍBENÝ LITERÁRNÍ AUTOR

Robert T. Kiosaki. Po biografii Steva Jobse sáhla ve chvíli, kdy ji k němu média začala po jedné její vizionářské přednášce přirovnávat. Aktuálně má rozečtenou knihu o Elonu Muskovi, kterého považuje po S. Jobsovi za nejinspirativnějšího člověka posledních let.



DRUHÝ ROČNÍK OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ 2018

FAKTA – HODNOCENÍ

NEJVĚTŠÍ RYZE ČESKÉ FIRMY

Více než 42 miliard korun – takového obratu dosáhli v roce 2017 finalisté letošního ročníku Ocenění českých lídrů, ze kterých porota na základě ekonomických výsledků vybírala vítěze v jednotlivých krajích České republiky. Celkem 85 finalistů vzešlo z 1327 firem, které letos vyhověly kritériím soutěže. O jejich výběr se postaral odborný garant soutěže, společnost CRIF – Czech Credit Bureau.

Firmy, které se dostaly do finále této prestižní soutěže, zaměstnávaly vloni přes 14,5 tisíce lidí. Zajímavým zjištěním je, že více jak 68 % firem z řad finalistů patří mezi rodinné nebo alespoň částečně rodinné firmy. Je velmi pozitivní vidět, že rodinné firmy i u nás v České republice mohou dosáhnout výjimečných výsledků a najdeme je i mezi společnostmi s obratem převyšujícím 200 milionů korun a s více než 50 zaměstnanci. Právě pro ně je totiž projekt Ocenění českých lídrů určen.

„Stejně jako v našich dalších projektech, je i cílem Ocenění českých lídrů vytvořit platformu, na které se budou moci vzájemně setkávat, vyměňovat si zkušenosti a inspirovat. Naši snahou je vždy reagovat na aktuální otázky, které firmy řeší. Jak jsme z exkluzivního průzkumu mezi českými lídry zjistili, největším problémem, se kterým se v dnešní době potýkají, je

nedostatek zaměstnanců a jejich těžké hledání. To trápí 73 % dotazovaných lídrů. Věřím, že i úspěch v soutěži Ocenění českých lídrů pro ně může být vizitou kvalitní a stabilní firmy, která jim v získávání kvalifikovaných pracovníků pomůže,“ říká Helena Kohoutová, zakladatelka projektu Ocenění českých lídrů a majitelka Agentury Helas.

Jak z průzkumu dále vyplynulo, důležitou roli u českých lídrů hraje moderní technologie a jejich využívání ve firmě. Díky nim tak téměř 85 % letošních finalistů umožňuje alespoň některým svým zaměstnancům pracovat nejen z kanceláře. Přes 57 % z nich k tomu využívá cloudová řešení. Stejně procento se pak snaží prostřednictvím moderních technologií zvýšit efektivitu práce.

„Záleží nám na odborném výběru finalistů, a proto jsme u nominovaných transparentních společností s českými majiteli nejdříve provedli hodnocení úrovně jejich hospodaření formou výpočtu Indexu Cribis, který vychází z údajů v účetních závěrkách doplněných o důležité nefinanční ukazatele. Následně proběhlo hodnocení poroty využívající navíc další informace o finalistech jako je jejich podnikatelský příběh či různé druhy společensky záslužných aktivit,“ upřesnil Pavel Finger, místopředseda představenstva odborného garanta soutěže společnosti CRIF – Czech Credit Bureau.

PROJEKT OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ

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

VÝSLEDKY

První příčku v Praze (zde kritériím soutěže vyhovělo 283 firem) obsadila developerská společnost Trigema a.s. Druhá skončila společnost FILSON s.r.o., která obchoduje s díly a příslušenstvím pro motorová vozidla, a třetí pak společnost ppm factum a.s., poskytující širokou škálu služeb retailovým obchodníkům. Vítězstvím ve Středočeském kraji (115 firem) se může pyšnit prodejce přírodních léčiv a vitaminových doplňků Naturprodukt CZ. Za ním se umístil dopravce ANEXIA s.r.o. a třetí pozice patří výrobci knih PBtisk s.r.o.

V Jihočeském kraji (68 firem) se na první příčce umístil výrobce hnojiv a výživy rostlin AGRA group a.s., druhé místo přířkla porota společnosti RICHMONT-CZ a.s., která se věnuje výrobě precizních strojních dílů, které jsou dále určeny pro automobilový, elektrotechnický a dřevozpracující průmysl. Třetí místo pak patří logistické společnosti Koritensky a.s. Prvenství v Plzeňském kraji (48 firem) patří výrobci rozvaděčů nízkého napětí DCK Holoubkov Bohemia a.s.,

druhé místo v tomto kraji obsadila logistická firma Lorenc Logistics s.r.o. Třetí se umístil prodejce střešních materiálů PRVNÍ CHODSKÁ a.s.

V Karlovarském kraji (20 firem) ocenila porota Léčebné lázně Jáchymov a.s. První příčka v Ústeckém kraji (59 firem) náleží společnosti Chvalis s.r.o., která se zabývá výrobou a servisem hydraulických a pneumatických zařízení. Za ní skončil dopravce STEBAL Spedition s.r.o. a třetí pozici obsadila strojírenská firma Strojírna Litvínov s.r.o.

Prvenství v Libereckém kraji (39 firem) si připsal výrobce elektroniky HOKAMI CZ s.r.o. následovaná prodejcem plastových materiálů, společností TITAN-Multiplast s.r.o. Třetí příčku obsadila MODELÁRNA LIAZ s.r.o., která se zabývá vývojem, konstrukcí a výrobou dílů, nástrojů a přípravků pro automobilový, energetický a letecký průmysl. Vítězem v Královéhradeckém kraji (72 firem) se staly Mlýny J. Voženílek s.r.o., výrobce mlýnských produktů s více než stoletou tradicí. Za ní skončila firma Charvát s.r.o., která vyrábí asfaltované

izolační pásy a střešní šindele. Na třetí příčce skončila společnost AXIS a.s., která se zaměřuje na výrobu, montáž a služby v oblasti průmyslových technologií.

Šampionem Pardubického kraje (66 firem) se stala společnost STAPRO s.r.o. – dodavatel informačních systémů a poskytovatel služeb v oblasti IT pro zdravotnictví. Druhé místo patří výrobci textilních tkanin, společnosti SVITAP J.H.J. s.r.o., třetí příčka pak prodejci vybavení sportovních laboratoří MEDESA s.r.o. V Kraji Vysočina (70 firem) se nejvýše umístila společnost SEPOS s.r.o. vyrábějící a prodávající dveře a zárubně, druhá pak skončila společnost STARKON s.r.o., která se věnuje rekonstrukcím historických objektů.

Vítězem Ocenění českých lídrů v Jihomoravském kraji (176 firem) se stala společnost Frentech Aerospace s.r.o., která dodává díly do letadel, obranného a vesmírného průmyslu včetně space mechanismů. Na druhé příčce skončil výrobce záruvzdorných hmot Průmyslová keramika s.r.o. Cena za třetí místo pak připadla výrobci gará-



FOTO: ARCHIV AGENTURA HELAS



žových dveří LOMAX & Co. s.r.o. Lídrem v **Olomouckém kraji** (71 firem) se stal výrobce designových interiérových prvků ze skla J.A.P. s.r.o. Druhá skončila společnost BIOMAC s.r.o., jež se věnuje výrobě a prodeji paliv z dřevní biomasy a také montáži a servisu technologií na výrobu dřevěných briket a pelet. Třetí příčka patří firmě Ing. Petr Gross, s.r.o., která působí v oblasti zpracování plastů.

Ve **Zlínském kraji** (105 firem) se o prvenství dělí hned dvě firmy, a to společnost PARTR s.r.o., která se zabývá ekologickou likvidací a zpracováním kovového odpadu, a společnost HYDRAULICS s.r.o. věnující se výrobě a servisu hydromotorů. Druhou příčku obsadila společnost OXALIS s.r.o. obchodující s kvalitním čajem, kávou, kakaem a kořením. Na třetí pozici skončily Sběrné suroviny UH s.r.o., které zajišťují komplexní služby v oblasti odpadového hospodářství. Prvenství v **Moravskoslezském kraji** (135 firem) získala Karvinská hornická nemocnice a.s. Hned za ní skončila společnost HAGEMANN a.s., která vyrábí nástavby na nákladní a užitková vozidla a obchoduje s vozy značky Avia. Třetí místo pak patří spo-

lečnosti PF PLASTY CZ s.r.o. specializující se na výrobu forem a výlisků pro automobilový, elektrotechnický a další průmysl.

„Ocenění by si v českém prostředí zasloužily všechny firmy, protože jsou páteří českého hospodářství a často hrají významnou roli v rozvoji regionu, kde působí. Investují nejen do ekonomiky, ale také do společnosti a technologických inovací. A v tom jim chceme být partnerem a oceňovat ty nejlepší za vytrvalé úsilí,” říká Michal Müller, obchodní ředitel pro firemní zákazníky společnosti Vodafone, a dodává: *„Třeba síť úzkopásmového internetu věcí (tzv. NB-IoT), kterou jsme spustili jako první v Česku, jim nabízí možnosti, jak zvýšit svou efektivitu práce, energetickou účinnost a konkurenceschopnost na trhu.”*

Zakladatel: Agentura Helas

Odborný garant: CRIF – Czech Credit Bureau

Generální partner: Vodafone

Oficiální partner: Expobank CZ

Partneři: Microsoft, Daquas, Fortinet, Daikin, Gerlach, AutoCont CZ, BH Securities, MasterCard, Česká mincovna, Czech Trade, NSG Morison, Kopecký autosalony, Presentigo, Program H Plus, Dentalo, Farmax, Blue Holiday, Belvec, Zátíší Group, Maláník – Osička, Mediarex, JŠK Advokátní kancelář

„Společným znakem stále zůstává historie firem založených českými lidry v období po Sametové revoluci, kdy první generace takzvaných „otců zakladatelů“ s maximálním úsilím a nasazením vybudovala prosperující byznys. Své vizi a pro dosažení úspěchů v podnikání většina z nich obětovala veškeré soukromí i volný čas. Pro tyto lidry je nyní často těžké vyrovnat se s nižším nasazením nastupující generace nebo s nezájmem převzít rodinný byznys, což může vést až k prodeji úspěšné rodinné firmy,” říká Jiří Procházka, ředitel oddělení Korporátní bankovnictví Česká republika Expobank CZ.

Do projektu Ocenění českých lídrů je společnost nominovaná na základě analýzy veřejně dostupných údajů všech společností v České republice zpracovaných odborným garantem, kterým je prestižní mezinárodní společnost, specialista na rating a scoring firem, CRIF – Czech Credit Bureau, a. s. Předpokladem je dostupnost závěrek za rok 2015 a 2016 a iRating ve stupních 1 – 11. Součástí registrace je zodpovězení otázek a poskytnutí ekonomických výsledků posledního období (tj. rok 2017). Společnosti dále musí splňovat pravidlo 100% českého vlastnictví a českého občanství majitelů, pravidlo ročního obrátu 200 milionů korun aspoň a výše bez omezení, minimálního počtu 50 a více zaměstnanců a v neposlední řadě mají podvojně účetnictví nejméně po dobu 4 let.

V projektu nesoutěží společnosti, jejichž předmětem podnikání je vývoz surovin, starožitných předmětů, zbraní a služby finanční povahy. Více informací o projektu naleznete na www.oceneni-ceskychlidru.cz.

Helena Kohoutová

Managing Director, Agentura Helas

Založila dva unikátní kluby Helas New Encounters Club a Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club a také prestižní projekty Ocenění Českých Podnikatelek a Ocenění českých lídrů, produkuje projekt Exportní cena DHL UniCredit pod záštitou agentury CzechTrade. Tyto projekty dlouhodobě oceňují české podnikatele, jejichž firmy podnikají transparentně, mají vysoký rating a scoring a jsou pozitivním příkladem pro současnou i budoucí generaci podnikatelů.

Heleninou myšlenkou spojující všechny tyto projekty je „BUDUJEME HRDÉ ČESKO“, velmi intenzivně vnímá důležitost pozitivních příkladů úspěšných českých lidí pro budoucí generace podnikatelů a také děti, které mohou být hrdé na své mámy, táty a Českou republiku. Firemním mottem Agentury Helas je „Friendly Business – náš společný úspěch“.

ČEŠTÍ LÍDŘI JSOU PŘIPRAVENI EXPANDOVAT

Téměř 73 % finalistů projektu Ocenění českých lídrů má problém se sháněním nových zaměstnanců. Na vině je podle nich nejen vysoká zaměstnanost v České republice, ale také náš vzdělávací systém, zejména na středoškolské úrovni. Vyplývá to z průzkumu mezi českými lídry, který u příležitosti 2. ročníku soutěže realizovala pořádající Agentura Helas.



„Vzhledem k našemu oboru podnikání, který přináší lidem základní složku jejich potravy, bychom neměli mít problém s atraktivností našeho řemesla, ale opak je pravdou. Učební obor mlynář v po-revoluční euforii dávno zanikl a nedaleká potravinářská střední škola v Pardubicích registruje jen minimální zájem o mlynářské studium. Toto je systémová chyba, protože školstvím produkovaní rekreologové a sociologové nás v dobách zlých určitě neuživí. Mlynáře si prostě musíme vychovávat sami, abychom i nadále zajistili významnou přidanou hodnotu českému obilí v podobě mouky,“ říká jednatel společnosti Mlýny J. Vozenílek s.r.o., Jaroslav Horák.

Nedostatek pracovních sil je problémem, se kterým se v Česku vlivem velmi nízké nezaměstnanosti potýká většina firem. Postihuje všechny obory napříč naší ekonomikou a trápí i české lídry. Firmy se tak snaží svým zaměstnancům vytvářet takové pracovní podmínky a prostředí, díky nimž si budou moci udržet ty stávající. S nacházením nových pracovníků však stále bojují, a to nejen kvůli faktu, že výši platu nejsou schopni konkurovat velkým korporacím.

Pozitivní zprávou je, že ačkoli české lídry trápí nedostatek pracovníků, jsou připraveni expandovat. Více než polovina z nich plánuje na trh vstoupit s novým produktem (51 %). Zhruba 47 % lídrů pak chce do svého provozu zavést nové technologie, 42 % pak uvažuje o přijetí inovativních opatření, která by jejich byznys posunula dál. Se vstupem na nový trh a otevírání nových poboček počítá 37,7 %, resp. 33 % dotázaných finalistů Ocenění českých lídrů.

„Jak výsledky našeho průzkumu ukazují, odhodlání majitelů ryze českých firem, které uspěly v Ocenění českých lídrů, posouvat své podnikání kupředu je veliké, stejně jako jejich nasazení. Nedostatkem pracovníků, se kterým se potýkají, nejsou paralyzováni, a to je dobře. Věřím, že i díky platformě, kterou jim Ocenění českých lídrů vytváří, budou díky sdílení zkušeností, informací a také inspiraci, nacházet nové výzvy a příležitosti pro svůj úspěch,“ doplňuje Helena Kohoutová, zakladatelka projektu Ocenění českých lídrů.



Oborem, který se s nedostatkem kvalifikovaných pracovních sil potýká dlouhodobě, je zdravotnictví. Podle předsedy představenstva Karvinské hornické nemocnice Tomáše Canibala, je v silách státu s tímto problémem pomoci. Nikoli však tím, že bude do zdravotnictví uvolňovat více financí na platy zdravotníků.

„Je to sice pozitivní krok, ale problém se tím neodstraní. Jako systémové a jediné možné řešení bych viděl najít politickou odvahu a říct otevřeně lidem, že nekvalitní nemocnice budou nuceny zredukovat nebo úplně ukončit svou činnost. Existuje přitom spousta nástrojů, jak odlišit kvalitní a nekvalitní nemocnice,“ vysvětluje Canibal.



Stejný pohled na otázku hledání nových zaměstnanců má i Pavel Sobotka, ředitel technologické společnosti Frentech Aerospace. Ten vidí problém nejen v nedostatku lidí, ale také v jejich odborné přípravě. „Některé profese jako soustružník nebo frézař se již na učňovských školách ani nevyučují. Je to pro stát, který je průmyslově orientován, doslova pohroma,“ upozorňuje Sobotka s tím, že je nutné změnit „pravidla hry“ a vrátit význam slovům jako řemeslník, učení řemeslo, práce a odpovědnost. „Bohužel nebude stačit pouze motivovat mladé lidi, ale bude nutné přesvědčovat i jejich rodiče, a to bude velmi těžké. Začít ale musíme „včera“. Naši firmu a další podobné nezachrání dovezení nebo agenturní pracovníci. To může pomoci v automotive a jednodušších výrobcích. My potřebujeme odborníky, spolehlivost a stabilitu,“ dodává.

Z LETOŠNÍHO SLAVNOSTNÍHO VYHLÁŠENÍ



ÚSPĚCH PRO MĚ NEZNAMENÁ ZAJIŠTĚNÍ SEBE SAMA

Po škole začal pracovat v tehdejších opravárnách zemědělských strojů, protože k zemědělství měl vždycky blízko. Také proto později nastoupil do – na svou dobu maximálně automatizovaného velkokapacitního kravína jako údržbář a dálkově studoval střední školu se zaměřením na stroje. Podnikat začal krátce po Sametové revoluci. Do zemědělského areálu, kde byl dříve zaměstnán, se později vrátil. Budovy bývalého velkokapacitního kravína po roce 2000 odkoupil a od základu přebudoval.

JAKÉ BYLY ZAČÁTKY VAŠEHO PODNIKÁNÍ, CO VŠECHNO JSTE MUSEL INVESTOVAT, OBĚTOVAT, ZMĚNIT, CO VÁM TO NAOPAK PŘINÁŠELO?

Bylo krátce po pádu socialismu a podnikání u nás se teprve rozvíjelo. SEPOS vznikl takzvaně na zelené louce, neměl jsem zkušenosti ani s podnikáním, ani s oborem. Neměl jsem tehdy vůbec nic a tak jsem začal u sebe a vše se učil „za běhu“. Do podnikání jsem investoval veškeré znalosti a zkušenosti. Například know-how pro tvarování dřevotřískových dílců pro italského odběratele bylo naprosto ojedinělé a výjimečné a když se nyní podívám zpět, uvědomuji si, že právě v tomto okamžiku se začala rodit myšlenka, která vedla k obchodování s dveřmi. Milimetr po milimetru, den

Lumír KOZUBÍK

majitel a jednatel SEPOS, spol. s r.o., Jihlava

Vzdělání

střední strojírenské – obor konstrukce strojů

SEPPOS je dynamicky se rozvíjející rodinná firma s tradicí již od roku 1991. Specializuje se na interiérové dveře, zárubně a jejich příslušenství včetně souvisejících služeb. SEPOS se zabývá velkoobchodním i maloobchodním prodejem, síť vlastních prodejen se každoročně rozrůstá a z kvalitňuje. Již deset let vyrábí vlastní obložkové zárubně a svou produkci, která čítá více než 12 tisíc kusů měsíčně, se řadí mezi nejvýznamnější výrobce u nás (část výroby směřuje na export).

Certifikát SOLIDITET – férová firma s dobrou pracovní morálkou

Ocenění

Štika českého byznysu za rok 2013 (za Kraj Vysočina), Czech Business Superbrands 2018, Ocenění českých lídrů 2018 (za Kraj Vysočina).

Reference

Mezi velké odběratele patří například stavebniny PRO-DOMA nebo Metrostav. Dlouhodobě spolupracuje s designéry televizního pořadu Jak se staví sen.

Referenční zakázky

Multikino CineStar Praha 9 a Opava, Autocentrum Hyundai Brno, Fitness Olgy Šípkové Praha, Ministerstvo životního prostředí Praha, atd.

www.sepos.cz

Podnikání je pro mě naplněním života, tím, kvůli čemu na světě jsme. Zaměstnávám přes 200 lidí a jsem rád, že většina z nich je spokojená. Podnikání je určitě závazek, ale svým způsobem i svoboda a ujasnění si lidských hodnot.

*Žij a jednej tak,
aby ses na sebe mohl
podívat do zrcadla.*





po dni jsem firmu posouval dál. Motivací pro mě byl jakýkoli úspěch, od těch nejmenších až po významnější úspěchy, díky kterým firma postupně rostla. Obětovat jsem musel veškerý svůj čas, který se jako pracovní promítal do soukromého, respektive téměř veškerého volného.

EXISTUJE ZLOMOVÝ OKAMŽIK, KTERÝ ROZHODL O VAŠÍ PODNIKATELSKÉ DRÁŽE?

Neřekl bych, že to byl nějaký zlomový okamžik. Podnikání jsem vnímal jako určitý smysl seberealizace. Chtěl jsem uskutečňovat své myšlenky a záměry, což mi zaměstnanecký poměr neumožňoval.

MĚL JSTE PŘEDSEVZETÍ, KAM CHCETE DOJÍT? KDYŽ SE DNES OHLÉDNETE ZPĚT, SPLNILA SE VAŠE OČEKÁVÁNÍ?

Moje původní předsevzetí bylo dostatečně zajistit jak rodinu, tak zaměstnance. Ale počátky byly opravdu krušné, počítal jsem tedy i s tím, že se budu muset vrátit do zaměstnaneckého poměru. Teď, když bilancuji, si uvědomuji, že své původní představy, které se postupem času měnily – narůstaly, jsem překonal. SEPOS je zdravá férová firma, za kterou stojí tým nadšených zaměstnanců. Dodáváme mnoha evropským zákazníkům, naše výrobky se objevily dokonce i v kanadském Vancouveru nebo v Astoně v Kazachstánu.

ŽEBŘÍČEK HODNOT

Nejvýše určitě poctivý přístup k celému světu, nejnižší podvody, lhaní, závist a nenávisť.

OBLÍBENÝ LITERÁRNÍ ŽÁNŘ

Psychologie a rozvoj osobnosti – to jsou témata, která ho zajímají. Dříve knihy s touto tematikou přibalil na každou dovolenou, dnes je postupně nahrazují knihy, které se zabývají zdravím a léčitelstvím.

KDE RÁD TRÁVÍ DOVOLENOU

Na Kanárských ostrovech. Nejhezčí zážitky má z Thajska, problém ale je vzdálenost, s přibývajícím věkem je cestování obtížnější.

DO ČEHO RÁD INVESTUJE PENÍŽE

Do nemovitostí a strojů. V soukromém životě do moderního bydlení, má rád minimalismus a funkcionalismus.

CO A KDO JE PODLE VÁS PRO ÚSPĚŠNÝ RŮST FIRMY NEJDŮLEŽITĚJŠÍ?

Pod pojmem úspěšný růst firmy si nepředstavuji pouze růst firmy co do velikosti. Důležitým aspektem je zvyšující se důvěra a spokojenost jejích zaměstnanců, proto za nejdůležitější považuji příznivé mikroklima – bez dobrých kolegiálních vztahů jde veškerá energie a úsilí vničeč.

JAKÉ MÁ FIRMA SILNÉ STRÁNKY?

Zakládáme si na široké nabídce dveří napříč celým sortimentním spektrem. Ke dveřím vyrobíme zárubně ve stejném dekoru, zajistíme montáž a služby s tím spojené. Právě tato komplexnost je hlavní zárukou naší konkurenceschopnosti na domácím trhu.

JAK VYPADÁ VÁŠ PRACOVNÍ DEN?

Každý pracovní den má samozřejmě svoji náplň, kterou největší měrou zabírají strategické schůzky a jednání s managementem. Řeším dodavatelské a odběratelské vztahy, rozmyšlím a určuji směr, kterým a jak se firma bude ubírat. Za citlivé a důležité téma považuji rozdělení pravomocí mezi jednotlivé členy managementu, aby se jejich zájmy nekřížily, ale naopak každý se mohl ukázat v tom, co umí nejlépe.

JAK JSTE BYL ZA SVOJE DOSAVADNÍ AKTIVITY ODMĚNĚN?

SEPOS získal řadu prestižních ocenění. V roce 2014 to bylo 1. místo v podnikatelském žebříčku Štíky českého byznysu, toto ocenění uděluje společnost Coface Czech, s cílem identifikovat rostoucí české podniky s dobrými výsledky hospodaření a dobrou úrovní likvidity a finanční stability.

Letos byla značka SEPOS zařazena mezi obchodní značky programu Czech Business Superbrands 2018, tedy „Česká superznačka“.

Zároveň jsme letos zvítězili v projektu Ocenění českých lídrů za kraj Vysočina, toto ocenění uděluje porota na základě ekonomických výsledků českých firem. Největší odměnou však pro mě je fungující firma se spokojenými zaměstnanci.

ČEHO CHCETE VE FIRMĚ JEŠTĚ DOSÁHNOUT?

Konkrétní cíl nemám, důležitá je pro mě progres. Růst a rozvoj je dle mého názoru nezbytný pro každou firmu. Jestliže firma stagnuje, ztrácí své možnosti do budoucna a může ztratit svou pozici na trhu, tedy nemusí později obstát v konkurenčním prostředí.

MÁTE RECEPT NA ÚSPĚCH – NAPŘ. PROFESNÍ ZÁSADY, KTERÝMI SE ŘÍDÍTE A BEZ KTERÝCH SE NEOBEJDETE?

Úspěch pro mě neznamená zajištění sebe sama. Já osobně úspěch definuji jako za-



Milimetr po milimetru, den po dni jsem firmu posouval dál. Motivací pro mě byl jakýkoli úspěch, od těch nejmenších až po významnější úspěchy, díky kterým firma postupně rostla. Obětovat jsem musel veškerý svůj čas, který se jako pracovní promítal do soukromého respektive téměř veškerého volného.

FOTO: SEPOS, SPOL. S R.O.

▲ Jihlavský areál: výroba

▼ Jihlavský skladovací areál



jištěnou dobře fungující firmu, ale zároveň dodávám, že stále je co vylepšovat. A můj recept? Za prioritní považuji zvládnout sám sebe, stanovit si cíle a strategii. Až potom je možné vést své zaměstnance tím správným směrem. Za zásadní považuji umění pracovat s lidmi a budovat v nich týmového ducha. Snažím se vytvářet zdravé firemní prostředí, zaměstnanci ke své práci potřebují jistotu a klid, i proto, že v práci stráví velkou část svého života. Pozitivní mikroklima podporuji i tím, že se zaměstnanci jednáme otevřeně, o všem je informuji, nic neskrývám.

JAK VNÍMÁTE KONKURENCI?

Jako nezbytnou součást zdravého podnikatelského prostředí.

CO PRO VÁS ZNAMENÁ POJEM „ETIKA V PODNIKÁNÍ“

Opravdu moc, snažím se ji dodržovat. A snažil jsem se o to i v dobách, kdy to nebylo "in". Vůči zaměstnancům, zákazníkům i dodavatelům jednáme férově a to stejné očekávám i od druhé strany. Vážím si seriózních firem a spolupráci s nimi vyhledávám. Přesto se ale najdou subjekty, které se snaží poškodit naši pověst nepravdivými tvrzeními. Za zásadní považuji dodržování zákonů – co se nevyplatí je neetické chování, podvádění státu nebo klamání zákazníků. Například jen těžko vyčíslitelné ušlé zisky způsobené ztrátou důvěry u zákazníků či obchodních partnerů mohou mít (a často mají) pro podnikatele fatální následky.

JAK VNÍMÁTE ATMOSFÉRU V ČESKU Z POHLEDU PODNIKÁNÍ, MOŽNOSTI PODNIKATELŮ, SPOLUPRÁCI ZE STRANY STÁTU ATD.?

Myslím si, že rozvoj podnikatelského prostředí mnohdy zpomalují časté legislativní změny, kterým se chod firem musí přizpůsobit. Ne všechny zákony a nástroje jsou však pro menší podniky přínosem. Stát by si měl kromě velkých nadnárodních společností více hledět i menších českých firem a vytvářet i pro ně přijatelnější podnikatelské prostředí. Aby nedocházelo k tomu, že se z naší

země stane velká montážní linka a překladiště, protože právě k tomu koncerny směřují. Mají vlastní know-how, v Česku hledají jen levnou pracovní sílu. Byla by škoda, kdyby se know-how českých firem kvůli nepříznivým podmínkám podnikatelského prostředí přestalo rozvíjet.

EXISTUJÍ U NÁS ELITY A VZORY, KTERÉ NÁM MOHOU JÍT PŘÍKLADEM?

Určitě ano a nemusí se jednat o mediálně známé tváře. Mnohdy jsou to osobnosti, které žijí v ústraní a pro rozvoj naší společnosti odvádějí neuvěřitelný kus práce.

JAKOU ROLI HRAJE VE VAŠEM PODNIKÁNÍ RODINA?

Samozřejmě velkou a jsem rád, že se zapojila do fungování firmy a že všichni její členové přistupují ke svým úkolům velmi zodpovědně a jsou mimo jiné dobrým příkladem pro ostatní.

CO POVAŽUJETE ZA CENNOU RADU, KTEROU JSTE V ŽIVOTĚ DOSTAL?

Musím říct, že nešlo o radu, kterou jsem dostal, je to vlastní zkušenost, která se mi během života potvrdila a to, že nejdůležitější je pracovat sám na sobě. Zdá se, že je to to nejjednodušší, ale je to naopak to nejtěžší. Na základě toho, že člověk pracuje poctivě sám na sobě, může spravedlivě hodnotit ostatní.

CO JSTE SI ODNESL DO ŽIVOTA OD SVÝCH RODIČŮ?

Určitě poctivost a zodpovědnost. Také rozvážnost při nakládání s financemi, a to i v rámci plánovaných investic. Táta byl ekonom, takže si trůfám říct, že ekonomické rysy mám po něm.



KOMU BYSTE CHTĚL ZA SVOJI SOUČASNOU POZICI PODĚKOVAT? KDO VÁS MOTIVOVAL A OVLIVŇOVAL?

Na prvním místě své rodině, především manželce a svým dětem, kteří mě i firmu svým aktivním přístupem podporují. Během existence firmy jsem poznal spoustu lidí, kteří k jejímu rozvoji velkým dílem přispěli. Jednou z těchto osobností, kterou bych rád jmenoval, byla paní Eva Kašíková. Tato aktivní energická žena přistupovala ke své práci zodpovědně s pilí, pracovitostí a iniciativou sobě vlastní. Dále je to například řada zkušených kolegů, kteří i přes svůj důchodový věk nadále ve firmě aktivně působí.

KTERÉ MOMENTY V ŽIVOTĚ POVAŽUJETE ZA DŮLEŽITÉ?

Takových bylo samozřejmě mnoho, za zlomový a důležitý moment považuji období, kdy ve firmě začaly pracovat moje děti.

VĚNUJETE SE SVÝM ZÁLIBÁM?

Mým koníčkem je práce. Ale samozřejmě nejen ta, rekreačně sportuji. Ve volném čase se věnuji údržbě rodinného domu a zahrady.

POKUD BYSTE MOHL ZANECHAT POSELSTVÍ ČI VZKAZ PRO BUDOUCÍ GENERACI, CO BY TO BYLO?

Pracujte sami na sobě, nehelejte chyby jinde.

KTERÁ HISTORICKÁ UDÁLOST NA VÁS ZAPŮSOBILA?

Rok 1989, tento zlomový okamžik mi otevřel nové příležitosti, jak se realizovat.



▲ Realizace z pořadu *Jak se staví sen*: Dveře SKLO 4/5 v dekoru palisandr bílý horizontální, obložková zárubeň v dekoru palisandr bílý vertikální

Realizace z pořadu *Jak se staví sen*: Bezfalcové EBC dveře plné, bezfalcová zárubeň ve stejném dekoru

Realizace z pořadu *Jak se staví sen*: Posuvné dveře celoskleněné

▼ Realizace z pořadu *Jak se staví sen*: vlevo Posuvné dveře s garnýží, model dveře SKLO 4/5 v dekoru palisandr bílý horizontální



FOTO: SEPOS, SPOL. S R.O.



NA PRVNÍM MÍSTĚ JE PACIENT A NA NÁS JE, DBÁT O JEHO DOBRÉ ZÁZEMÍ

Milan Canibal pochází z lékařské rodiny. Jeho otec byl ve své době ředitelem Okresního ústavu národního zdraví v Karviné, bratr je lékařem a on, jak tvrdí, byl tímto prostředím předurčen k práci ve zdravotnictví. Celé zařízení od začátku budoval jako rodinnou firmu, která má dnes v podobě syna a dcery své pokračovatele.

PANE CANIBALE, JAK VNÍMÁTE SOUČASNOU SITUACI PODNIKÁNÍ VE ZDRAVOTNICTVÍ?

Obdivuji všechny, kteří podnikají a obzvláště ty, kteří podnikají ve zdravotnictví, protože euforická doba pionýrského kapitalismu v roce 1992, ve kterém tehdejší vláda v podstatě nařídila privatizaci veškerých zdravotnických zařízení, se převrátila do dnešní podoby. A sice takové, že označuje toho, kdo dnes podniká ve zdravotnictví, jako nepřítele. Svůj názor mohu opřít o vlastní dlouhodobé 22 leté zkušenosti. Situace je prostě taková. Vládne bezpráví ve smyslu nerovnoměrného přístupu státních a krajských institucí k nemocnicím podle vlastnické struktury.

JAKÉ JE PODLE VÁS ŘEŠENÍ?

Zdravotnictví by se muselo odpolitizovat. Zde před sebou mám novinový článek z roku 2008, ve kterém jsem byl zvolen Podnikatelem roku. Jedná se

o rozhovor se mnou, jehož nadpis zní – „Za problémy nemocnic může hlavně politika“. Uplynulo deset let a pořád to platí.

A CO LIDSKÝ POTENCIÁL, KROMĚ ŠPATNÉHO SYSTÉMU?

Doba se změnila, což s sebou přineslo i změnu v chování a uvažování lidí. Když jsme začínali budovat nemocnici, byli zde zaměstnání lokální patrioti, kteří zařízení brali jako svoje. Vyrůstali tady a byli hrdí na to, že se nemocnice rozvíjí a vzkvétá. Je to už 22 let a mnozí z této

generace už jsou mimo zdravotnictví či v důchodu.

Dnes je mezi námi mnoho lidí, kteří v sobě nemají vypěstovanou zodpovědnost, pokoru, tradici, žijí den ze dne, z hodiny na hodinu.. A když takový člověk nemá vybudovaný vztah k firmě, druhý na něj pískne, přeplatí ho a dotyčný běží.

Na druhou stranu mám pořád mnoho zpětných kladných vazeb od našich zaměstnanců, kteří jsou s námi rádi. A to mě těší. Vnímají kvalitu a snahu firmy, soudržnost naší rodiny a vědí, že co slíbíme, to splníme. To mě žene dál.



**Milan
CANIBAL**

majitel Karvinské
hornické nemocnice a.s.

Ve zdravotnictví se angažuje téměř padesát let. Jeho úspěšnou podnikatelskou dráhu nastartovala před 22 lety výpověď z tehdejšího místa, pozice technicko-hospodářského náměstka nemocnice v Orlové. A právě tehdy si položil otázku, co umím, jak dál? A jestli něco opravdu uměl, bylo to právě zdravotnictví. Tam hledal a tam našel: pronájem nemocnice v Karviné 6, kde dnes, sedmašedesátiletý výjimečný podnikatel, začal v únoru 1996 provozovat svoji rodinnou firmu, nemocnici. A dosáhl obrovského úspěchu, o čemž svědčí desítky ocenění, která mu právem náleží.

www.khn.cz



JAK VÁS VNÍMAJÍ PACIENTI?

Máme dobrou pověst. Svědčí o tom mnohá ocenění od pacientů, kteří nás preferují před ostatními nemocnicemi a máme signály o tom, že žádají řidiče sanitek, aby byli přivezeni do naší nemocnice. Pro upřesnění v našem městě máme dvě nemocnice.

KTERÉ OBDOBÍ

POKLÁDÁTE V TÉ DLOUHÉ ŘADĚ LET ZA PODSTATNÉ A PŘELOMOVÉ?

Určité období 2001-2002. Náš projekt restrukturalizace jsme zahájili v roce 2001. Měl několik etap a zahrnoval postupnou rekonstrukci nemocnice a stabilizaci kádru. Podařilo se to a tehdy nám lidé definitivně začali věřit. Protože to byl do té doby svým způsobem zanedbaný špitál a neměl pod politickým tlakem místo na slunci, někteří nám nevěřili a odešli.

KDYŽ SE DNES OHLÉDNETE ZPĚT, SPLNILA SE VAŠE OČEKÁVÁNÍ?

Určité ano, dokázali jsme bohatě to, s čím jsme do všeho šli.

DOVEDETE SI PŘEDSTAVIT, JAK NEMOCNICI VAŠE DĚTI POVEDOU SAMY?

Pokud je nezničí politický systém, o kterém jsem mluvil, bude to fungovat. O děti strach nemám. Jsou natolik staré, že už se nedají ovlivnit. Od malička doma nasávaly atmosféru budování, prohry i výhry, byly u toho nejbližší. Se synem jsme už za jeho studií na lékařské fakultě často konzultovali různé věci. Ačkoliv jsem v posledním období v porovnání se svými začátky skeptičtější, lze konstatovat, že v podstatě jsem velmi spokojený člověk. V životě jsem docílil toho, co jsem si předsevzal, mám hodně, slušné a pracovitě děti.

Co bych chtěl zdůraznit především, je skutečnost, že bez opory své ženy, bych nemohl dokázat to, co jsem dokázal. Stála u zrodu firmy, maximálně mě podpořovala, starala se o mě a vytvářela mi zázemí. Za vše jí velmi děkuji.

Karvinská hornická nemocnice a.s. je nestátní zdravotnické zařízení.

Pozici ředitele nemocnice zastává syn majitele, MUDr. Tomáš Canibal, největší část zaměstnanců, které tvoří nelékařský zdravotnický personál, řídí dcera, Bc. Taťána Bělicová. Manželka Milana Canibala je spolumajitelkou.

KHN a.s. se specializuje na léčbu nemocí páteře a pohybového aparátu, na neurologické jednotce intenzivní péče řeší cévní mozkové příhody a provozuje centrum pracovní medicíny. Dále poskytuje služby v oborech interních, neurologických a rehabilitačních, provádí pestrou škálu radiodiagnostických vyšetření včetně CT a magnetické rezonance a má také svou laboratoř a zaměřuje se na preventivní screeningové programy. Jako zdravotnické zařízení prosazuje individuální přístup ke všem pacientům, využívá nejmodernější diagnostické přístroje a klade důraz na vzdělávání svých zaměstnanců. V kraji s nejvyšší nezaměstnaností v republice dnes zaměstnává 460 lidí.

Ocenění KHN a.s.

2005-2010 Podnikatel roku v MS kraji

V pravidelných anketách „Nemocnice ČR očima pacientů“ se umísťuje na předních příčkách v rámci celé České republiky, přičemž v roce 2012 se stala absolutním vítězem.

Rovněž v hodnocení z pohledu spokojenosti zaměstnanců zdravotnických zařízení obsadila v roce 2010 první místo v rámci ČR.

V posledních letech vyhrává kategorie „Nejlepší nemocnice očima zaměstnanců i pacientů“ mezi nemocnicemi v Moravskoslezském kraji.

2010 – prestižní ocenění ČEKIA Stability Award, zařazení mezi 100 nejstabilnějších firem v ČR

2018 – Ocenění českých lídrů – 1. místo za Moravskoslezský kraj



TATÁNA BĚLICOVÁ

dcera majitele

Můj hlavní cíl = udržet

kvalitní ošetřující personál

V SOUČASNÉ DOBĚ SI ZAMĚSTNAVATELÉ STĚŽUJÍ NA NEDOSTATEK LIDÍ, TRÁPÍ TENTO PROBLÉM I VAŠI NEMOCNICI?

Já mám na starosti nelékařský zdravotnický personál, tak mohu hovořit pouze za ně, ale musím říct, že bohužel, ani my nejsme výjimkou a nedostatek zaměstnanců pocítujeme samozřejmě také... Není kritický, ale vzhledem k náročnosti práce bychom náš tým rádi posílili.

CO VY SAMA PRO TO MŮŽETE DĚLAT?

Především se snažíme pro zaměstnance vytvořit příjemné pracovní prostředí. Vedle vzhledu pracoviště a jeho zázemí pro zaměstnance dbáme na to, aby měli ke své práci kvalitní zdravotnický materiál a pomůcky. Snažíme se stmělovat kolektiv organizací různých sportovně-společenských akcí, klademe důraz na umožnění vzdělávání zaměstnanců a poskytujeme jim celou řadu zaměstnaneckých benefitů. Práce ses-

ter a dalšího personálu je v dnešní době velmi náročná, protože narůstají nároky pacientů a taky se mění jejich přístup a chování k sestřičkám. Já chápu, že když pacient čeká dlouho na vyšetření, má bolesti na plánovaný zdravotní zákrok čeká dlouho, že je z toho rozmrzelý, negativistický a má tendence to přenášet na zdravotníky. Je to však věcí systému a organizace zdravotnictví. A jeho důsledkem je nedostatek kvalitních sester na trhu práce.

MUDr. TOMÁŠ CANIBAL

ředitel a předseda představenstva

Naše práce je služba

a poslání. Kdo to nemá ve svém štítu, nemůže ji dělat.

Je třeba si uvědomit, že poskytování zdravotní péče lidem je služba, která je vysoce specializovaná, náročná, vyžadující náročné požadavky na vzdělání, ale stále je to služba. Pokud nebude prováděná kvalitně, nebude našimi klienty a pacienty vyhledávaná. Je naším úkolem zaměstnancům tuto filozofii neustále vštěpovat, přesvědčovat je o jejím smyslu a při výkonu jejich práce tento přístup vyžadovat.

KDO JE PODLE VÁS HODEN NOSIT TITUL LÉKAŘE?

Ten, kdo vystuduje lékařskou fakultu, ale kvalitní lékař musí být zároveň osobnost. Je lékař a lékař, je uklízečka a uklízečka. Každý má nějaký povahový rys a podle toho se chová.

Lékař by se měl k pacientům vždy chovat tak, aby u nich vzbudil důvěru. Na druhou stranu je třeba říct, že se mění chování pacientů. V roce 2012 vešel v platnost zákon 372 o zdravotnických službách. Je v něm zakotvena spousta práv pacientů, která se obrovsky medializují, ale jsou v něm zakotveny i povinnosti pacientů a o nich se už tolik nepíše. Míra agrese pacientů a jejich rodinných příslušníků narůstá a pak je pro lékaře a všechny zdravotníky těžké zachovat dostatečnou míru asertivity.

Nedávno jsem napsal článek o tom, že se na nás, zdravotníky, podepisují negativní nálady společnosti. Díky chování pacientů, medializaci jejich práv a povinnostem zdravotníků, se zdravotnický personál i lékaři obrovským způsobem dostávají pod vyšší a vyšší tlak. To pak mnohdy vyústí ve skutečnost, že poslání zdravotnického povolání se mění pouze v povolání a zdravotníci pak odcházejí pracovat mimo zdravotnictví.



FOTO: ARCHIV KHN A.S.

CHTĚLA JSEM ZAŽÍT TU SVOBODU, O KTERÉ PSAL VE SVÝCH KNIHÁCH JACK KEROUAC

ZA JAKÝCH OKOLNOSTÍ JSTE SE STALA MANAŽERKOU PROGRAMU MŮŽEŠ PODNIKAT?

V roce 2008 jsem spoluzaložila a dále vedla projekt Radost 3.0, v rámci kterého profesionálové z byznysu učili šéfy neziskových organizací v celém Česku; předávali jim své zkušenosti a know how. Tomu jsem se věnovala až do roku 2016, kdy jsem si celkem náhodou všimla programu MŮŽEŠ PODNIKAT a viděla jsem, že koncept programu je velmi podobný, s tím rozdílem, že je zaměřen na studenty. A to mě oslovilo.

KDY BYL PROJEKT ZALOŽEN?

Myšlenka dělat něco užitečného pro studenty vznikla ve Zlíně. Na jaře roku 2012 se v Baťově institutu sešli zakladatelé programu u příležitosti promítání filmu s Baťovými pamětníky a následné besedy s místními podnikateli a studenty. Odkaz Tomáše Bati a jeho mladšího bratra Jana Antonína Bati byl tak výrazný, že se Pavel Komárek, Miroslav Hofman a Jaroslav Řasa zavázali, že i oni budou světu prospěšní. Tak vznikl vzdělávací program MŮŽEŠ PODNIKAT, do kterého zakladatelé postupně zvali další podnikatele a podnikatelky. V červnu 2016 byl založen spolek MŮŽEŠ PODNIKAT, který je nezávislý a je financován soukromými i firemními dárči.



Mgr. Tereza
PODHORSKÁ

manažerka
spolek Můžeš podnikat

Vystudovala Karlovu univerzitu, obor antropologie. Na začátku 90. let působila v bruselské nadaci, která grantovala projekty pro celou východní Evropu, což možná nasměrovalo její pozdější kariéru – viděla, že lze v naší společnosti, pokřivené komunismem, měnit věci k lepšímu, stačí jen chtít. Celý její život provází také učení angličtiny, velmi ji baví „nalaďit“ se na studenty a pokusit se je naučit to, co ostatní učitelé už vzdali. V jazykových školách, kde učila, ji kolegové předávali studenty, které už nikdo učit nechtěl. Kromě učení, které považuje spíš za svůj koníček, než práci, bylo jejím cílem naplno se věnovat rodině a dětem. K tomu byla vždy zapojená do různých projektů, na kterých pracovala.

Můžeš podnikat

Je nezávislý a svobodný spolek podnikatelů s přesahem. Realizuje vzdělávací program MŮŽEŠ PODNIKAT pro studenty středních škol. Jeho cílem je inspirovat studenty k podnikavosti a podpořit je na jejich cestě k samostatnosti a nezávislosti. Klade si za cíl, aby mladí lidé byli aktivní a sebevědomí, aby ve svém životě realizovali své plány a sny a měnili tak naši společnost k lepšímu.

www.muzespodnikat.cz

JAKÁ JE VAŠE PŮVODNÍ PROFESE?

Jsem člověk mnoha profesí. Jsem knihovnice, učitelka angličtiny, antropoložka, projektová manažerka. Má současná práce je práce snů a je to přesně to, co dělám celý život i ve svém soukromém životě. Je to v podstatě má životní filosofie: považuji za nejdůležitější, aby si každý člověk dělal, co chce ve všech oblastech života, tedy i ve svém profesním životě. My inspirujeme studenty k podnikavosti, k tomu, aby si uvědomili, že mohou a musí vzít život do svých rukou a přijmout za něj odpovědnost.

EXISTUJE ZLOMOVÝ OKAMŽIK, KTERÝ ROZHODL O VAŠÍ DRÁZE?

Jsem duší spíš dobrodruha, který se vrhá do zajímavých projektů a dobrodružství. To mi dává velkou výhodu v tom, že se nebojím riskovat. Ale s věkem přicházím na to, že podnikatelé umí lépe hospodařit se svou energií, jsou přece jenom zaměřeni na zisk, který chtějí generovat. Myslí více na sebe a nemají potřebu se rozdávat všem okolo. To mě fascinuje a to je v současné chvíli můj osobní i profesní

cíl: učím se myslet víc na sebe a jen na projekt, který vedu.

Ale za zlomový okamžik považuji den, kdy jsem dva dny po maturitě odjela stopem do Holandska, kde jsem si vydělala na letenku do New Yorku. Byl rok 1990, neexistovaly žádné výměnné pobyty nebo agentury, já jsem neuměla ani slovo anglicky a odjela jsem od rodičů do světa, kde jsem si musela nějak poradit. Chtěla jsem zažít tu svobodu, o které psal ve svých knihách Jack Kerouac.

KAM CHCETE V ŽIVOTĚ DOJÍT?

Mým osobním nejdůležitějším životním cílem bylo být dobrá máma, což zabírá dost času a energie. Nemyslím tím rozmazlovat děti, zapisovat je do kroužků a kupovat jim nové věci, ale věnovat jim svůj čas a pozornost, což je to nejceněnější, co člověk má. Děti mi odrůstají, tak mohu svou pozornost napnout jiným směrem.

Mým současným cílem je, aby se v Česku dozvědělo co nejvíce mladých lidí, že život mají ve svých rukou a že je opravdu možné dělat v životě to, co člo-

věka baví. Mým snem je, abychom byli my, lidé žijící v Česku, tak sebevědomí jako třeba Švýcaři nebo Norové. Aby byl každý řemeslník, sklář nebo farmář pyšný na své povolání. A jednou z cest, jak k tomu lidé mohou dospět je, když podnikají. Zaměstnaný řemeslník se dost pravděpodobně cítí vnitřně úplně jinak než řemeslník podnikatel. Podnikatelé jsou totiž zvláštní druh sebevědomých lidí, kteří musí najít v sobě tu odvahu začít podnikat, musí překonávat překážky, řešit problémy, umět se rozhodovat, žít třeba i v nejistotě – a to vše dohromady člověka rozvíjí a formuje, je pak pevnější, víc si věří a spoléhá na sebe. Je samostatný, není závislý na systému a může si dovolit mít svůj názor a stát si za ním. Podnikání činí člověka svobodnějším a nemyslím tím finanční svobodu, myslím určitou suverenitu. Když říkám podnikání, mám na mysli všechny formy podnikání, i třeba vedení projektů, neziskových organizací, nakladatelství – prostě cokoli, co člověk buduje na základě vlastního rozhodnutí a čím přináší do společnosti určité hodnoty.



FOTO: ARCHIV MŮŽEŠ PODNIKAT

JSME PYŠNÍ NA TO, ŽE ZAMĚSTNÁVÁME TOLIK ŽEN

RADOVAN HAVLÍN
A IVO LUŇÁK
SPOLUHAJITELÉ
TOORS CZ S.R.O.



ZAMĚŘME SE NA TO, O CO NÁM SKUTEČNĚ JDE A CO SE SNAŽÍME DEKLAROVAT, ZAMĚŘME SE NA DŮLEŽITOU VĚC, NA PÉČI O LIDI

CO SI PŘEDSTAVUJETE POD POJMEM PÉČE O LIDI?

Slušné chování. To lidem můžeme slíbit,
nic jiného.

CO PODLE VÁS ZNAMENÁ SLUŠNÉ CHOVÁNÍ?

Radovan Havlín: To, že se chováte fěr
a že lidem za jejich práci firma zaplatí.

VNÍMÁTE FAKT, ŽE JSTE USPĚŠNÍ?

Nemyslím si, že se pohybujeme na obří
vlně úspěchu. Ono to tak možná vypadá,
nejen u nás, ale u většiny firem, protože
vnitřní problémy neprezentují.

BEZESPORU JE VIDĚT I SLYŠET, ŽE SI VEDETE SKVĚLE.

DŮKAZEM TOHO JE VAŠE
PŘEDNÍ POZICE NA ČESKÉM
I ZAHRANIČNÍM TRHU VE
VAŠEM OBORU NEBO TO, ŽE
ZAMĚSTNÁVÁTE TĚMĚŘ 150 LIDÍ,
Z TOHO POLOVINU ŽENY.

Máte pravdu, museli jsme od začátku dřít,
abychom se dostali tam, kde jsme dnes.
Od žádného strýčka jsme peníze nikdy
nedostali, na všechno jsme si museli poc-
tivě vydělat.

TAKŽE PODNIKÁNÍ JE DŘINA A CO JEŠTĚ?

Dřina a hlavně společenská zodpověd-
nost. Obecně mi dělalo vždycky dobře

Radovan HAVLÍN a Ivo LUŇÁK

spolumajitelé TOORS CZ s.r.o.

- Baví je rozjíždět nové věci a realizují ve své firmě mnoho malých projektů.
- Mají radost z toho, když to umí rozjíždět i lidé kolem nich.
- Snaží se vytvářet pracovní podmínky k tomu, aby se lidé cítili svobodní a považují to za velkou zodpovědnost.
- Za to, že umí druhé posouvat dopředu ani jeden nemohou, prý se jim to stalo, že k sobě přitahují podobné lidi, které zajímají podobné věci.
- Hlásají svobodu v práci a především zodpovědnost.
- Starají se o druhé a snaží se jim být příkladem.

TOORS CZ s.r.o. je výrobce průmyslových a garážových sekčních vrat, které vyváží do celého světa. Aktuálně zaměstnává 145 lidí a ročně dosahuje téměř půlmiliardového obrátu. Firma je na trhu více jak 18 let. Svoji filosofií se společnost TOORS CZ vymyká běžným standardům a za své pilíře považuje kulturu dobrých lidských vztahů, svobodu a zodpovědnost jedince v práci, transparentnost a štihlé myšlení.

www.toors.cz

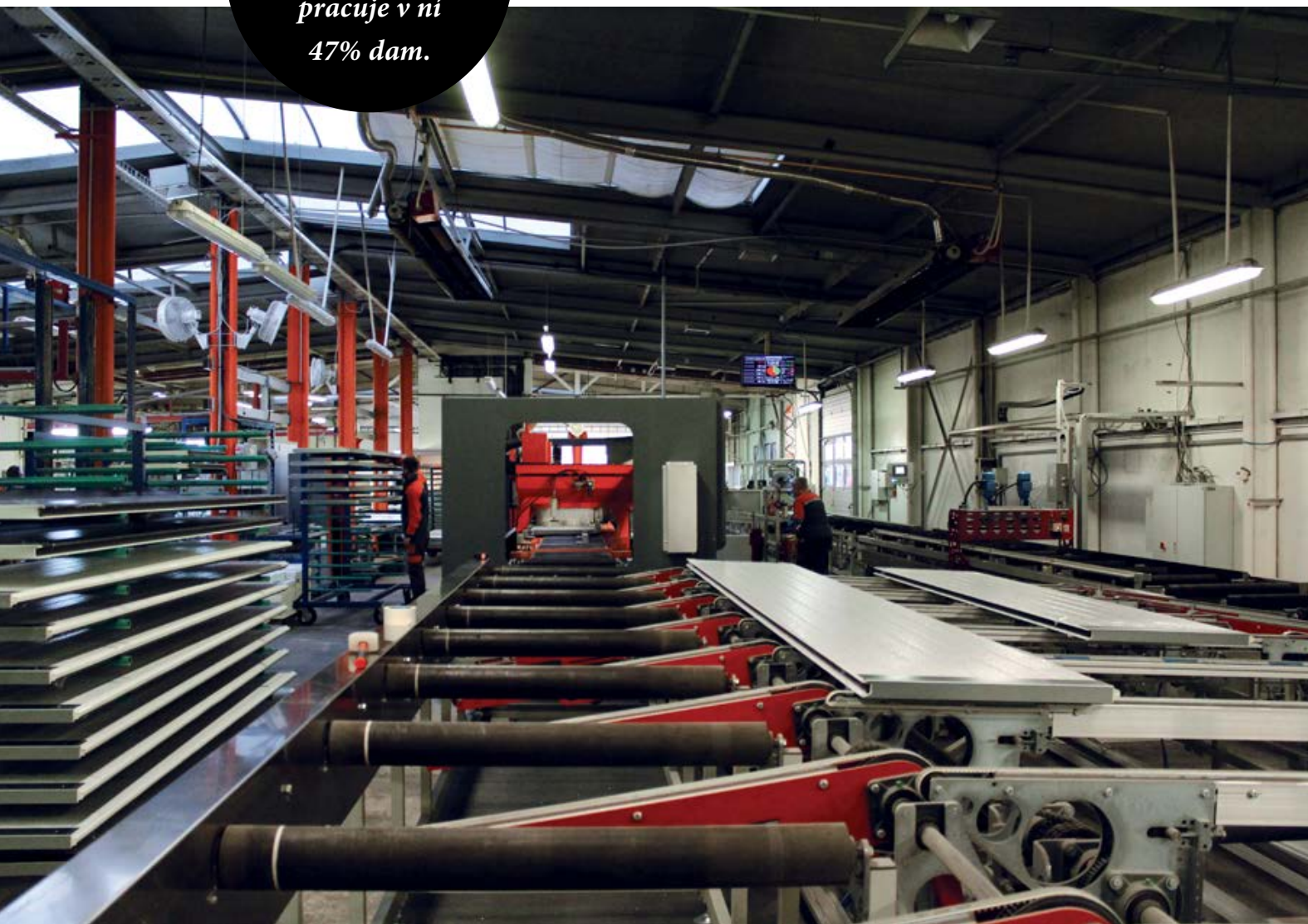


zleva Ivo Luňák, Radovan Havlín





*Když se
projdete naší
těžkou výrobou,
pracuje v ní
47% dam.*



spojovat lidi a mít radost z toho, že se někam posouvají. Když se posouvají, jsou zodpovědní a pokud se chci posouvat já, jsem zodpovědný především sám k sobě. Od začátku jsme se s mým společníkem snažili ve firmě obklopovat lidmi, kteří jsou lepší než my. Schopnými, chytrými, se kterými je nám dobře a učíme se od nich. A není to jen o inteligenci, ale především o životním nadhledu, poučit mě může profesor akademie stejně jako kluk, který opravuje auta a který má správnou životní filozofii.

JAK JSTE SE DOSTAL K VÝROBĚ SEKČNÍCH VRAT?

Po vysoké škole mě přizval kamarád do strojírenské firmy, která vyráběla vrata a já se s ním ocitl v Holandsku, ve firmě podobného oboru a ve společenství, které mi bylo z hlediska řízení cizí. Pracovali v něm totiž samí muži. Ptal jsem se: *“Proboha, proč tady nemáte žádnou ženu?”*

Bylo to pro mě nepochopitelné, protože já jsem mezi ženami vyrůstal, respektoval je a společnost silných schopných žen mám rád. Moje maminka i manželka jsou velmi dominantní a chytré osobnosti. A tam jsem viděl firmu bez jediné ženy.

Za to období práce a života v Amsterdamu jsem dnes vděčen. Bylo poučné, protože jsem se tam dostal do různých, i těch nejkrajnějších sociálních vrstev, kde ženy neměly žádné postavení a mnohem víc věcí jsem ohledně chování k nim pochopil. A poznal, že neexistuje jen ten izolovaný, pohodlný, klidný slušný svět, který jsem znal díky svým rodičům. Právě v Holandsku jsem si uvědomil, jak důležité jsou mezilidské vztahy a natolik mě to ovlivnilo, že jsem se tuto nosnou myšlenku snažil vnášet do vlastního podnikání.

JAK?

Třeba tím, že jsme se s mým společníkem snažili vyvažovat počet zaměstnaných mužů stejným počtem žen, což se nám podařilo a dnes zaměstnáváme téměř polovinu žen ve strojírenské výrobě. Nebylo

LÍHNĚ

Nově přichází zaměstnanec *“pluje”* firmou a poznává postupně všechny pracovní týmy. Nejprve jde do výroby, zde projde všemi pracovními úseky. Pokud jde o administrativního pracovníka, pokračuje potom do produktového a ekonomického oddělení, do nákupu, technické přípravy, atd. Na konci tohoto *„kolečka“* s ním vše konzultujeme a někdy společně zjistíme, že by byl mnohem užitečnější na jiné pozici, než o kterou měl původně zájem a místo technika jde dělat *„ajtáka“*.

KULTURA NÁSTUPNICTVÍ

„Jsi tak dobrý, jak dobrého nástupce si vychováš“.

Líbí se nám lidé, kteří se snaží svoje know how předat dalším a radují se z toho, že ti další budou lepší, než oni. A že budou pokračovat s nabytými zkušenostmi dál, třeba v jiné firmě či společenství.

GENERACE "XY" ZKRATKA HRC KULTURA RESPEKTU

Respektujeme fakt, že generace "Y" je jiná než generace "X". Musíme se tím zabývat, neboť generace "Y" již vyrostla na elektronických „hračkách“ a my si uvědomujeme, že ji nemůžeme řídit tak, jako manažery starého typu a také to, že její motivace je někde úplně jinde.

Zavedli jsme zkratku HRC (péči o mezilidské vztahy), ve které se snažíme utvářet společný otevřený, vzájemně se respektující prostor pro rozdílné generace, jak 65letého zaměstnance, tak 22letou manažerku.

To je pro nás nejvyšší kultura respektu.

Oba totiž naši firmu posouvají vpřed.

to samozřejmě jednoduché. Pamatuji si na radu jednoho starého osvědčeného mistra, abychom přijali první ženu. My jsme ho poslechli a s úžasem zjistili, že je nesmírně šikovná a stihne mnohem více práce než muž! Proto jsme začali přijímat stále víc žen a postupně je získali i do kancelářských pozic. Z toho dnes mám obrovskou radost. Nacházíme se na konci roku 2018 a když se projdete naší těžkou výrobou, pracuje v ní 47% dam.

A JAK VNÍMAJÍ TU NELEHKOU PRÁCI ŽENY?

Často pořádáme společná firemní sezení a tam slyšíme, jaká to pro ně byla zpočátku dřina. Ale že si zvykly a dnes je dokonce baví, jak s těmi stroji umí zacházet. To je pro nás krásná odměna, protože spokojená žena v práci je spokojená pak i doma. Opět jsem se ujistil v tom, že tohle je přesně to, co chceme, spokojené zaměstnance, za které neseme odpovědnost. Toto tolik citované téma má pro mě a mého společníka stále větší význam.

MÁTE PRÝ VE FIRMĚ SVOBODNOU PRACOVNÍ DOBU?

Dá se to tak říci. Před několika lety se k nám hlásily ženy s malými dětmi a pracovní doba od 6 hodin ráno jim nevyhovovala. Rádi jsme jim proto vyšli vstříc tak, že si mohly svůj čas upravit, aby stihly obojí, práci i děti. Pracují teď o hodinu méně, ale se stejným výsledkem. To opět potvrdilo funkčnost naší firemní kultury o jednoduché spolupráci uvnitř firmy, i se zákazníky a dodavateli. Samozřejmě netvrdím, že se nám to daří všude, je to otázka evoluce.

TO ČASTO MUSÍTE BÝT I PSYCHOLOGY...

To nejsou naše vlastní myšlenky, říká jsem Vám, že se rádi obklopujeme lepšími lidmi, než jsme my, ty myšlenky přicházejí s nimi.

My naši firmu držíme na několika zásadních pilířích. Jedním z nich je právě jednoduchá spolupráce, dalším štihlé myšlení, štihlá výroba a transpa-



rentnost, tedy říkáme věci na rovinu a neskrýváme to, co by nemělo být vidět.

UNESETE KRITIKU?

Určitě, feedback je velmi důležitý. Když se mnou kolegové, kteří mi jsou hierarchicky níže postaveni (nerad ten výraz používám) nesouhlasí, vítám to, i když se zdá, že se mě to dotklo. Dotyčnému poděkuji za názor a otevřenost a vyžaduji to i od ostatních. A opět mám krásné srovnání s holandskou firmou, kde někteří lidé ve vedení bojovali se svým egem a já viděl, jak chátali, protože se báli, aby nebyl někdo lepší, než oni.

S tím já ani můj společník problém nemáme.

PLATÍ U VÁS HESLO – VŠE PRO LIDI?

Ano, určitě. Když zvažujeme, zda si vybrat dividendy nebo je ponechat ve firmě, aby mohla růst dál, vybereme druhou možnost. To, co říkáme, se snažíme i žít a chceme, aby nás v tom zaměstnanci následovali. Jsme si vědomi toho, že je to dlouhý proces, ale i určitá kultura, kterou můžeme institucionalizovat. Tu tvoří nejprve zakladatel, k němu se postupně přidávají další lidé, časem vznikne třeba sdružení, které tu kulturu hlásá a když bude požadovat, aby se změnila pracovní doba, většina to odsouhlasí, bude to vyhovovat většině týmu a kooperujícím stranám, musíme to akceptovat, ať se nám to líbí nebo ne.

DLOUHODOBÝ ÚSPĚCH FIRMY JE PODLE VÁS ZALOŽEN NA JEJÍ KULTUŘE?

Ano a na zodpovědnosti k lidem a k vnějšmu světu.

Často v této souvislosti používám slovo "permakultura". Je to koncepce přístupu k přírodě a životnímu prostředí, obecně usilující o trvalou udržitelnost. Příroda ví nejlépe, kde a proč má růst bodlák a za pět let na jeho místě pelyněk. A to se týká i lidí.

IVO LUŇÁK

Ono stačí, zamyslet se nad tím, že by něco mohlo být špatně a proč. A věcně o tom komunikovat.

Někteří lidé mají nabubřelé ego a nejde s nimi otevřeně mluvit, těch je nám líto a nemáme ani nechceme na ně mít vliv. Za těch pár let ve vedení firmy už známe určité vzorce chování lidí. Ti s odlišnou kulturou se s námi po chvíli necítí dobře.

My nepřijímáme zaměstnance tak, že nám korporátní headhunter sežene zájemce a doporučí proto, že má nejlepší životopis. S lidmi hovoříme o tom, jaké mají životní zkušenosti, ne pracovní. Samozřejmě, když hledáme odborníka, ptáme se na odbornost, ale především nám musí ten člověk vyhovovat lidsky.

Snažíme se fungovat na systému setrvačníku. Malými nevýraznými signály roztáčet autíčko, které se točí víc a víc a pak je těžké ho zastavit.



I Say It, I Do It!

SVĚT VÝJIMEČNÝCH

RÁDA SE S VÁMI PODĚLÍM O SVÉ ZKUŠENOSTI, ENERGII A MŮJ POZITIVNÍ PŘÍSTUP

Po 20ti letech v korporacích se rozhodla vydat se na nezávislou cestu kouče, mentora a konzultanta. Zažila fúze společností, jejich vzestup, prodej i stagnaci. Zažila chvíle, kdy to šlo jak po másle a také ani trochu. Za svoji korporátní kariéru zažila 12 generálních ředitelů jako přímých nadřízených. Zažila centralizace i decentralizace procesů ve společnosti, zvládla složitou pubertu svého syna, stála po boku svého muže, který bojoval s rakovinou a zvítězil, stála po boku maminky, která bojovala s rakovinou a nezmáhala se.

PROČ SE VĚNUJETE PRÁVĚ TOMUTO OBORU?

Po letech strávených v korporacích chci to dobré přinést malým a středním podnikatelům.

ČEHO CHCETE DOSÁHNOUT V NÁSLEDUJÍCÍM OBDOBÍ?

Stát se expertem v oblasti generační obměny rodinných firem.

CO JE PODLE VÁS PRO KAŽDOU FIRMU NEJDŮLEŽITĚJŠÍ?

Důvěryhodnost, spolehlivost, zájem.

KDO JE VAŠÍM TYPICKÝM KLIENTEM?

Majitel, majitelka, výkonný ředitel, ředitelka malé a střední firmy.



Štěpánka DUFFKOVÁ, MVDr.

majitelka firmy Štěpánka Duffková s.r.o.
regionální ředitelka TAB Board CZ
ve Středočeském kraji
autorka knihy
„Když voní sena a černý bez“

Vzdělání

Veterinární a farmaceutické univerzita Brno

Dosavadní kariéra

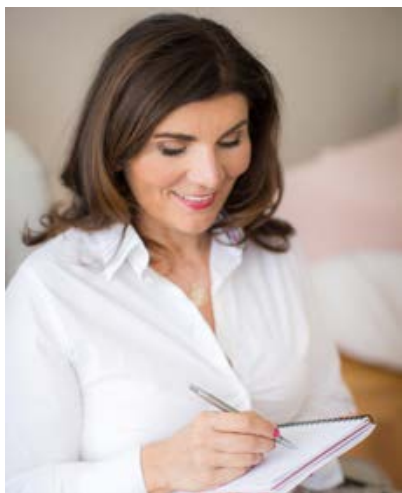
provozní ředitelka Sodexo, ředitelka lidských zdrojů
Sodexo, Carrefour, Delvita, GE Money Bank, Provident

Prostřednictvím svojí firmy poskytuje byznys koučing, mentoring, poradenství a tréninkové kurzy. Ve všech oblastech staví na získaných zkušenostech z mezinárodního korporátního prostředí a na svých vlastních – životních. Neodděluje striktně koučink, mentoring a poradenství, ale bere je jako komplexní přístup, ve kterém si každý v daném okamžiku určuje, co je pro něj potřebné.

Stane se vaším důvěrným průvodcem a pokusí se vám vaše starosti ukázat z jiného úhlu pohledu a položit vám otázku, která vás povede k vašemu správnému řešení. Jako mentor vám pomůže v oblasti managementu a leadershipu, při tvorbě strategie, ve změnovém managementu či ve vedení vašich týmů. V oblasti mentoringu vám může být konzultantem v oblasti zavádění a zefektivňování HR procesů, v oblasti tvorby strategií, změny či tvorby firemní kultury.

www.stepankaduffkova.cz

*Opravdový zájem
a lidský přístup zní
jako klišé, ale
u Štěpánky Duffkové
tento komfort
zažijete.*



V ČEM JE PODLE VÁS VAŠE OSOBA A FIRMA VÝJIMEČNÁ, PROČ BY SE MĚL KLIENT OBRÁTIT PRÁVĚ NA VÁS?
Mnoho věcí jsem si sama odžila, nemám je z knih, ale ze života. Já miluji své klienty a oni mi to vrací láskou a loajalitou.

V ČEM SPATŘUJETE SVOJE SILNÉ STRÁNKY?
V opravdovém zájmu o lidi, entuziasmu.

JAKÉ JSOU VAŠE PROFESIONÁLNÍ ZÁSADY?
Bezpečí pro mé klienty, nepracovat s rodinnými příslušníky.

KDO VÁS V ŽIVOTĚ NEJVÍCE OVLIVNIL?
Asi způsob výchovy mých rodičů. Nechali mě úplně být. Musela jsem doma pracovat, měla jsem své povinnosti, ale jinak mi dali nesmírně moc prostoru. Nemyslím si, že to byla jejich super výchovná strategie, doma nás bylo pět dětí a hospodářství, měli hodně práce a „nemazali“ se s námi. Nikdo mi neodklízel překážky. To si myslím, že mě utvářelo v člověka, který bere problémy jako součást života a nehrouťím se z toho. Když se zamyslím, tak asi také můj první šéf Petr Hlista, který mi věřil a dal obrovskou zodpovědnost. Funguji na principu důvěry a osobní odpovědnosti.

CO POVAŽUJETE ZA CENNOU RADU, KTEROU JSTE V ŽIVOTĚ DOSTALA?
Dostala jsem dvě, jednu od maminky a druhou od tatínka a obě mi daly zabrat

OBLÍBENÝ LITERÁRNÍ ŽÁNŘ A AUTOR
Pokleslá literatura severských detektivek a špionážních románů, to je moje gusto. Asi jsem měla říct nějakou chytrou odbornou knihu. Tak ty čtu taky, ale bolí to.

KDE RÁDA TRÁVÍ DOVOLENOU?
Jezdíme s Adventurou na kola pod stan, projezdili jsme tak Francii křížem krážem, Itálii, Slovinsko, přejeli jsme celou Kubu na kolech, takže trochu úlet. Raději to nazývám sportovní tábor.

ZA CO RÁDA UTRÁCÍ PENÍZE?
Kohokoli se zeptáte, tak vám to o mně řekne, často se mě klienti a kamarádi ptají, kolik máš šatů? Moc, téměř nenosím kalhoty.

než jsem přišla na to, co tím chtěl básník říci. Jsou naprosto geniální, nevím, jestli tu jednu otisknete, není moc slušná, ale je geniální a opravdu se jimi stále řídím. Od maminky „*Netlač na pilu*“, od tatínka „*Nekálej do vlastního hnízda*“.

CO JSTE SI OD NICH ODNESLA DO ŽIVOTA?
Pracovitost, vřelost.

JAKÉ BYLO VAŠE PRVNÍ ZAMĚSTNÁNÍ?
Pracovala jsem ještě na VŠ pro Slezské mrazírny Opava a jelikož byl rok 1993 a vše bylo možné, ve svých 27 letech jsem dostala za úkol otevřít obchodní pobočku v Praze. Našla jsem prostory, zařídila, nabrala lidi a rozjela distribuci, teď se musím smát, je to neopakovatelné. Byla to neuvěřitelná doba.

CO JE NA VAŠEM ŽEBŘÍČKU HODNOT NEJVÝŠE, CO NAOPAK?
Rodina, k tomu jsem se dožila. Uvědomila jsem si, že jediné, co mi zbylo po mamince, je ta nekonečná láska, kterou jsem od ní cítila. A to, jak mě popadne a obejmě, cítím doteď. A naopak sláva, statut – generálních ředitelů jsou plné hřbitovy a co? Najděte si poslední slova Steva Jobse, ty když čtu, pokaždé pláču.

MÁTE V PLÁNU SE JEŠTĚ NĚCO NAUČIT?
Jak jsem říkala. Chtěla bych být uznávanou kapacitou v oblasti generační obměny v rodinných firmách, tak pokukuji po nějakém zahraničním rozvoji.

MÁTE DOSTATEK ČASU SI ODPOČINOUT? POKUD NE, Z JAKÉHO DŮVODU?
Jaké si to udělám, takové to mám. Kdybych si stěžovala, asi by něco bylo špatně. Téměř denně chodím se psy do lesa, cvičím pravidelně 3x týdně, jsem spokojená.

CO OČEKÁVÁTE VÝZNAMNÉHO NEBO HEZKÉHO?
Pořád se na něco těším, v létě se chystáme na kola do Pyrenejí, tak uvidíme.

JAKÉ JE VAŠE OBLÍBENÉ MÍSTO, KNIHA, HUDBA? CO BYSTE NÁM DOPORUČILA?
Miluji Adele a Niela Diamonda. Knih mám několik, ale třeba jedna je Zlodějka knih.

POKUD BYSTE MOHLA ZANECHAT POSELSTVÍ ČI VZKAZ PRO BUDOUCÍ GENERACI, CO BY TO BYLO?
Příroda a naše tělo jsou nesmírně moudré, poslouchajte je!

KTERÁ HISTORICKÁ UDÁLOST NA VÁS ZAPŮSOBILA?
Mám ráda historii, ale za co jsem úplně nejvíc šťastná a dojatá je, že jsem zažila rok 1989. Nenechme si to vzít.

S KÝM BYSTE SE RÁDA SETKALA?
S Alfonsem Muchou, byl neuvěřitelně pracovitý a tajně bych doufala, že mě namaluje.

THE ALTERNATIVE BOARD (TAB BOARD CZ)

je unikátní prostorem, v němž získáváte čas k zásadním úvahám o vlastním podnikání, jiný úhel pohledu a bohatý zdroj zkušeností a nápadů od ostatních členů.

Prostřednictvím poradních boardů, business koučinku a businessových nástrojů TAB na analýzu a rozvoj podnikatelské činnosti, přináší TAB Board vlastníkům firem:

- » strategickou výhodu, která vám dokáže zajistit vyšší ziskovost a produktivitu
- » dává vám možnost soustředit se na to, co je pro vás skutečně důležité

Každý TAB Board se skládá z několika vlastníků firem z jednoho regionu, které si navzájem nekonkurují. Členové poradního boardu se každý měsíc schází a vzájemně si poskytují v praxi ověřená řešení problémů, sdílí odborné znalosti ze sféry podnikání v celé šíři vedení firmy.

V TAB Boardu získáte:

- » praktické návrhy a doporučení, jež vám umožní splnit si osobní i podnikatelské cíle
- » oporu a povzbuzení od zkušených podnikatelů, kteří se nacházejí v podobných situacích jako vy
- » prospěch z okamžitých pozitivních změn a větší konkurenceschopnosti

www.tabcz.cz

NADAČNÍ FOND NEURON

POSILÁNÍ NADAČNÍHO FONDU NEURON STOJÍ NA TŘECH PILÍŘÍCH

PRESTIŽNÍ CENY NEURON

Hlavní aktivitou, které se fond důsledně celý rok věnuje, jsou prestižní Ceny Neuron, na jejichž výběru se spolupodílí mezinárodní vědecká rada. Jimi oceňuje světové objevy špičkových vědců z České republiky a mladé vědecké talenty. Oceňování jsou spojena s velkorysým finančním ohodnocením, které slouží na pokrytí osobních výdajů laureátů. To vše je možné díky tomu, že fond rozvíjí unikátní koncept tzv. moderního mecenášství. Cíleně vyhledává a spojuje osobnosti, které považují vědce za důležité hybatele naší společnosti a proto je podporují svými finančními dary. Právě svou formou financování a účelem jsou Ceny Neuron v mezinárodním kontextu jedinečné.

PROJEKT NEURON EXPEDICE

Druhou významnou aktivitou Nadačního fondu Neuron je popularizovat vědu a seznamovat českou veřejnost s inspirativními příběhy špičkových osobností české vědy. Podporuje tím národní sebevědomí a zvyšuje prestiž vědců v naší společnosti. Projekt Neuron Expedice umožňuje vědcům bádát i za hranicemi České republiky a rozšiřovat obzory naší veřejnosti.

PROPOJOVÁNÍ SVĚTA VĚDY A BYZNYSU

Je třetí oblastí činnosti fondu, ve které je vytvářen prostor a prostředí pro diskuse

vynikajících vědců a respektovaných podnikatelů, které jsou živnou půdou pro novátorské projekty.

Nadační fond Neuron na podporu vědy předal letos již po osmé prestižní vědecké Ceny Neuron. Mezi deset laureátů, špičkových vědců, rozdělil rekordních 9,5 milionu Kč, určených na jejich osobní využití. Právě takto definovaným účelem svých cen je NF Neuron unikátní v mezinárodním měřítku.

Slavnostní předávání se konalo 3. prosince v Praze v novém složení

zakladatelů – Eduarda Kučery (Avast), Martina Wichterleho (Wikov), ekonoma Pavel Kysilky a Taťany le Moigne (Google). Nové zakladatele doplňuje Monika Vondráková, která je zároveň předsedkyní správní rady a fond řídí od jeho založení v roce 2010.

„Nadační fond Neuron má za sebou osm let úspěšné práce“, říká Monika Vondráková. „Věříme, že s těmito novými osobnostmi získává česká věda v NF Neuron ještě silnějšího partnera, který pomáhá zvyšovat její prestiž ve společnosti. Díky našim mecenášům z oblasti byznysu jsme letos rozdělili

téměř deset milionů korun, což dělá z Cen Neuron nejvýznamněji dotované vědecké ceny u nás. Jsem pyšná na to, jaké máme u nás fantastické vědce, jejichž práci obdivují na celém světě. Příběhy letošních laureátů Cen Neuron jsou obdivuhodné.“

Ceny Neuron 2018 byly letos předány ve třech hlavních kategoriích – Cena za celoživotní přínos vědě, Ceny za významný vědecký objev a Ceny pro mladé talentované vědce. Na výběru laureátů se podílela domácí i mezinárodní vědecká rada NF Neuron, která garantuje světovou kvalitu laureátů.

NADAČNÍ FOND NEURON

Nadační fond Neuron na podporu vědy spoluzaložil v roce 2010 Karel Janěček. Jeho hlavním posláním je zvyšovat prestiž vědců v České republice a skrze jejich příběhy a úspěchy podporovat národní sebevědomí ve společnosti. Za dobu svého fungování ocenil fond skrze Ceny Neuron na osm desítek vědců v celkové hodnotě 60 milionů Kč. To je možné díky osobním příspěvkům mecenášů – osobností soukromého sektoru, které považují podporu vědy za důležitý aspekt pro prosperitu celé naší společnosti. I díky nim Fond každoročně oceňuje ty nejlepší vědce Cenami Neuron.

www.nfneuron.cz



FOTO: ARCHIV NADAČNÍHO FONDU NEURON



OCENĚNÍ LAUREÁTI 2018

CENA NEURON ZA CELOŽIVOTNÍ PŘÍNOS VĚDĚ

Jan Klein – biologie

CENA NEURON ZA VÝZNAMNÝ VĚDECKÝ OBJEV

Tomáš Mikolov – computer science, Petr Pyšek – biologie, Tomáš Jungwirth – fyzika

CENA NEURON PRO MLADÉ NADĚJNÉ VĚDCE

Benjamin Vejnar – matematika, Hana Macíčková Cahová – chemie, Lukáš Slodička – fyzika
David Kosař – společenské vědy, Filip Kolář – biologie, Marek Mráz – medicína

BÝT PŘIPRAVENA A PRUŽNĚ REAGOVAT NA ZMĚNY, JE V SOUČASNOSTI PRO MĚ DŮLEŽITĚJŠÍ NEŽ NOVÉ VIZE

Alena Drašnarová je jedním z obdivuhodných lidí, kteří mají svoji firmu i život pod kontrolou. V jejím příběhu nefigurují žádné „byla včas na správném místě“, ani série pokusů o kariéru. Pochvilně vystudovala vysokou školu, věnovala se praxi a svojí profesi. Její strmý vzestup v životě způsobila okolnost, že musela náhle a v plném rozsahu nastoupit do pozice vedení firmy po smrti svého manžela, který firmu EMT spol.s r.o. založil a úspěšně vedl.

VAŠE FIRMA BUDE ZANEDLOUHO NA TRHU 25 LET. OHLÍŽÍTE SE NEBO SE DÍVÁTE STÁLE DOPŘEDU A MÁTE NOVÉ VIZE?

Přestože jsem firmu převzala před téměř 17 lety, nebilancuji. Ráda se ohlédnu a pokochám tím, co se povedlo a sem tam i nepovedlo. Mám radost z toho, že se mi podařilo firmu udržet a rozšířit, ale dívám se raději dopředu. Být připravena a pružně reagovat na změny, je v současnosti pro mne důležitější než nové vize.

DRŽÍTE SI SVOJI PŘEDNÍ POZICI NA TRHU. ČÍM TO PODLE VÁS JE?

Na to neumím jednoznačně odpovědět a to z toho důvodu, že firma není „moje dítě“. Nestála jsem u zrodu, ani jsem se aktivně nezúčastnila jejích prvních let působení (a že devadesátá léta byla hodně těžká!) – vše jsem pozorovala okem man-

Ing. Alena DRAŠNAROVÁ

majitelka EMT spol.s r.o.

Její firma je zaměřena na ryze neženské aktivity – dodává náhradní díly na kamiony, nákladní automobily, návěsy, přívěsy i autobusy.

Majitelka zastává názor, že nejdůležitější pro firmu v jakémkoliv oboru je umět jako šéf poslouchat a vnímat názory druhých, reagovat na ně a budovat tak dlouhodobé důvěryhodné vztahy. Teprve potom může firma úspěšně vzrůstat.

EMT spol. s r. o. dodává náhradní díly na kamiony, návěsy, přívěsy, autobusy a lehká užitková vozidla. Je garantem mezinárodního projektu GroupAuto pro ČR a SR a aktivně se účastní mezinárodního programu budování partnerské sítě truck-servisů TopTruck. Její roční obrat je přes 300 milionů korun. Firma si zakládá na odbornosti, spolehlivosti, rychlosti a širokém sortimentu.

www.emt-czech.cz

NA KOHO JE VE FIRMĚ HRDÁ:

Velmi ji těší a považuje za klíčové, že po celou dobu jsou ve vedení stejní lidé. Za ta léta se znají opravdu dobře, vědí, co od sebe mohou očekávat, umí spolu komunikovat.

DO ČEHO
VE FIRMĚ NEJVÍCE
INVESTUJE:
Do zaměstnanců.



želky na mateřské dovolené. Firmu jsem převzala už „vyplánu“, životaschopnou, stabilní. Ale můžu potvrdit, že první roky byly ve znamení dřiny a velkého duševního vypětí mého manžela. Že je firma i ve stále silící konkurenci nadále úspěšná, je důsledek odbornosti a pracovitosti všech zaměstnanců.

„ZAPADLA“ JSTE PŘI NÁSTUPU DO VEDENÍ DO STEJNÝCH KOLEJÍ NEBO JSTE VYKROČILA JINÝM SMĚREM?

Svoji úlohu ve vedení firmy spatřuji hlavně ve vytváření podmínek. Takových, aby zaměstnanci mohli v klidu pracovat a sami byli spokojeni. Tak to mám nastavené od samotného začátku a tak budu pokračovat.

KOLIK ČASU VĚNUJETE FIRMĚ, SOBĚ, RODINĚ?

Svůj čas pro sebe si dokážu vyhradit. Nejsem jen podnikatelka, ale v první řadě matka a nyní i babička. Jelikož mám ve firmě spolehlivé vedení, není nutná moje denodenní desetihodinová účast v ní. Když cítím potřebu vypnout, bez rozpaků si dovoluji dopřeci.

JAKÉ POŽADAVKY MÁTE NA SVŮJ PRACOVNÍ TÝM?

Za prvořadou považuji odbornost a chuť se dále vzdělávat.

JAK SE VÁM PRACUJE V MUŽSKÉM KOLEKTIVU?

Musím říct, že velmi dobře. Ve firmě je z 50 zaměstnanců 6 žen a všichni naši kolegové si nás celkem hýčkají. Myslím, že mít smíšený kolektiv (v jakémkoliv poměru) je kladné pro zdravou spolupráci i zvyšování výkonu.

CO SI PŘEDSTAVUJETE POD POJMEM „ETIKA, ETICKÉ PODNIKÁNÍ“?

Nerada investuji tam, kde není nic konkrétního. Když moje dcera přišla s tím, ve vedlejší vesnici má jedna maminka velmi těžkou životní situaci, ráda jsem jí začala pomáhat a činím tak dodnes, protože za tím je konkrétní člověk. Stejně tak jsem se podílela na finanční i lidské pomoci v jednom smutném příběhu nemocného mladého chlapce, který si přál před svojí smrtí vidět moře. Zorganizovala jsem pro něj cestu snů a podílela se na jeho důstojném odchodu. Z těchto věcí mám dobrý pocit, můžeme tomu říkat etika.

MYSLÍTE SI, ŽE V ČESKU MÁME VZORY?

Určitě. Vzorů kolem nás je mnoho. Já sama z nikoho nečerpám, spíš hodně čtu a sleduji dění kolem sebe. Velmi si vážím mecenášů, kteří investují do umění. Například paní Meda Mládková.

JAKÝ STYL ŽIVOTA PREFERUJETE?

Myslím, že jsem celkem „kulturní“ člověk. Velmi mne nabíjí divadlo, kino, koncerty, tady dávám přednost rockové hudbě před vážnou, cvičení, zahrada. Jsem ráda mezi lidmi, byť si paradoxně o sobě myslím, že jsem nespolečenský člověk. Nejraději jsem se svými nejbližšími.

EXISTUJE VÝZVA, SE KTEROU SE BUDETE MUSET V BUDOUCNU UTKAT?

O každoroční výzvy se nám stará vláda. S železnou pravidelností přibývají povinnosti a pravidla, které je nutné dodržovat. Dostát jim stojí často hodně sil a prostředků.

CO PŘEJETE SVOJÍ FIRMĚ DO BUDOUCNA?

Spokojené zaměstnance a spoustu loajálních zákazníků, což je sen i cíl každého podnikatele. Já nejsem výjimkou.



POTŘEBUJEME KOLEM SEBE ELEGANCI A NOBLESU

JAKÁ BYLA VAŠE LETOŠNÍ PODZIMNÍ EXCELLENTNÍ ŽENA®?

Byla opravdu vydařená. Zúčastnilo se jí na 300 žen a výrazní výjimeční hosté, mezi nimi JUDr. Lenka Bradáčová, plk. Eduard Stehlík, Chantal Poullain, MUDr. Zdenka Ulčová-Gallová, plzeňský biskup Mons. Tomáš Holub. Všichni byli naprosto excellentní.

Když stojím na pódiu před tolika ženami, běhá mi mráz po zádech a pořád nemohu uvěřit, že je sál po třinácté naplněn aktivními ženami. Mým cílem je sdružovat ženy bez ohledu na věk, vzdělání, profesi, zájmy. Vzdělávat je, zvyšovat jim sebevědomí, aby se viděly v jiném světle. Protože žena je dar, ale často nerozbalený.

NYNÍ CHYSTÁTE DALŠÍ VÝZNAMNOU, TRADIČNÍ SPOLEČENSKOU AKCI, ČESKO-NĚMECKÝ REPREZENTAČNÍ PLES. TO ORGANIZUJETE ÚPLNĚ SAMA?

Jsem hlavní nositelkou nápadů, mám přesnou představu, jak má každá akce vypadat. Vše musí klapat do posledního detailu, protože právě v detailu se pozná kvalita.

Velice mi pomáhá manžel, který má na starost technickou přípravu akcí. Česko-německý ples připravuji již po jedenácté, to je opravdu noblesní akce pro české i německé návštěvníky. Má v kul-



**Anna
ŠPERLOVÁ**
zakladatelka konference
EXCELLENTNÍ ŽENA®

*Získala titul
Žena regionu
Plzeňského
kraje.*

*Vybuodovala
dvě velké společnosti
a nyní se snaží své
manažerské schopnosti
předávat začínajícím
podnikatelkám a ženám,
které potřebují
pomoci.*

Je výraznou plzeňskou osobností, která se mnoho let angažuje v pořádání společenských, vzdělávacích a kulturních aktivit, zaměřených převážně na ženy. Její konference EXCELLENTNÍ ŽENA® a reprezentační plesy jsou beznadějně vyprodané, což je pro ni zavazující, ale svoji laťku nehodlá snižovat.

Za nejdůležitější pokládá celoživotní vzdělávání, sama absoluuje profesní i manažerské kurzy. Jejím životním cílem, kterého dosáhla, bylo umožnit svým dětem zahraniční studium a sama rozhodovat o svém životě i práci. Má ráda nové výzvy a příležitosti. Říká, že nápady občas leží na zemi, jen se pro ně sehnout. Je šťastně vdaná a má spoustu zájmů: rodinu, cestování, tanec, jógu, pěstování květin.

www.explzen.cz
www.excellentnizena.cz
www.facebook.com/excellentnizena



turním světě své stálé tradiční místo a je opravdu příjemné spojovat dva sousední národy prostřednictvím tance a hudby, protože při tanci hranice opravdu nevádí. Pro inspiraci navštěvujeme s manželem plesy v celé republice i v zahraničí. Nejvíce na mě zapůsobil ples ve vídeňském Hofburgu a to především svojí noblesou. Všichni uměli tančit valčík i doleva.

KONÁTE DOBRO S OBROVSKÝM PŘESAHEM, NEBOŽ JAK ZNÁMO, SPOLEČENSKÉ AKCE LIDI POVZNAŠEJÍ A PROBOUZEJÍ V NICH VYŠŠÍ A UŠLECHTILEJŠÍ ZÁJMY. VNÍMÁTE TO STEJNĚ?

Určitě. Konference EXCELLENTNÍ ŽENA® sdružuje a vzdělává ženy, které učíme sebevědomí, sebeúctě. Žena svým rozpořením ovlivňuje celou rodinu a je důležité, aby byla šťastná. Když je šťastná, je šťastná celá rodina. Každá z nás by se měla naučit mít sebe samu na prvním

Má silné sociální cítění,
úctu ke stáří
a handicapovaným lidem,
20 let je členkou
největší charitativní
organizace na světě
Lions Club International.

Letos v Plzni založili
třetí klub
– Lions Club Plzeň ladies.

místě. A jít na ples, to je čirá radost, kterou bychom si občas měli dopřát všichni. Protože potřebujeme kolem sebe eleganci a noblesu, hrubost je bohužel každodenní realitou.

BLÍŽÍ SE KONEC ROKU, UDĚLEJME MALOU BILANCI. CO SE VÁM LETOS PODAŘILO, NA CO JSTE PYŠNÁ, KDE A V ČEM MÁTE REZERVY NA PŘÍŠTÍ ROKY?

Letošní rok byl z podnikatelského hlediska vydařený, ale stále více mě zajímá moje rodina a hlavně vnoučátka. Čas s nimi strávený považuji za nejvíce užitečný, protože ony po mně nechťejí nic jiného, než můj čas. A to je tak osvobozující proti podnikání!

Příští rok se těším na již 14. konferenci EXCELLENTNÍ ŽENA®, jednám s lektory i partnery a vím, že ženy čeká opět krásný den s neobyčejnými hosty.

Také připravuji menší klubové akce – půjdeme cvičit jógu, posnídáme v Národním divadle, MDŽ oslavíme na ochutnávce vína. A pro ženy-podnikatelky připravuji networkingové setkání při dobrém obědě. Mám spoustu nápadů, protože ženy zajímá úplně všechno. Jen občas potřebuji povzbudit, dostat novou inspiraci do života.

Jak řekl Mahátma Gándhí: „Udělat věc, které se bojíme, je první krok k úspěchu“.



NAŠE AKCE JSOU POSTAVENY NA VJEMU, ŽE JSOU CELÉ STÁLE V POHYBU

Sourozenci Švábovi firmu FunMio s.r.o. založili v roce 2012. Pořádají soukromé i firemní společenské akce – teambuildingy, konference, akce pro obchodní partnery, roadshow, firemní večírky, incentive. Nejoblíbenější akce jsou ve vlaku, na lodích, v letadlech, limuzínách nebo na housebotech. Jsou postaveny na vjemu, že jsou celé stále v pohybu. Většinou začínají v hotelu, třeba na střeše, u bazénu, na nádvoří, po určitém čase přijde na řadu dopravní prostředek, hummer limuzína, jachta, letadlo, vlak. A zatímco se klienti přesouvají na další místo, pokračují v zábavě. Vše musí být dokonalé, špičkové. Mezi klienty firmy patří O2, Česká spořitelna, Equa bank, Hyundai.

JAK PŘÍPRAVA NA SPOLEČENSKOU AKCI VE VLAKU NEBO V LETADLE VYPADÁ? TO PŘIJDETE NA ČESKÉ DRÁHY NEBO DO LETECKÉ SPOLEČNOSTI A REZERVUJETE SI U NICH VLAK NEBO LETADLO?

Když už beru tu fázi, že máme akci od klienta potvrzenou, samozřejmě většina dodavatelů už je předem poptaná a máme vše zajištěno. Vše máme za ty roky mnohokrát vyzkoušené a s dodavateli už fungujeme na bázi velmi přátelských vztahů. V podstatě stačí napsat požadavky a pokud se termínově shod-



**Mirka ŠVÁBOVÁ
a Milan ŠVÁB**
majitelé FunMio s.r.o.

**VZKAZ PRO
BUDOUCÍ GENERACI:**
Rozmrazte mě
a pojďme cestovat
Vesmírem!

Mirka Švábová
Vystudovala Vysokou školu finanční a správní a během studií vycestovala na zahraniční pobyty do Miami a na Maltu. Vyzkoušela práci jak v soukromé, tak státní sféře a uvědomila si, že chce dělat jen to, co ji baví – podnikat ve vlastní firmě. To se jí splnilo a to se jí daří. Pokud nepracuje, najdete ji ve "fitku", na hrazdách, na kole, lyžích nebo na bikramyoze.

Milan Šváb
Už v dobách studií na VŠ podnikal a věděl, že chce mít jednou vlastní firmu. Při fotbalu si utrl vaz v koleni a za pojistku odletěl do USA. Tam dost nápad "rozjet" FunMio. Vedle podnikání má volný čas rozdělen na sportovní blok (3x v týdnu hokej, 2x běh/plavání/ beachvolejbal/tenis a 1x core cvičení), relax blok (masáže, sauna), cestovní blok (2 měsíce + menší cesty během roku), kreativní byznys blok – to si čte a přemýšlí o příležitostech. V Norsku za polárním kruhem doběhl Midnight Sun Marathon – nejseverněji položený certifikovaný maratón.

www.funmio.cz

neme, je v tomto ohledu hotovo. Dá se to říci i tak, že přijdeme, rezervujeme a jedeme/letíme/plujeme.

PO KOLIK LIDÍ AKCE POŘÁDÁTE?

Pro jednoho i pro tisíce. Teď nás čekají akce, na kterých je rozptýl 10-250 osob.

VZPOMÍNÁTE SI NA ÚPLNĚ PRVNÍ?

Byla pro společnost, se kterou jsme seděli v coworkingovém centru. Na vánočním večírku zaměstnanci soutěžili ve skupinkách o to, kdo nakreslí na tabletu nejhezčí PFko. My jsme výherní obrázek poslali kolem 22 hodiny do tiskárny a o půlnoci jeli všichni limuzínami na předem domluvené "tajné" místo, kde jsme vytištěný obrázek vylepili na obrovský billboard. Ještě pak pár dní po akci mohli lidé "svůj" billboard vidět v centru Prahy.

JAKOU POZICI MÁTE NA ZDEJŠÍM TRHU?

Mirka: Za šest let jsme si vybudovali značku, která je známa. Fungujeme na bázi doporučení, což nám dává určitou stabilitu i důvěryhodnost.

Milan: Pozici? To fakt nevím. Chceme akce rozšířit postupně více do Evropy a dál, ten byznys je tak postaven, letadla, lodě, vlaky, busy. Už teď nás oslovily agentury z Číny, tak na tom zapracujeme.



SILNÉ STRÁNKY

Mirka: Zodpovědnost, poctivost, věci dotahuje do konce a dává jim řád.

Milan: Vizionářský typ, má nápady, umí akce "rozjet", jde mu obchod. Ví, jakou cestou jít a jak vše posouvat.

CO PRO VÁS PODNIKÁNÍ ZNAMENÁ?

Mirka: Dává mi spousty zkušeností, posouvá dopředu. Poznávám báječné lidi, mám svobodu v rozhodování. Také mi jistou formu svobody bere. Důležité je mít stále na paměti, proč to všechno dělám.

Milan: Mám možnost volby a je jen na mně, jak s tím vším naložím. Můžu cestovat, kdy chci. Teď jsem byl třikrát za sebou v Asii, v Bangkoku jsem zaskočil na skvělé jídlo, na Filipínách se naučil surfovat, v Hong Kongu networkoval. Pak jsem přeletěl na olympiádu do Jižní Korey.

JSTE ZA SVOJI PRÁCI DOSTATEČNĚ ODMĚNĚNI?

Mirka: Žádné "ofiko", odměnou jsou pro nás pozitivní reakce a reference od klientů.



Milan: Jsme odměňováni neustále – finančně. Baví mě, když přijdou peníze na účet a klient řekne, že to bylo super a objedná si další akci.

JAKÉ ZÁSADY OHLEDNĚ PODNIKÁNÍ VYZNÁVÁTE? MÁTE SVŮJ RECEPT?

Mirka: Držet si profesionální přístup, být vždy připraven a mít náhradní plán.

Milan: Všechny recepty jsou v kuchařkách. Na ostatní věci jsou tu kreativita, čísla a intuice.

KOMU BYSTE CHTĚLI ZA SVŮJ ÚSPĚCH PODĚKOVAT?

Určitě rodičům. Ti nás vždy podporovali, pomáhali nám, radili a motivovali už jen tím, že sami podnikají. A já osobně bráchovi, protože celou myšlenku firmy od počátku udržoval a mě podpořil ve chvílích, kdy bych to nejradši vzdala.

Milan: Mít za mentory rodiče je sen. Můj dík patří i majitelům firem a kamarádům, se kterými byznys probíráme.

CO JE PODLE VÁS PRO ÚSPĚŠNÝ RŮST FIRMY DŮLEŽITÉ?

Mirka: Dobrý tým, důvěra, dobré vztahy.

Milan: Ještě bych přidal čísla, trpělivost a dobrý udržitelný obchod. Viděl jsem spousty nadějných start-upů, které měly skvělé technologie i nápady, ale bohužel je nestihly prodat.

ZA TŘI ROKY PŮSOBENÍ NA TRHU SE JEJÍ DŽEMY A MARMELÁDY PYŠNÍ 7 OCENĚNÍMI ZE SOUTĚŽE GREAT TASTE VČETNĚ TOHO NEJVVYŠŠÍHO, 1 DVOJITOU ZLATOU, 6 ZLATÝMI, 10 STŘÍBRNÝMI A 6 BRONZOVÝMI MEDAILEMI Z WORLD'S ORIGINAL MARAMALADE AWARDS

PANÍ JOZEFÍNO, JAK TO S VAŠIMI DŽEMY VLASTNĚ ZAČALO?

Zpočátku jsem je vařila pouze pro rodinu. Pocházím z vesnice na jihozápadě Slovenska, naši měli vinice, sady, zahrady a bylo naprosto přirozené všechno ovoce a zeleninu v létě sklídit a zpracovat na džemy, šťávy nebo kompoty. Teprve až s oceněním v mezinárodních soutěžích jsem se rozhodla začít v této oblasti podnikat. Bylo to ale vše postupné, spon-tánní a živelné, žádný business plán ani marketingovou strategii jsem si nese-psala, ačkoli jsem marketingové a dlouhodobé plány léta připravovala ve svém předcho-zím zaměstnání.

A JAKÉ BYLO VAŠE PRVNÍ ZAMĚSTNÁNÍ?

První zaměstnání bylo vlastně i mým posledním. V nadnárodní potravinářské firmě jsem vydržela 10 let naplno a dalších 8 let práce na dálku na různých projektech. To už jsem ale byla na rodičovské dovolené, bydlela s rodinou v Prachaticích v Pošumaví a uvažovala o něčem jiném, co by nezahrnovalo da-leké dojíždění.

KDY JSTE FIRMU ROSE GARDEN ZALOŽILA?

Džemy Rose Garden jsou na trhu necelé čtyři roky, od února 2015. Ze začátku jsem si tak trochu testovala potenciál a recep-

Jozefína RŮŽIČKOVÁ
majitelka Rose Garden

Vyštudovala mezinárodní obchod na VŠE v Praze. Během studií si říkala, že by bylo hezké pracovat třeba pro Světovou obchodní organizaci a zkusila pohovor pro Nestlé. Zůstala tam dalších 15 let. Její manžel pochází ze Šumavy a ona se tam po narození dětí přestěhovala. Postupně se poohlížela po práci, kterou by mohla dělat tam a nemusela jezdit do Prahy. A naskytly se džemy... V roce 2017 získaly nejvyšší ocenění hned ve dvou prestižních světových soutěžích. Ve World's Original Marmalade Awards si její marmeláda z červeného pomeranče se šípem odnesla dvojitou zlatou medaili a její fíkovko-hruškový džem s bílým karibským rumem získal nejvyšší možné ocenění v podobě tří hvězd z gastronomické soutěže Great Taste v Londýně.

Domácí ovoce pochází většinou z Lhenicko-chelčické ovocnářské oblasti u Prachatic (švestky, višně, třešně, hrušky, rybíz), z Šumavy a Pošumaví (borůvky, šípky, bezinky) nebo z Požitaví na západním Slovensku (meruňky, broskve, bezinky), kde má kořeny. A jahody z Brozan u Litoměřic. BIO citrusy nakupuje přímo z rodinné italské farmy na Sicílii z úpatí sopky Etny.

www.dzemyrosegarden.cz
www.facebook.com/DzemyRoseGarden/

FOTO: KATKA PŘIBYLOVÁ

Celá rodina milujeme Toskánsko. Moře, podnebí, přírodu, vinice, lidi a taky jídlo. Na dovolené bydlíme vždy v apartmánu, kde se dá vařit. Na trhu snadno nakoupíme čerstvou zeleninu, ovoce nebo ryby a společně italské vaření si všichni moc užíváme.



tury ve dvou obchůdkách v jižních Čechách a později si otevřela e-shop a začala prodávat na farmářských trzích v Praze.

JAKÉ BYLY ZAČÁTKY PODNIKÁNÍ?

Nejprve jsem musela investovat všechn svůj čas, přestože jsem vlastně začala podnikat proto, abych nemusela jezdit za prací do Prahy a mohla trávit více času se svými dětmi, dokud jsou ještě ve věku, kdy moji přítomnost ocení. Samozřejmě jsem si také musela vybudovat profesionální kuchyň, která něco stála, ale snažila jsem se vše udělat tak, abych to zvládla pouze z vlastních prostředků bez jakékoli půjčky a následných závazků. Po třech letech se mi investovaný čas začíná trochu vracet. Mám několik sezónních pomocnic a práce po nocích je už našťastí minulostí a víkendových vaření čím dál méně.

MĚLA JSTE PŘEDSEVZETÍ, KAM CHCETE DOJÍT? SPLNILA SE?

Ani na začátku ani teď jsem neměla v plánu vybudovat velkou „továrnu na marmeládu“. Chtěla jsem pouze najít něco, čím bych se mohla po přestěhování za manželem z Prahy na Šumavu zabývat. Vlastně jsem chtěla tak trochu „prodávat z obýváku“, bez budování kamenných

obchodů a to se mi s fungujícím e-shopem vlastně do puntíku podařilo.

CO VÁM PODNIKÁNÍ DÁVÁ, CO BERE?

Dává mi svobodu naplánovat svůj čas podle sebe, možnost být více se svými dětmi. Nedovedu si představit, jak bych v zaměstnání neustále řešila třeba jejich nemoci. Podnikání mi ale zároveň přináší spoustu administrativních a byrokratických omezení, výkazů a hlášení, která musím jako malý živnostník vyplňovat a řešit většinou sama. Administrativa a byrokracie mě často vyčerpává více než práce samotná. Na lidi na úřadech jsem měla zatím našťastí štěstí, ale každý úřad zná pouze svoji agendu, přitom vy, jako podnikatel, musíte znát předpisy, povinnosti a pravidla všechny – a že jich dneska je! Bohužel je často úplně jedno, jestli jste malý živnostník nebo podnikatel se spoustou zaměstnanců.

V ČEM SPATŘUJETE ÚSPĚŠNOST A VÝJIMEČNOST VAŠICH PRODUKTŮ?

Jsem moc ráda za všechna ocenění a medaile, které moje produkty získaly. Zároveň vnímám jedinečnost svých džemů a marmelád v jejich recepturách – všechny nesou označení „méně sladké“. Do receptur přidávám třetinu cukru v porovnání s klasickými recepty našich maminek a babiček. V džemech tak krásně vynikne plná ovocná chuť.

JAK VNÍMÁTE KONKURENCI?

Vzhledem k velikosti a zaměření mého podnikání jsem přesvědčená, že je u nás pořád dost prostoru pro malé podnikatele, kteří budou ve svém regionu dodávat kvalitní potraviny. Ze soutěží ve Velké Británii znám pár děvčat „marmeládovnic“ z různých konců České republiky, se kterými mám přátelský vztah.

CO PRO VÁS ZNAMENÁ POJEM PRACOVNÍ DOBA?

Pracovní doba je něco, čím bych se chtěla do budoucna řídit trochu víc

a opravdu již nepracovat o víkendech a večerech.

JAKOU ROLI HRAJE VE VAŠEM PODNIKÁNÍ RODINA?

Byla to právě rodina, kvůli které jsem se rozhodla najít si něco, co mohu dělat nejbližší domovu a která mě přivedla k podnikání.

JAK JSTE BYLA ZA SVOJE DOSAVADNÍ AKTIVITY ODMĚNĚNA?

Přestože do soutěží přihlašuji pouze své výrobky, vyhrála jsem v soutěži Živnostník roku, organizovanou Hospodářskou komorou v Prachaticích. Důležité ale je, že moje výrobky získaly spousty cen. Z toho mám radost mnohem větší. V roce 2017 získaly nejvyšší ocenění hned ve dvou prestižních světových soutěžích. Ve World's Original Marmalade Awards si marmeláda z červeného pomeranče se šípem odnesla dvojitou zlatou medaili a můj fíkovko-hruškový džem s bílým karibským rumem získal nejvyšší možné ocenění v podobě tří hvězd z gastronomické soutěže Great Taste v Londýně. Za tři roky působení na trhu se moje džemy a marmelády mohou pyšnit celkem 7 oceněními ze soutěže Great Taste včetně toho nejvyššího a 1 dvojitou zlatou a dalšími 6 zlatými, 10 stříbrnými a 6 bronzovými medailemi z World's Original Marmalade Awards.

MÁTE V PLÁNU SE JEŠTĚ NĚCO NAUČIT?

Kdysi, ještě v bývalém zaměstnání, mi v psychologickém testu vyšlo, že se rozhodně neučím „do šuplíku“. Pokud nějaké znalosti a dovednosti ale potřebuji získat, to už je pak jiná motivace a nemám problém cokoli nastudovat. Nedávno jsem zjistila, že pokud chci prodávat nakládané hříbky, musím složit zkoušku ze znalosti hub. Zašla jsem do knihkupectví, nakoupila 5 různých atlasů hub a odborných knih a týden četla. Samozřejmě, že jsem k této oblasti měla blízko, na houby jsem chodila s rodiči od dětství, ale kdo ví, jak se odborně jmenuje babka nebo hořčák?

JAK SE ZRODIL BLACK BRICK?



Řekli jsme "NE" kompromisům mezi obsahem a zpracováním a propojili náročné knihařské řemeslo s moderním designem.

Chtěli jsme, aby najít si čas na to opravdu důležité, bylo mnohem jednodušší.

Když se začaly vršit mé pracovní i osobní úkoly, měla jsem na výběr: začít je tak trochu šidit nebo se více zaměřit na to důležité. Běžné diáře mi v tomto snažení nepřišly příliš nápomocné, vyzkoušela jsem i různé elektronické nástroje, které nabízejí některé užitečné funkce. U něčeho jsem zůstala dodnes, ale pro každodenní plánování to prostě intuitivně nebylo ono.

Není nad to si moci ráno nebo večer plánovat hlavní cíl dne bez nutnosti připojení k elektronickému zařízení (k tzv. „digital leash“ jak by řekl Tim Ferriss). Papír přece jen dává jistý nadhled a zaručuje nerušení pracovního flow.

Nakonec jsem si vytvořila vlastní listy, kde jsem kontrolovala, jak se mi daří držet nové návyky, týdenní a denní cíle. Tyto listy pro mě byly ideální kombinací mezi intuicí a strategií. Pomáhaly mi neдрžet

se jen stále zaneprázdněnosti, která nás dopuje falešným pocitem důležitosti, ale soustředit se na to důležité.

Navíc jsem vypořizovala, že až tak nezáleží na odškrtnutí splněné věci, ale že již samotné zapsání má velký pozitivní efekt proti běžnému „držení v hlavě“, a to zvláště u činností, u kterých nemáme zvyk zamyšlení tak ve zvyku, jako jsou třeba nové návyky. Když jsem poté narazila na knihu *Zen to Done* od Lea Babauty a zjistila, že pracuje se stejnými principy jako já, napadlo mě vytvořit diář i pro ostatní.

Díky své velké lásce k originálnímu a především čistému designu jsem pak od začátku věděla, že chci vytvořit takový diář, který bude mít nejen užitečný obsah, ale i reprezentativní vzhled, aby doplnil osobitý styl svého držitele, který si buduje svět podle sebe.

Barbora LÍPOVÁ

Black Brick, spolumajitelka
Quantite, spolumajitelka
PJ Capital, marketingová
ředitelka
MojeDyslexie, ředitelka

Vzdělání
bezpečnostní a strategická
studia, mediální studia,
politologie, podniková
ekonomie
(Ing. těsně před dokončením)

Black Brick – luxusní diáře
a zápisníky
Quantite – finanční obchodování
s prokázaným výnosem
PJ Capital – investiční
společnost

Kromě těchto profesí má neziskovou organizaci MojeDyslexie.cz, kde se snaží pomáhat lidem se stejnou životní zkušeností s dyslexií, jako má ona. Věnuje se psaní poezie.

www.blackbrick.cz
www.quantite.cz
www.pj-capital.cz
www.mojedyslexie.cz

**BLACK
BRICK**

ZA JAKÝCH OKOLNOSTÍ JSTE SE STALA MAJITELKOU TĚCHTO FIREM?

Budu mluvit o Black Bricku, je to pro mě srdcovka, která mi teď bere nejvíce času. Výrobě diářů předcházely moje zkušenosti z osobního rozvoje a koučování a zároveň práce s vizuálem a grafikou. Díky nespokojenosti s tím, co nabízel tehdejší trh, který preferoval buď obsah nebo vzhled, jsem se rozhodla vytvořit unikum, které kombinuje obojí. Potom jsem si na sobě otestovala, že je to jediný diář, u kterého vydržím.

JAKÁ JE VAŠE PŮVODNÍ PROFESE? SHODUJE SE S TOU, KTERÉ SE NYNÍ VĚNUJETE?

Firmu jsem založila při škole a protože jsem už tehdy věděla, že chci podnikat, šla jsem dále studovat ekonomii.

JAKÉ BYLY ZAČÁTKY VAŠEHO PODNIKÁNÍ?

Začátky byly velmi těžké, protože jsem se musela spoléhat na subdodavatele, kteří nebyli schopni naplnit mé požadavky a představy týkající se kvality, navíc se z nich někdy vyklubali podvodníci. K tomu jsem měla potíže se

zdravím, musela se zadlužit... jednoduše řečeno, bylo to náročné. Zlom přišel v momentě, kdy jsme se rozhodli udělat velký krok a postavit vlastní dílnu.

V ČEM SPATŘUJETE ÚSPĚŠNOST A VÝJIMEČNOST VAŠEHO PRODUKTU?

V případě Black Bricku je to právě kombinace čistého, reprezentativního designu a unikátního obsahu. Potom také ruční česká výroba z kvalitních zahraničních materiálů. Díky dobrému týmu jsme silní jak ve výrobě, tak v kreativě. To, že něco nejde, pro nás není odpověď.



TROUFÁM SI TVRDIT, ŽE JSME NA ČESKÝ TRH PŘINESLI NĚKOLIK PRODUKTŮ, KTERÉ ZDE NEMĚLY OBDOBY

ZA JAKÝCH OKOLNOSTÍ JSTE SE STALA MAJITELKOU FIRMY, CO TOMU PŘEDCHÁZELO?

Předcházelo tomu otěhotnění a skutečnost, že jsem se stala maminkou. Na svět jsem začala pohlížet z jiného úhlu. Začala jsem náš čas „tady“ vnímat jinak.

Když se mi narodily děti, bylo jasné, že potřebuji buď zaměstnavatele, který bude mé mateřství podporovat a nabídné mi částečnou práci z domova nebo musím najít jiný způsob obživy. Díky tomu, že jsem hodně aktivní jsem od 3 měsíců druhého dítěte Vincenta pracovala na zkrácený úvazek, ale stále přemýšlela o možnosti podnikání.

Chtěla jsem vytvořit něco funkčního pro své děti. Moje výchova je protkána alternativními přístupy Montessori, Waldorf a to se vám otevře úplně nový pohled na prostředí, ve kterém děti vyrůstají, čím je obklopujeme, co po nich od malíčka chceme, zda jim důvěřujeme nebo ne.

Našla jsem produkt, který na evropském trhu chyběl a začali jsme ho vyrábět. Byla to souhra skutečností. Kamarád manžela byl truhlář a společně vyrobili první produkt – Houpací prkno. To nejdřív testovali kamarádi a mělo veliký ohlas. Díky mému muži, který mě velmi podporoval a také předával zkušenosti z jeho podnikání, jsme tak postupně vyšlapávali cestu novému výrobku na trhu,

Gabriela HRDINA, Bc.

spolumajitelka Utukutu s.r.o.

Vystudovala střední polygrafickou školu, odkud má základy grafiky. Na vysoké škole psychosociálních studií absolvovala pětiletý psycho-terapeutický výcvik. Poté nastoupila do Informačního centra pro mládež v Praze, kde spravovala sociální síť a psychosociální poradnu pro mládež. Potom dostala nabídku vést část projektu Klíče pro život a následně přešla do Národního ústavu dalšího vzdělávání.

Utukutu je rodinná firma. Pracuje s nejlepšími přírodními materiály, které mění v hračky a pohybové pomůcky pro děti i dospělé. Utukutu vznikla kvůli dětem majitelů, důvěře a lásce k řemeslu. Majitelé vše pečlivě vymyslejí a testují společně se svými dětmi. Přírodní materiály jsou pro ně prioritou a celá výroba se odehrává v České republice, většina ručně. Ekologický výrobní přístup berou jako základ a normu. Utukutu pro neomezený zdroj zábavy, dobrodružství a spojení pohybu s hrou milují děti i dospělí.

www.utukutu.cz



Náš plán jsou 2 nové produkty ročně. Rozšiřovat naše portfolio. Nedílnou součástí je i práce na nás samotných. Růst. To že se rozšiřuje portfolio znamená i zvětšování prostor a týmu a to obnáší velkou práci.

který tu nikdo neznal, ani úřady nevěděly, do jaké kategorie ho zařadit a podle které ho například testovat. To jsme postupně zařizovali, budovali webovou stránku a prezentaci.

Ještě ve chvíli certifikačního řízení jsem informace o produktu vypustila mezi skupinu cizích lidí. Tentokrát to nebyli kamarádi, ale opravdu lidé, kteří nás neznali a zájem byl obrovský. To byla motivace setrvat ve všech byrokratických kolečkách a dotáhnout vše do zdárného konce.

V ten moment jsem byla živnostník. A přiznám se, že jsem ani netušila, kam se až rozrosteme.

KDE A JAK JSTE ZAČÍNALI S VÝROBOU?

Zprvu jsme měli malou dílnu v garáži, kde David vyráběl jednotky prken. Já jsem je převážela do Prahy, po večerech

balila a na kočárku je vozila na poštu a odesílala. To byly důležité časy pro budování značky. Zakládala jsem si a stále zakládám na péči o zákazníky, jsou naším hnacím motorem.

A OHLASY NA PRVNÍ VÝROBKÝ?

Nepotřebovali jsme žádné reklamy, jen jsem vysvětlovala lidem, že i doma děti

OCENĚNÍ

Správná hračka,
Živnostník roku 2017,
Forbes (leden 2018),
prkna Woudie hrají
v představení Mimino
divadla Minor,
idnes (listopad 2018)

potřebují pohyb místo tabletů. Několik prken bylo putovních a lidé si je mohli doma s dětmi vyzkoušet, pak šlo prkno k další rodině.

Vymyslela jsem to tak, že jsme poslali prkna do jednotlivých měst, kde je lidé testovali a následně psali recenze. Takto postupně jsme se dostávali do povědomí, zájem o naše produkty rostl a s ním i my. Dnes máme 8 velkých produktů třeba v 150 barevných kombinacích.

CO JE PRO VÁS NEJVĚTŠÍ OCENĚNÍM?

Když se potkám s odborníkem, např. fyzioterapeutem, rekreologem, pediatrem a on chce spolupracovat, protože mu naše produkty dávají smysl i po zdravotní stránce. A také to, že se letos poprvé odměňuji finančně.



FOTO: ARCHIV UTUKUTU S.R.O.

I CENOU NADACE "NADÁNÍ JOSEFA, MARIE A ZDEŇKY HLÁVKOVÝCH" TO ZAČALO

JSTE VÝJIMEČNOU OSOBNOSTÍ, KTERÁ TOHO V ŽIVOTĚ MNOHO DOKÁZALA. NA CO JSTE NEJVÍCE PYŠNÁ?

Vychovala jsem s manželem 2 děti a snad jim dala dobré vstupní "investice" do života. Přitom jsem si to ještě chtěla užít, ne vždy to bylo lehké. V profesním životě se mi vždy nějak podařilo poprat se všemi situacemi, které přinesl. Teprve postupně jsem dosáhla manažerského místa, které stále bývá většinou doménou mužů.

JAK ZVLÁDÁTE VEDENÍ VELKÉ FIRMY, ZÁLIBY, RODINU?

Děti jsou již samostatné, tudíž mám pro sebe už více času. Snažím se ho organizovat a dělit mezi vše, co mě baví: rodinu, práci, pohybovou aktivitu a koníčky. Někdy je to náročné a musím všechno přehodnotit a změnit, protože moje práce dokáže pohltit hodně času a energie.

CO SI PŘEDSTAVUJETE POD POJMEM VÝJIMEČNOST? JAK JI VNÍMÁTE NA SOBĚ?

Znakem výjimečnosti je podle mě schopnost nevzdat svoji představu jen proto, abychom si vše usnadnili a zařadili se tam, kde se to v současné době zdá lehčí a běžné. A jak se projevuje u mne? Nejspíš v určité tvrdohlavosti a cílevědomosti.

O CO SE V SOUČASNOSTI NEJVÍCE SNAŽÍTE?

Postarat se o to, co jsem si předsevzala a přitom vše co nejlépe vybalancovat.

BYLA JSTE ZA SVOJE AKTIVITY ODMĚŇENA?

Poprvé na univerzitě, kde jsem získala ocenění děkana za studijní výsledky a následně cenu nadace "Nadání Josefa, Marie a Zdeňky Hlávkových". Určitě mne

tehdy potěšilo, že úsilí se vyplatí. Později mi život přinášel příležitosti uplatnit svoje znalosti či tituly a má aktivita se mi vracela v možnostech vyšších řídicích pozic, ale i širším rozhledu. Například po studiu MBA jsem mohla vstoupit do řídicích pozic na úrovni statutárních orgánů. Milou odměnou jsou však pro mne i moji bývalí studenti či kolegové, když si vzpomenu na naše společné aktivity a zážitky.

Ing.
Miroslava
KOUTNÁ, MBA

Vystudovala Vysokou školu zemědělskou a získala titul MBA na Czech management institutu v Praze. Z povolání učitelky, přes různé střední pozice (disponentka výroby, manažerka logistiky...) se pracovala na jednatelku výrobního závodu UVEX ČR v Nýrsku. Žije v malé tradiční vesnici na Šumavě, jejími zálibami jsou cestování, sport, sborový zpěv, výcvik psa, někdy i ruční práce.

mirkou.consult@gmail.com



Za svoji silnou stránku považuje schopnost jít za svým cílem a překonávat překážky.

OVLIVŇUJEME A ZAŘIZUJEME, ABY SE DĚLY SPRÁVNÉ VĚCI

JANO, GABRIELO, DOKÁZALI JSTE BĚHEM NĚKOLIKA LET VYBUDOVAT PEVNOU STÁLOU SOLIDNÍ SPOLEČNOST, JEJÍMŽ ZÁKLADEM JE POMOC DRUHÝM. GRATULUJEME. V ČEM SPATŘUJETE NEJVĚTŠÍ DÍL TOHOTO ÚSPĚCHU?

Jana: Náš úspěch stojí na několika pilířích. Prvním je jasná vize společenských změn, kterých bychom chtěly dosáhnout. Druhým je otevřenost a upřímnost v jednání s našimi partnery a třetím je soudržnost mezi námi dvěma a lidmi v našem týmu. Obklopujeme se lidmi, kteří souzní s našimi hodnotami, a proto můžeme společně růst.

Gabriela: Když už je řeč o hodnotách, nejvýše stavíme leadership. Vnímáme to tak, že užíváme svých schopností ve prospěch lidí v nejširší možné sféře vlivu. Ovlivňujeme a zařizujeme, aby se děly správné věci. Pro lidi, které vedeme, jsme oporou, motivací, vzory, rádci a těmi, kdo objevují, rozvíjí a věří v jejich kvality.

VĚST NEZISKOVOU ORGANIZACI CHCE ZKUŠENOSTI, VZDĚLÁNÍ, MOTIVACI. TÍM VŠÍM OBĚ BOHATĚ DISPONUJETE. SBÍRALY JSTE ZKUŠENOSTI POSTUPNĚ NEBO JSTE SI NA ZAČÁTKU VYTYČILY JASNÝ CÍL?

Jana: Obojí je pravda. S určitými zkušenostmi jsme yourchance zakládaly a spoustu jsme se toho naučily cestou. Devět let je kus společného života... Měly jsme cíle a plány. Ty jsou ale v dnešní době dávno naplněné a letos v létě jsme sestavovaly Strategii 2025. Obklopily jsme se velmi inspirativními lidmi a rádci, a to jsou ti, kdo nás po-

vzbuzují, konzultují, diskutují o našich nápadech a podrobují je testu ohněm. Ty, které obстоjí, realizujeme.

PŮSOBÍTE NA MLADOU GENERACI, PODPORUJÍ VÁS V TOMTO ŠLECHETNÉM CÍLI OSTATNÍ FIRMY?

Gabriela: V projektu Začni správně se věnujeme hlavně mladým dospělým, kteří opouštějí dětské domovy a pěstounskou péči. Jsou to stovky lidí, kterým pomáháme po celé republice.

Ve finanční gramotnosti je spektrum těch, se kterými pracujeme širší. Nejvíce se samozřejmě věnujeme spolupráci se školami. Pomáháme učitelům dělat jejich hodiny hodně praktické, zábavné a přínosné pro každodenní život. Pro žáky organizujeme soutěže, projektové dny. Z pozice národního organizátora celo-

světové iniciativy Global Money Week se snažíme do hry vtáhnout i rodiče a obecně starší generaci.

Jana: Co se týká podpory ze strany firem, jsme vděční za spolupráci s našimi dlouholetými partnery. Dnes je za námi vidět kus práce, máme něco hmatatelného, o co se při jednáních opřít. Vděk patří také těm, kteří nás podpořili na začátku, když všechno, co je dnes realitou, byly jen myšlenky na papíře. Na co jsme však hrdí, je naše nezávislost na státní a evropské podpoře.

KAM SMĚŘUJE YOURCHANCE?

Jana: Za hranice! Jedním z našich dlouhodobých cílů bylo vyvážit know-how do dalších zemí. V obou projektech patříme ke špičce v oboru, je čas sdílet zkušenosti, jak na domácí scéně, tak v zahraničí.



Jana MERUNKOVÁ
a Gabriela KŘIVÁNKOVÁ

V roce 2010 založily společnost yourchance, která realizuje projekty celorepublikové působnosti. Obě dámy působí v oblasti z nejdůležitějších – pomáhají mladé nastupující generaci poznávat, vnímat, utvářet a používat správné hodnoty pro život.

Zásadní úspěchy a ocenění

2011 Výroční cena Nadace T-Soft Eternity za nejlepší mezioborový projekt
Top 5 Neziskovky roku 2013 a 2014
Postup do národního kola soutěže sociálních inovací SozialMarie 2015 spojený s prezentací v Senátu ČR
Gabriela Krivánková – Žena regionu 2018 v regionu Praha

www.yourchance.cz



GALERIE VÝJIMEČNÝCH

Galerie výjimečných je novinkou v této publikaci.

Jejím cílem je vrátet se k osobnostem
výjimečných žen z našich
předešlých časopisů a připomínat si jejich jedinečnost.

Vstupte prosím do Galerie výjimečných.

STANISLAVA HERITESOVÁ WEIGELOVÁ

MAJITELKA A JEDNATELKA SPOLEČNOSTI WESTRANS DĚČÍN S.R.O.



FOTO: ALENA BORLOVÁ



Westrans Děčín s.r.o.
Teplická 668/43, 405 02 Děčín IV
www.westrans.cz

MARKÉTA ŠVEDOVÁ

JEDNATELKA A ŘEDITELKA SPOLEČNOSTI RECRUIT CZ

FOTO: ANNA VACKOVÁ



Recruit CZ
Karla Engliša 6, Praha 5
www.recruit.cz
www.headhunters.cz

Mgr. JARMILA PODHORNÁ

MAJITELKA Mgr. JARMILA PODHORNÁ – NADĚJE



FOTO: MARIE VOTAVOVÁ



Mgr. Jarmila Podhorná – Naděje
Brodek u Konice 3, 798 46
www.nadeje-byliny.eu

HANA PORTOVÁ

VNUČKA ZAKLADATELE A MAJITELKA SLÉVÁRNY ALFE BRNO, S.R.O.



FOTO: JADRAN ŠETLÍK



ALFE BRNO, s.r.o.
Slévárna založená v roce 1912

Alfe Brno, s.r.o.
Rebešovická 180/57, 643 00 Brno-Chrlice
www.alfecz

JANA MERUNKOVÁ

SPOLUZAKLADATELKA OBECNĚ PROSPĚŠNÉ SPOLEČNOSTI
YOURCHANCE O.P.S.



FOTO: MIROSLAV LEPEŠKA



Ing. GABRIELA KŘIVÁNKOVÁ

SPOLUZAKLADATELKA OBECNĚ PROSPĚŠNÉ SPOLEČNOSTI
YOURCHANCE O.P.S.



GALERIE VÝJIMEČNÝCH

SPOLUMAJITELKY

ATELIÉRU BE IN

PETRA ADAMOVÁ

MAJITELKA IL BAGNO S.R.O.

MIROSLAVA HEJDUKOVÁ

MAJITELKA DI LUCE

FOTO: ZDENĚK JAROLÍMEK



FOTO: ARCHIV S-PRESS PUBLISHING



Ing. LENKA HORÁČKOVÁ

MAJITELKA FINESTRA STUDIO S.R.O.



Ateliér BE IN
Palác Austria
Štefánkova 18/25
150 00 Praha 5
www.atelierbein.cz

GALERIE VÝJIMEČNÝCH

MUDr. JANA CONTRERAS ŠKLÍBOVÁ

MAJITELKA PRO GYN S.R.O.

FOTO: ŠTĚPÁN HON



Pro Gyn s.r.o.
Běloveská 656, 199 00 Praha
www.progyn.cz

VĚRA ZÁMEČNÍKOVÁ

OBLASTNÍ ŘEDITELKA
PRO OVB ALLFINANZ



FOTO: STUDIO JISKRA KARLOVY VARY

Ing. DANA HRABÁKOVÁ

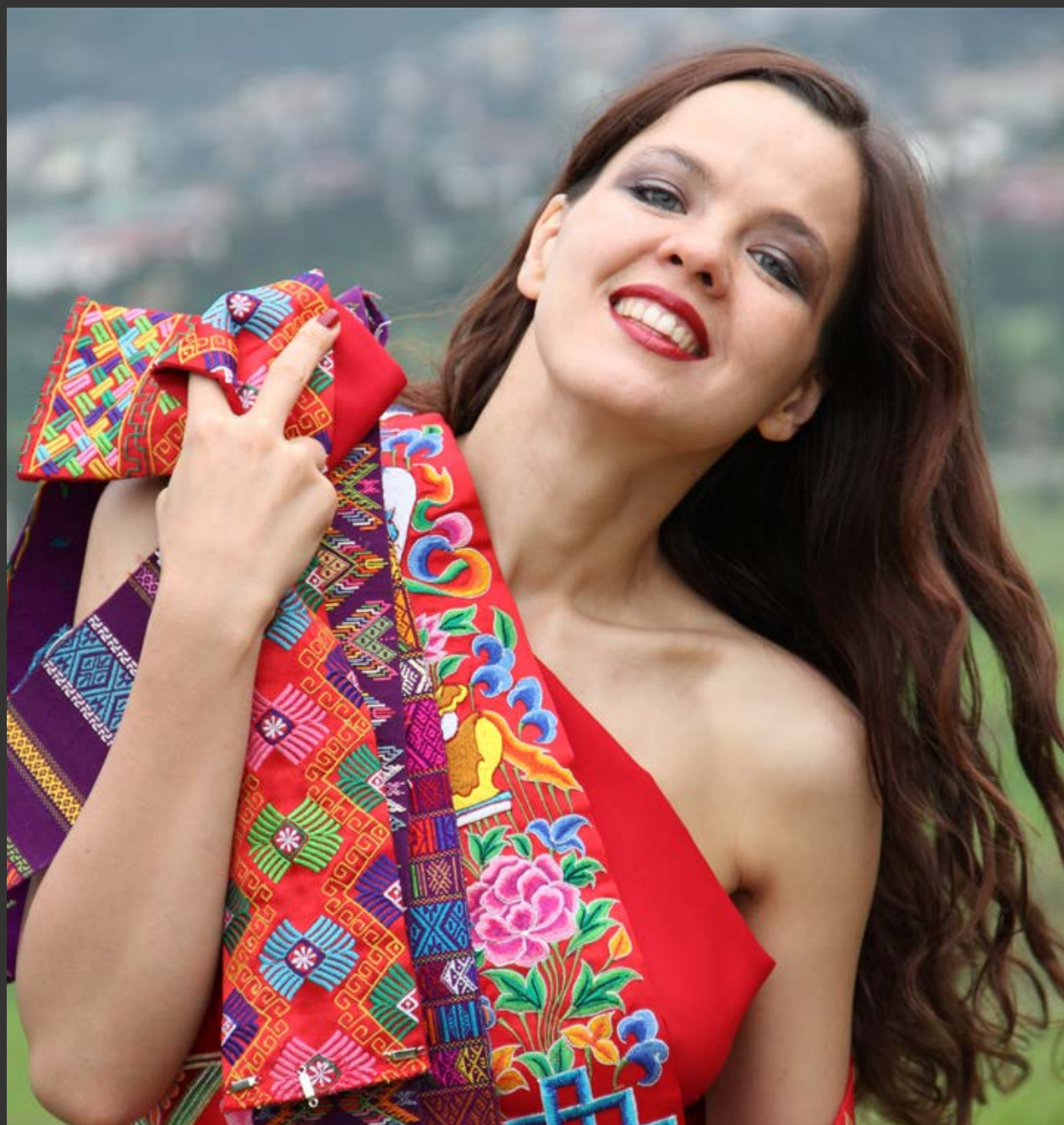
MAJITELKA CHALK SPOL.S R.O.

FOTO: ARCHIV CHALK, SPOL.S R.O.



LILIA KHOUSNOUTDINOVÁ

PŘEDSEDKYNĚ SPOLKU PŘÁTEL BHÚTÁNU V ČR,
ZAKLADATELKA, ČLENKA SPRÁVNÍ RADY
A ZÁSTUPKYNĚ SPOLEČNOSTI ŠŤASTNÉ ČESKO



JAROSLAVA VLKOVÁ, BBA

MAJITELKA TOP STYLE SALON



FOTO: ARCHIV TOP STYLE SALON



STANISLAVA HERITESOVÁ WEIGELOVÁ

majitelka a jednatelka společnosti Westrans Děčín s.r.o.

Vede úspěšně a příkladně svoji firmu a pomáhá na mnoha potřebných místech. Má velmi silné sociální citění, úctu ke stáří a handicapovaným lidem. Nevydělává jen pro své potřeby, solidarita je jí vlastní, obdarovává na místech, kde je to zapotřebí. V roce 2016 vyhrála 1. místo v celostátní soutěži Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Střední firma.

WESTRANS DĚČÍN S.R.O. se zabývá obstaráváním přeprav zásilek v rámci celé Evropy. Kvalita služeb firmy je skutečně precizní. Od prvního převzetí zakázky do jejího ukončení má vše na starost dispečerka a každý zákazník, který firmě svěří svoji jakkoliv objemnou zásilku, je podrobně, srozumitelně a spolehlivě informován o jejím průběhu. Společnost s ručením omezeným byla založena na jaře roku 2003, ve kterém zároveň získala certifikát ISO 9001-2001. www.westrans.cz

MARKĚTA SVEDOVÁ

jednatelka a ředitelka společnosti Recruit CZ

Patří mezi uznávané, zkušené a vyhledávané headhuntery na našem i zahraničním trhu. Její profesionalita, odbornost, odvaha, energie a vůle, propojená s kouzlem osobnosti a přátelskou otevřeností ji vynesla mezi špičky v tomto oboru.

RECRUIT CZ poskytuje profesionální executive search služby – přímé a cílené vyhledávání kandidátů na vysoké manažerské pozice nebo pracovní místa vyžadující specifické odborné předpoklady. Na českém trhu působí více než 15 let. Během nich se etablovala jako přední hráč v headhuntingu v České republice spolupracující s největšími společnostmi v oblastech spotřebního zboží, retailu, farmacie, automotive a výroby jako takové. Recruit CZ se honosí stabilitou na trhu a jistotou ve výkonu. www.recruit.cz, www.headhunters.cz

HANA PORTOVÁ

vnučka zakladatele a majitelka slévárny ALFE Brno, s.r.o.

Ve svých 77 letech řídí slévárnu se 40 zaměstnanci. Významně se zasloužila o její navrácení zpět do rodinných rukou a je jedinou ženou v ČR, která slévárnu vlastní. Za svoji snahu byla odměněna Parlamentem České republiky, od kterého obdržela pamětní list s poděkováním za přínos k rozvoji českého podnikatelského prostředí. V roce 2015 obdržela cenu Jihomoravského kraje za činnost a šíření dobrého jména Jihomoravského kraje.

SLÉVÁRNA ALFE BRNO S.R.O. se zaměřuje na kusovou a malosériovou výrobu průmyslových odlitků strojních součástí, na výrobu městského mobiliáře, zahradní litiny a okrasných odlitků a na drobné průmyslové, propagační, dekorativní odlitky ze zinku a cínu, lité do gumových forem. www.alfe.cz

Mgr. JARMILA PODHORNÁ

majitelka Mgr. Jarmila Podhorná – Naděje

V roce 1999 založila firmu Naděje, zaměřenou na výrobu bylinných tinktur a jako první člověk v republice začala vyrábět gemmoterapeutika – výtažky z pupenů rostlin. Vybudovala dva světové unikáty – ukázkovou zahradu z našich a čínských bylin a sad pro pupeny. Jejím přáním je předávat své zkušenosti z oblasti gemmoterapie i alternativní medicíny především nemocným.

Ocenění:

2010 titul Živnostník roku
Olomouckého kraje
a 2. místo v republice

2013 titul Marketér roku
a cena Malý delfin

2016 pamětní medaile Univerzity Palackého v Olomouci u příležitosti jejího 450. výročí založení

1. místo v celostátním projektu Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Inovativní podnikání

FIRMA MGR. JARMILA PODHORNÁ – NADĚJE

se specializuje na výrobu přípravků bez nežádoucích účinků, které působí příznivě na organismus jako prevence i regenerace a na zlepšení stavu při různých zdravotních problémech. Výroba tinktur probíhá v provozu certifikovaném Státním ústavem pro kontrolu léčiv a je pečlivě testována v průběhu celého procesu ve vlastních laboratořích. Bylinné produkty jsou zpracovávány bez chemických a konzervačních přísad. www.nadeje-byliny.eu

ATELIÉR BE IN

Ateliér BE IN je společnou vizí tří profesionálek v oboru vybavení interiérů, které umí společně skloubit svoje špičkové firmy a služby a nabídnout klientům kompletní vybavení interiéru. www.atelierbein.cz

PETRA ADAMOVÁ

majitelka IL Bagno

Na poli dekorací se pohybuje dlouhou dobu. Úspěšně vede od roku 2006 svoji firmu Il Bagno, která se zaměřuje na interiér koupelen. Klade důraz na svoji odbornost, vkus, profesionální jednání a etiku obchodu.

Ing. LENKA HORÁČKOVÁ

majitelka FINESTRA

Interiéry úspěšně obléká již 20 let. Vytvořila vlastní kolekci, ve které má 700 vzorků textilií a která odpovídá jejímu stylu a vysokému standardu. K představám klienta přidává svoje zkušenosti a znalosti trhu, potřebné pro vhodný výběr textilních materiálů.

MIROSLAVA HEJDUKOVÁ

majitelka Di LUCE

V rámci spolupráce s Ateliérem BE IN nabízí individuální řešení osvětlení interiérů i exteriérů. Di Luce je českou firmou, která si zakládá na osobním přístupu a pomáhá vytvářet přirozený prostor pro život díky kvalitnímu osvětlení.

MUDr. JANA CONTRERAS ŠKLÍBOVÁ

majitelka Progyn s.r.o.

V gynekologické ambulanci MUDr. Jany Šklíbové vládne vysoká profesionalita, empatie a vlídná špičková odborná péče. Paní doktorka preferuje přímost, pozitivitu, nekonfliktnost i smysl pro humor. To se odráží na atmosféře celého zařízení, tvářích pacientek i celého lékařského a zdravotnického týmu.

Samostatná ordinace gynekologa s.r.o. a Pro Gyn s.r.o. – vznikly s cílem poskytovat pacientkám všech věkových kategorií nepřetržitou léčebně preventivní gynekologickou a porodnickou péči. Svoji činností se obě společnosti navzájem doplňují a umožňují tak péči na špičkové úrovni. Kladou velký důraz na individuální přístup ke každé klientce, pečlivý rozbor jejích potíží, detailní vyšetření a léčbu s využitím nejnovějších poznatků v oboru a metod klinické medicíny. www.progyn.cz

JAROSLAVA VLKOVÁ, BBA

majitelka Top Style Salon

Je typem ženy, která nežůstala u svého původního oboru a rozhodla se obrátit svůj život vzhůru nohama. Opustila lukrativní pozici manažerky a založila luxusní kadeřnictví, které se v Plzni stalo jedním z nejlepších v okolí.

Top Style Salon klade důraz na vysokou úroveň poskytovaných služeb a díky vysokému nadstandardu péče o klienty patří mezi exkluzivní Salony Expert Premium. Během své existence vyhrál soutěž v proměně image TIME to CHANGE a Jaroslava Vlková se umístila na třetím místě v kategorii Byznys v soutěži Žena roku, kterou pořádá časopis Žena a život. www.topstylesalon.cz

Ing. DANA HRABÁKOVÁ

majitelka Chalk spol.s r.o.

Vyrůstala na Příbramsku, v kraji bohatém na nerostné suroviny a ty ji v její profesi doprovázejí od malička. V 5 letech chodívala se svým tatínkem do Ústavu pro výzkum rud, kde pracoval jako výzkumný pracovník. Ke svojí firmě měla tenkrát daleko, ale její pracovitost, odvaha a odbornost ji nakonec přivedly k vlastnímu výrobku, který dnes zná téměř celý sportovní svět.

Chalk, spol. s r.o. byla založena v roce 2002 a majitelka společně se zaměstnanci skloubila znalosti chemických oborů se zkušenostmi sportovního lezení a marketingu. Firma se zabývá výrobou magnesia pro sportovní účely, které je možné označit chemickým názvoslovím jako zásaditý uhličitán hořečnatý se speciálními fyzikálními vlastnostmi. Vyrábí přes 50 tun magnezia za rok a dováží ho významných outdoorových firmám do celého světa.

Ocenění:

2016 – 2. místo v projektu Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Malá společnost
2018 – 2. místo v soutěži Firma roku Středočeského kraje
www.chalk.cz

LILIA KHOUNOUTDINOVÁ

předsedkyně spolku Přátel Bhútánu v ČR,
zakladatelka, členka správní rady a zástupkyně
společnosti Šťastné Česko

Je absolventkou Oxfordu a London School of Economics and Political Science, zastánkyní re-produktivních práv a rovnoprávnosti žen a mužů. Založila a koordinuje projekt "Ženské příběhy" a "Cesta extáze". Svoje aktivity rozšířila o kolekce šperků s tématem reprodukční svobody žen a módní řadu, založenou na tradičních bhútánských textiliích a indických sári ve stylu vintage. Pravidelně pořádá empirické prohlídky Bhútánu a jiných zajímavých míst.

www.lilia.cz

VĚRA ZÁMEČNÍKOVÁ

oblastní ředitelka OVB finance

Po dvaceti letech ve školství ukončila pracovní poměr a začala novou profesi finančního poradce. Díky své pílí, schopnostem a korektnosti se stala oblastní ředitelkou, vybudovala si spolehlivý pracovní tým a dnes má na svém kontě řadu pracovních úspěchů v podobě spokojených klientů, kterým pomohla s jejich finanční situací.

Ocenění:

1997 – 1. místo – Cena Ministerstva školství ve XXII. ročníku
ústředních pedagogických čtení
Evropské ocenění v oblasti Životní příběhy klientů – splněný
životní sen – 20 let firmy OVB v ČR

www.vera-zamecnikova.cz

SVĚT VÝJIMEČNÝCH

Mgr. Stanislava Šveňková, S-Press Publishing

Záhřebská 3, 120 00 Praha 2

Tel.: + 420 603 427 566

www.s-presspublishing.cz

Grafická úprava: Michaela Pospíšilová Králová

Tisk: Tiskárna Polygraf, s. r. o., Modřišice 156, Turnov, www.tisk.cz

Titulní fotografie: Jaroslava Valová, zakladatelka SIKO koupelny a.s.

ISBN 978-80-87862-17-9



Mgr. Jarmila Podhorná

Bylinky na posílení imunity



ECHINACEA - PURPUREA

imunomodulátor, nachlazení

Indiáni odedávna užívali echinaceu na celkové posílení organismu. Posiluje obranyschopnost a odolnost organismu, podporuje zdravou funkci lymfatických žláz, pomáhá likvidovat nežádoucí procesy v těle. Příznivě působí na křečové žíly.

LESKLOKORKA LESKLÁ

Lesklokorka posiluje obranný systém a má přímé antivirové, antibakteriální a omlazující účinky. Také protiplísňové a imunostimulační. Podporuje kardiovaskulární systém, udržování normálního krevního tlaku i žádoucí hladinu cholesterolu a krevního cukru. Příznivě ovlivňuje dýchání, pomáhá tělu v detoxikaci.

SCHIZANDRA CHINENSIS

posílení organismu, rekonvalescence

Posiluje zrak, podporuje dýchání, tlumí únavu, stimuluje krevní oběh. Zklidňuje bolesti a křeče, brání usazování tuku v cévách, příznivě ovlivňuje činnost jater. Urychluje rekonvalescenci vyčerpaného organismu.

KOZLÍK LÉKAŘSKÝ

nervové napětí

Působí na zklidnění, tlumí stavy vzrušení, nervozity a duševního napětí, uklidňuje a posiluje nervy. Zklidňuje nadměrně podrážděnou srdeční činnost. Je vhodný pro navození zdravého spánku.

ČESNEK MEDVĚDÍ

a ČESNEK SETÝ
dýchací cesty, střevní flóra

Česnek působí protibakteriálně a protiplísňově, mj. omezuje výskyt zlatého stafylokoka i Candidu albicans. Pomáhá při těžších průjmech, zlepšuje činnost dýchacího systému. Podporuje funkci střevní flóry, snižuje krevní tlak, brání usazování tuku v cévách, pomáhá normalizovat hladinu cholesterolu.

LICHOREŘIŠNICE

likvidátor bakterií

Lichořeřišnice díky silným antibakteriálním účinkům omezuje nadměrný výskyt nežádoucích bakterií v močových i v dýchacích cestách a pomáhá tak v obranných procesech při nachlazení.

VRBA BÍLÁ

Vrba se vyznačuje výraznými protivirovými účinky, nejlépe při užívání s břízou. Spolu s olší zklidňuje podrážděné klouby, vhodně ovlivňuje močové a trávicí ústrojí. Spolu s měsíčkem snižuje dráždivost nervové soustavy.

ČERNÝ RYBÍZ

Harmonizuje činnost žláz s vnitřní sekrecí. Vhodný při kožních reakcích z precitlivělosti, při senné rýmě a úporné dušnosti. Pomáhá udržovat normální krevní tlak, působí proti únavě i proti migrénám.

OŘEŠÁK KRÁLOVSKÝ

Stimuluje obranné reakce organismu proti působení bakterií a virů v těle. Příznivě ovlivňuje stav a funkci kloubů, žil i vaziv. Podporuje funkci slinivky, působí proti střevnímu meteorismu. Pomáhá revitalizovat kůži po rozmanitých kožních potížích. Vhodný při rekonvalescenci po operaci či ozařování.

Mgr. Jarmila Podhorná - NADĚJE

objednávky na tel./fax: 582 391 207 GSM: 737 525 301 poradna: 582 391 254

798 46 Brodek u Konice 3

objednavky@nadeje-byliny.eu

www.nadeje-byliny.eu

11.

ROČNÍK

2018



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

ZNÁME VÍTĚZKY 11. ROČNÍKU

více informací na

OceneniCeskychPodnikatelek.cz

TRANSPARENTNÍ PODNIKÁNÍ
NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI

PODPORUJEME
VZDĚLÁVÁME
OCEŇUJEME

MEDIÁLNÍ PARTNER

