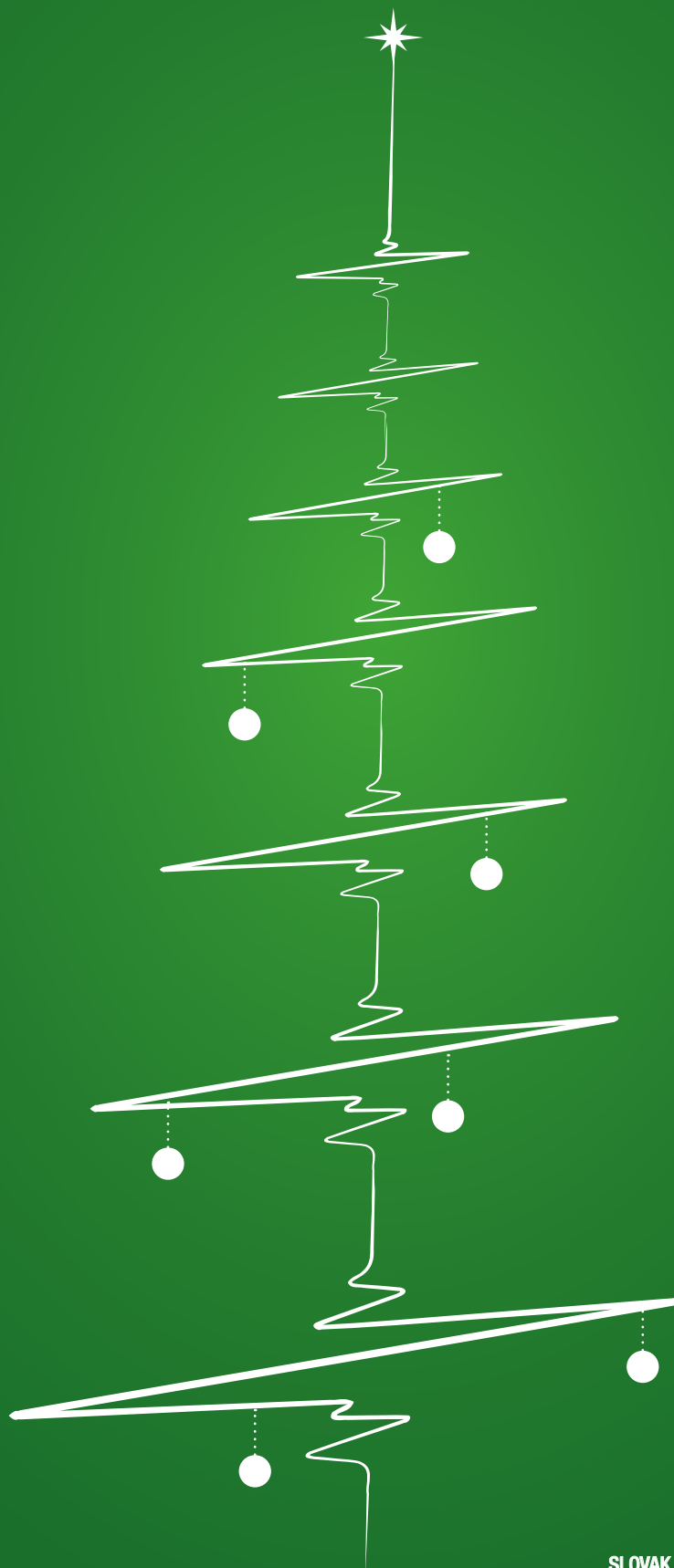


# INBIZNIS

**4**  
2019

ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV



Ďakujeme Vám za prejavenú  
dôveru a želáme Vám pokojné  
vianočné sviatky. Tešíme sa  
na stretnutia s Vami  
v roku 2020.



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY



MINISTERSTVO  
HOSPODÁRSTVA  
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



ZPS  
ZDRUŽENIE PODNIKATEĽOV  
SLOVENSKA



SLOVENSKÝ  
ŽIVNOSTENSKÝ  
ZVÄZ

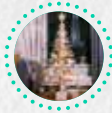




**Biela a k tomu  
všetko ligotavé**  
**str. 4**



**Živý alebo  
umelý?**  
**str. 10**



**Veselé Vianoce a šťastný  
nový stromček**  
**str. 14**



**Prežime  
Vianoce inak**  
**str. 16**



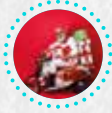
**Nech sú Vianoce  
po celý rok!**  
**str. 18**



**Vyfúkané, namaľované,  
zavesené, krásne**  
**str. 21**



**Rovnaké ponožky?  
No čo si?!**  
**str. 26**



**(Ne)tradičné  
vianočné darčeky**  
**str. 30**



**Podte s nami  
na vianočné trhy**  
**str. 34**



**Vianočné  
dobroty**  
**str. 39**



**Čo robiť s nechcenými  
darčekom?**  
**str. 42**



**biznisNET**  
**str. 44**



**Podnikateľská  
fiesta 2019**  
**str. 46**



**Natočili  
a vyhrali**  
**str. 47**

## EDITORIÁL

### Vianoce plnými dúškami

Sme v období, ktoré je nepochybne jedným z najkrajších v roku. A pre mnohých z nás aj jedným z náročnejších. Aspoň pre mňa určite. Chystanie, upratovanie, pečenie, varenie, naháňanie sa za darčekom... A na konci, keď si už konečne môžeme užívať tie nádherné chvíľky s rodinou, sa cítim unavená. Každý rok si dávam záväzok, že advent prežijem v pokoji a bez stresu. Zatiaľ neúspešne. Pociť, že na Vianoce musí byť všetko tip top, je silnejší.

Ale spomínam si aj na rok, keď na prípravu Vianoc nebolo toľko času. A tak sme deň pred Vianocami z jedného cesta napiekli tri druhy koláčov a rýchlo urobili drobnú výzdobu. Dodnes sa čudujem, ako excelentne sme to zvládli. A sviatky boli rovnako krásne a veselé ako po iné roky. Všetko je len o prioritách a nastavení. Takže... Nevzdávam sa!

Pri tvorbe tohto čísla som si popozerala vianočné fotografie z detstva a uvedomila som si, ako ten čas rýchlo ušiel a že z detskej radosti zostali hlavne starosti. Aká škoda! A tak som si opäť slúbila, že každý víkend navštívim vianočné trhy v inom meste, že darčeky zaobstarám ešte pred začiatkom adventu, že nenapečiem viac ako štyri druhy koláčov a budem čítať knižky, časopisy a sýtiť sa predvianočnou náladou.

Netuším, či sa mi to podarí dodržať, ale viem, že aj témy v tomto vydaní časopisu mi v tom môžu pomôcť. Nechajte sa inšpirovať aj vy! Vychutnajte si advent plnými dúškami a prežite Vianoce v celej ich kráse. A trošku aj v tej detskej radosti. Nech sú pre vás tieto sviatky najmä o pokoji a láske, ktorú prinášajú.

Šťastné a veselé Vianoce a v roku 2020 všetko dobré praje

**Petra Palenčárová,**  
**šéfredaktorka**

**iNBIZNIS**

ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV

#### VYDÁVA:

**Slovak Business Agency**  
**Karadžičova 2**  
**811 09 Bratislava 2**  
**Slovenská republika**

**Tel.: +421 2 203 63 100**

**E-mail: [agency@sbagency.sk](mailto:agency@sbagency.sk)**

Vychádza 4x ročne.

Fotografie: pokiaľ nie je uvedené  
inak, archív redakcie.

ISSN 2644-562x

#### REDAKCIA:

Šéfredaktorka: Petra Palenčárová

Editorka: Milada Čechová

Redaktori: Prokop Slovaček,  
Andrea Kamenská Beláňová,  
Michal Bacigal, Juraj Rybanský,  
Viktória Kiripolská

Grafický dizajn: Peter Drengubiak,  
Svetlana Obrancová

Foto: Ondrej Irša



# BIELA A K TOMU VŠETKO LIGOTAVÉ







**V záhradnom centre Kulla sa vianočnému a „stromčekovému“ biznisu venujú už 30 rokov. O tom ako funguje, ako sa rokmi menil, o aktuálnych trendoch hovorí konateľka spoločnosti KATARÍNA KULLOVÁ.**

**V obchode máte krásnu výzdobu, príjemnú atmosféru. Ako veľmi si viete užiť toto predvianočné obdobie?**

- Mám ho rada, ale tento rok som sa do toho dostávala trochu pomalšie. Možno za to mohlo teplé počasie, ktoré bolo ešte koncom novembra. Vianoce sa u nás začínajú krátko po „dušičkách“, snažíme sa to vždy dodržať. Nemám rada, ak na nás vyskakujú snehuliaci už v auguste. Môj názor je, že keby sme začali s predajom vianočného tovaru príliš skoro, tak by sme vianočnej atmosfére skôr uškodili, ako jej pomohli. Nechceme ľudí znechutiť.

**Stále platí, že pred Vianocami utratíme oveľa viac peňazí ako behom roka?**

- Boli časy, keď sme pred sviatkami mali ohromné tržby, ľudia kúpili stromček, ozdoby, výzdobu do bytu, a potom to kompletne celé vyhodili a o rok kúpili opäť. Míňalo sa naozaj veľa, bol dopyt, obrovský hlad po nových a nových veciach. Tie časy sa však už pominuli.

Postupne si ľudia začali viac všimnúť výrobky zo živých materiálov, ktoré pekne voňajú, začali si vážiť ručnú prácu, ktorá je za tým. A tento trend je mi oveľa milší. Rovnako ako fakt, že napriek obrovskému boomeru predaja vianočného tovaru, ktorý už ponúkajú naozaj všade, sa ľudia

čoraz radšej vracajú do menších, špecializovaných predajní. Sú útulnejšie, majú atmosféru, kontakt so zákazníkom je bližší, môžu sa poradiť. Keď si niečo kúpia, majú k tomu osobnejší vzťah, ako keby si to kúpili v hypermarkete.

**Odkedy predávate aj stromčeky?**

- Zhruba pred dvadsiatimi rokmi sme úplne prví doviezli jedličky z Dánska. Boli vtedy veľmi drahé, stáli 200 korún, bežné stromčeky sa kupovali za päť. Ľudia sa však mohli spoľahnúť, že za viac peňazí dostanú najvyššiu kvalitu, krásny, súmerný, hustý a odolný stromček, ktorý len tak rýchlo neopadne.

**Ako funguje stromčekový biznis?**

- Stromčeky sa pestujú na plantážach. Darí sa im tam, kde sú počas roka vyrovnané teploty a podľa možností čo najmenšie vetry. Vo Švédsku, Dánsku, Nemecku, Holandsku, Škótsku... Za tie roky, kým rastú a dosiahnu





optimálnu veľkosť na predaj, spĺňajú dôležitú biologickú funkciu, sú začlenené do prírody. Keď ich vysekajú, vysadia sa ďalšie. To je zároveň odpoveď pre tých, ktorí si myslia, že kúpou živého stromčeka škodia lesom. Stromček je ako plodina, ktorá sa vysadí, vyrastie, predá a kolobeh pokračuje.

**Ako a odkiaľ si vyberáte vy?**

- Osobne, niekedy v júli či v auguste chodíme po plantážach a označujeme typy a kvalitu stromčekov, o ktoré máme záujem. Máme napríklad klientov, ktorí si od nás pravidelne kupujú 8 – 9-metrové kúsky. Takže aj na to musíme myslieť. Nakupujeme len tú najexkluzívnejšiu triedu. Síce na tom menej zarobíme, ale máme istotu, že ponúkneme ľuďom krásne a kvalitné stromčeky. Najčastejšie ich berieme zo severských krajín, od svojich stabilných dodávateľov.

**Ktorý druh je najobľúbenejší?**

- U nás to na celej čiare vyhráva normandská jedľa. Má ideálne



vlastnosti vianočného stromčeka, vydrží teplo, transport, vydrží všetko.

**Slovensko v tomto biznise vôbec nefiguruje?**

- Ale áno, pestuje sa aj u nás alebo v Rakúsku či Maďarsku. Ale vzhľadom na naše zemepisné podmienky, výkyvy teplôt, prudké

vetry, tu nenarastú v dostatočnom množstve stromčeky, ktoré spĺňajú tú najvyššiu kvalitu.

**Kedy sa vianočné stromčeky vyrezávajú?**

- Čím sú jesene teplejšie a suchšie, tým neskôr stromčeky vyrežú. Približne začiatkom







novembra, prípadne v jeho polovici. Potom sa uskladnia v chlade a postupne sa koncom novembra distribuuju.

#### **Stále pretrvávajú záujem aj o črepníkové stromčeky?**

Kedysi sa predávali stromčeky, ktoré boli v črepníkoch aj pestované. Také mali šancu, že sa po presadení uchytia, ak neboli celé sviatky vnútri alebo ich nezabudli poliať aj v zime. Ľudia však stále chceli viac – vyššie, krajšie a súmernejšie kúsky... A tak začali pestovatelia do črepníkov vkladať zodpovedajúce stromčeky s koreňovým balom. Šanca, že sa takýto stromček uchytí je nižšia, 50 – 60 percent, treba ho však vysadiť čo najskôr a opäť polievať.

#### **Kde sa tvoria vianočné trendy? Kto ich udáva?**

- Je to podobné ako v módnom priemysle. Sú dizajnéri a aranžéri, celé kreatívne oddelenia. Je to celkom pekná robota, ale zodpovednosť za výsledok je veľká.





Napríklad, pred časom chceli šokovať čiernymi ozdobami... Síce šokovali, ale veľký biznis z toho nebol.

**Sú krajiny, ktoré v dizajne a trendoch dominujú?**

- Holandsko, Nemecko, škandinávské krajiny – ich nápady vidáme takmer všade. Ďalšie krajiny a ich producenti sa nejakého nápadu chytia, prispôbia si ho, mierne upraví, z jedného nápadu vzniknú viaceré podobné, a tým aj aktuálny tohtoročný trend.

**Podľa čoho si pred Vianocami vyberáte tovar do predajne?**

- Musíme zvažovať niekoľko vecí. Berieme do úvahy módné trendy, tento rok napríklad trpaslíkov vo všetkých možných podobách a veľkostiach. Tiež vezmeme kúsky, ktoré sú populárne viac sezón, napríklad postava vojačika z Andersenovej rozprávky. No ale myslieť musíme na všetkých, ktorí k nám chodia. Rodiny s deťmi, bez detí, staré mamy, dokonca i na firmu, ktorá si pár dní pred Vianocami želá urobiť stromček



vo farbách ich loga. Napríklad žltého. Záber musíme mať široký.

**Čo tento rok „frčí“ okrem trpaslíkov?**

- Dlhodobu sa ľuďom páči biela a k tomu všetko ligotavé. Navodí to takú „snehovú“ atmosféru. Čo ma veľmi teší, vo veľkom sa predávajú všetky zvieratká – zajačiky, psíci, soby, jednorožce, lamy, ale aj hříbiky,

malé kolotoče, rôzne postavičky... Malé milé vecičky, ktoré vo mne vyvolávajú detskú radosť, ktorá k Vianociam patrí. Samozrejme, že v obchode nám ide o zárobok, ale ak ho máme z takýchto milých vecí, o to väčšiu radosť z toho mám.

**Čo slovenskí výrobcovia?**

- Dlhoročne spolupracujeme s producentami ručne maľovaných





vianočných gúľ, ktoré sú veľmi originálne, ich produkcia ide na zahraničný trh, ale nám sa z nej vždy niečo ujde. Máme aj čisto ručne vyrábané produkty, ako sú sviečky, mydielka. Vždy radi podporíme takýchto výrobcov, ale musia splniť vysoké požiadavky na kvalitu a zodpovednosť z hľadiska termínov dodania.

### **Nájdeť vo vianočných trendoch aj slovenské ľudové vzory?**

- Odkedy sa pred zhruba siedmimi rokmi stali hitom čičmianske vzory, občas sa niečo objaví. Napríklad guľa na stužke s ľudovým vzorom. Ale je to skôr trend v oblečení a doplnkoch, nie vo vianočnej výzdobe.

### **Aké sú pre vás tie najkrajšie Vianoce?**

- Pre mňa je najkrajší pocit, keď mi všetci už pred časom avizovali, že sa na Vianoce tešia. Sviatky trávime už niekoľko desiatok rokov na horách. Sme tam niekoľko blažených dní, všetci spoločne – rodičia, starí rodičia, svatovci, deti, vnuci, psy – pre nás je to jedno veľké rodinné stretnutie. V jednej nevelkej miestnosti, kde do seba vrážame, varíme hlava-nehlava, prekríkujeme sa, dobre sa najeme, čo to popijeme, driememe, vyťahujú sa staré historky, spomíname, beháme po vonku. Bez signálu, bez televízie. Je to náš čas, čas pre rodinu, sme radi, že sme tam spolu, že máme jeden druhého,



vzájomnú lásku. Darčeky vôbec nie sú podstatné a ani ich nemávame veľa.

### **Od Slovak Business Agency ste získali bezplatné poradenstvo odborníka pri riešení nástupníctva a generáčnej výmeny vo firme. Pomohlo?**

- Rodinná firma je vždy háklivá vec. Je tam veľa pre a proti. Ani sa nenazdáte a vaše deti oproti vám sedia ako pracovní partneri. Zrazu musíte uvažovať ako zachovať líniu firmy, o ktorej si myslíte, že funguje a zároveň nesmiete brzdiť novú, mladú krv v rozlete. Treba nájsť zlatú strednú cestu a to nie je jednoduché. Prítomnosť mentora – odborníka zabezpečí nadhľad,

iný uhol pohľadu na firmu. Niečo si potvrdíte, o niečom začnete pochybovať, viac premýšľate. Je to pozitívny a ozdravný proces.

### **Odporúčili by ste takúto skúsenosť ďalším podnikateľom?**

- Priznám sa, spočiatku som bola skeptická. Ale napokon sme si s mentorom ľudsky sadli, našli takmer kamarátsky vzťah. Nahlas pomenoval niektoré veci, o ktorých sme normálne nehovorili, umožnil mi vidieť firmu jeho očami. To je na tom najcennejšie. Určite projekt Rodinné podnikanie odporúčam každému, kto sa chystá riešiť generáčnej zmeny vo svojom podniku.

(slo)

Foto: Ondrej Irša, [www.kulla.eu](http://www.kulla.eu)





„SKÚSTE NEJAKEJ ŽENE PRINIEŠŤ UMELÚ KYTICU S ARGUMENTOM, ŽE JEJ DLHŠIE VYDRŽÍ. ASI VÁM JU OMLÁTI O HLAVU. TAKŽE PLASTOVÉ ATRAPY RADŠEJ NIE!“

FRANTIŠEK VALDMAN,  
PESTOVATEĽ VIANOČNÝCH STROMČEKOV

# ŽIVÝ ALEBO UMELÝ?



TÁTO DEBATA BUDE VEČNE ŽIVÁ. MÁM  
CÍTIŤ VINU VOČI PRÍRODE, AK SI KÚPIM  
ŽIVÝ VIANOČNÝ STROMČEK? A AK ÁNO,  
JE JEHO UMELÁ ALTERNATÍVA VÔBEC  
EKOLOGICKEJŠIA?



**Táto debata bude večne živá. Mám cítiť vinu voči prírode, ak si kúpim živý vianočný stromček? A ak áno, je jeho umelá alternatíva vôbec ekologickejšia?**

Už pred pár rokmi porovnával obe alternatívy holandský spotrebiteľský časopis Consumentengids. Počítal s tým, že umelý stromček vydrží desať sezón, prírodný len jednu. Do úvahy sa bralo viacero premenných. Suma-sumarum – výroba umelých stromčekov spotrebuje päťkrát viac energie ako vypestovanie stromčeka na špeciálnych plantážach. Popri tom sú veľkým problémom ťažké kovy obsiahnuté v umelých materiáloch. V niektorých namerali Holanďania až štyridsaťkrát vyšší obsah kadmia než pripúšťajú normy.

Nebezpečné látky vznikajú aj pri likvidácii umelých kúskov v spaľovniach. Aj keď sú z väčšej časti vyrobené z menej škodlivého polyetylénu, ihličie je z PVC, pri ktorého spaľovaní unikajú do ovzdušia jedovaté dioxíny. V rámci objektivity časopis pripomenul, že pri pestovaní prírodných stromov sa používajú chemické hnojivá a postreky proti škodcom.

K podobnému záveru prišli aj odborníci na rakúskej univerzite vo Viedni. Namerali, že na výrobu jedného umelého stromčeka sa spotrebuje toľko kyslíka, koľko vyprodukuje niekoľko stoviek živých vianočných stromčekov počas celej doby svojho rastu.

### **Atrapa k Vianociam nepatrí**

„Preto argument niektorých ľudí, že majú umelý stromček, a tým chránia životné prostredie, u mňa neobstoí,“ hovorí František Valdman, ktorý sa pestovaniu stromčekov venuje už 25 rokov.

„Umelá atrapa k Vianociam jednoducho nepatrí. V posledných rokoch nám dávajú za pravdu aj samotní spotrebiteľia, pretože



## **VEDELI STE, ŽE...**

- ...vianočné stromčeky sa pestujú zo semena? Prvé 2 – 4 roky v škôlkach, potom sa presadia na plantáže.
- ...každý stromček rastie inak? Závisí od konkrétneho druhu, ale v priemere dosiahne borovica cca 180 cm za 7 až 9 rokov, smrek za 9 až 13 rokov, jedľa za 10 až 15 rokov.
- ...čas rastu sa nedá ovplyvniť?
- ...stromčeky sa počas rastu tvarujú strihaním a vyvážovaním?
- ...plantáž poskytuje úkryt vtákom, chrobákom a iným drobným živočíchom? A produkuje životodarný kyslík.

*prírodné stromčeky začínajú vytláčať umelé. Máme informácie, že v Nemecku využíva umelý stromček maximálne päť percent obyvateľov, v Dánsku len tri percentá. V Česku je to asi 15 percent,“* odhaduje Valdman, ktorý tiež zastupuje Združenie pestovateľov vianočných stromčekov.

Proti umelým stromčekom je aj Ing. Jaroslav Jankovič, CSC., z Národného lesníckeho centra vo Zvolene. „Už neraz bolo povedané, že plastové stromčeky rozhodne nie sú ekologickejšie ako prírodné. Výroba je energeticky náročná, vyčerpávajú sa neobnoviteľné

*zdroje, vznikajú škodliviny, materiály sú ťažko vystopovateľné, plné toxínov. Znamenajú dlhodobú záťaž pre životné prostredie.“*

Vo svojej vlašnej prednáške na pôde partnera SBA – Centra vedecko-technických informácií SR – sa venoval práve tejto téme. „Naopak, prínos živých stromčekov je veľký. Produkovujú kyslík, ochraňujú pôdu pred eróziou, vytvárajú mikroklimu pre ostatné rastliny a živočíchy počas celého obdobia rastu. Dajú sa kompostovať, po zoštípkovaní zasa použiť na energetické účely. Z ekologického hľadiska je živý stromček určite lepšou voľbou.“



## AKO SA O ŽIVÝ STROMČEK STARAŤ

- Pred Vianocami ho skladujte v chladnom prostredí, najlepšie postavený v nádobe s vodou.
- Ak máte pre stromček špeciálny stojan s vodou, musí kôra dosahovať až do vody, teda sa nesmie osekať. Stromček totiž saje vodu pletivami pod kôrou.
- Vo vykurovanej miestnosti v byte je stromček najlepšie nechávať čo najkratšiu dobu a primerane zalievať.
- Stromček v kvetináči najprv preniesieme z vonku na miesta s vyššou teplotou 5 – 10 °C (pivnica, garáž) a necháme ho tam niekoľko dní. Potom ho preniesieme na chodbu alebo do bytu, do nevykurovanej miestnosti s teplotou 15 – 18 °C.
- Po Vianociach stromček prenášame v obrátenom poradí späť a ponecháme ho až do jari v teplote 1 – 5 °C. Von ho vyberieme až v období, keď nehrozia neskoré mrazíky.
- Bohužiaľ, často sa stáva, že stromček v kvetináči neprežije až do jari, pretože veľmi ťažko znáša veľké výkyvy teplôt, akým je počas vianočnej anabázy vystavený.

## Drancujeme si lesy?

Presné údaje známe nie sú, ale Jaroslav Jankovič odhaduje, že viac ako 90 percent vianočných stromčekov na slovenskom trhu pochádza z plantáží. Väčšinou zo zahraničia, pretože slovenských pestovateľov je málo – pre prísne legislatívne normy, absenciu akýchkoľvek dotácií, a tiež neskorú a neistú návratnosť investícií. Ved' prvé stromčeky sa môžu dať na trh, až keď optimálne dorastú, teda za 7 až 10 rokov.

A čo argument, že si vysekávame lesy? Plantáže vznikajú účelovo, nie sú to lesné porasty v pravom slova zmysle. Iba malé množstvo vianočných stromčekov pochádza z klasických lesných porastov. „Napríklad Lesy Slovenskej republiky, š. p., uvádzajú produkciu približne 2,5 tisíc kusov ročne a ide takmer výlučne o nevyhnutné preriedovanie







*mladých lesných porastov,*“ hovorí Jaroslav Jankovič, vedúci Odboru pestovania a produkcie lesa v Národnom lesníckom centre vo Zvolene.

Odhadom rovnaký počet kusov podľa neho produkujú na vianočný trh súkromní majitelia lesov. „*Takže hovoriť o nejakom negatívnom vplyve na lesy na Slovensku v tomto smere vôbec nemožno,*“ dodáva.

### **Živý je ekologickejší**

Živý vianočný stromček teda napriek všetkému, čo hovorí proti jeho výrubu, ostáva ekologickejšou alternatívou. Také je aj stanovisko organizácie Greenpeace Slovensko, ktorá v prípade umelých stromčekov rovnako upozorňuje na kontamináciu životného prostredia nebezpečnými látkami a pridáva niekoľko odporúčaní.

„*Pri kúpe živého stromčeka treba dbať hlavne na to, aby bol vypestovaný v lesnej škôlke, čiže si u predajcu overte, odkiaľ pochádza. Vyhnete sa tak nákupu nelegálne vyrúbaných kusov. Stromček zasadený v črepníku má tú výhodu, že vám vydrží dlho a potom môže zdobiť váš balkón či záhradu.*“

### **Byť vyzdobený chémiou**

Ak ste sa však rozhodli, že naozaj nechcete živý stromček, dajte prednosť takému, ktorý nie je vyrobený z PVC, ale z alternatívnych, čistejších a ekologickejších, obnoviteľných materiálov. „*Napríklad z polypropylénu. A vyberte si stromček, ktorý bol vyrobený na Slovensku, čiže za vami nemusel precestovať tisícky kilometrov, napríklad z Číny.*“

Pozor tiež na ozdobné reťaze, umelé vence, syntetickú zeleň a mnohé vianočné dekorácie. Môžu obsahovať množstvo toxických látok, ako olovo, ortuť, spomaľovače horenia, zlúčeniny cínu, ftaláty a ďalšie látky, ktoré môžu ohroziť naše zdravie. Vyhýbajte tiež sa dekoračným snehovým sprejom, môžu obsahovať dichlórmétán.

(slo)

Foto: Adobe Stock, Greenpeace





# VESELÉ VIANOCE A ŠĎASTNÝ NOVÝ STROMCHECK

NA ZAČIATKU BOL LEN NÁPAD PRED PRVÝMI  
SPOLOČNÝMI VIANOČAMI V NOVOM DOME.  
O BIZNIS VÔBEC NEŠLO. LEN O KREATIVITU  
A ŠIKOVNÉ RUKY.



STROMCHECK





„S mojou manželkou Dáškou sme premýšľali, čo s vianočným stromčekom. Povedali sme si, že nechceme živý, ale ani umelý. Rozprávali sme sa o tom, hľadali sme, až nám nakoniec napadlo, že si jednoducho nejaký vyrobíme,“ hovorí Adam Lisý.

„Cez víkend som sa zatvoril v garáži a vyrobil som náš prvý stromček. Boli sme z neho nadšení! Manželku zaujal, a dokonca

bol aj funkčný. Tak sme si počas sviatkov v jeden pekný večer povedali, že by to mohlo fungovať a mali by sme ho začať ponúkať aj iným ľuďom.“

Z „kutilského nápadu“ sa postupne stal výrobok, ktorý zaujal tisíce ľudí. Okrem Slovenska a Česka si ho kupujú ľudia v celej Európe – v Británii, Írsku, Nemecku, Nórsku, Francúzsku, Švajčiarsku... A pár stromčekov putovalo aj do USA.

„Momentálne produkujeme približne sto kusov ročne. Hoci predávame vianočný artikel, príprava je celoročná. Záujem prepukne prakticky hneď po lete. Koncom septembra už začínajú chodiť prvé objednávky a až do 23. decembra sa to len stupňuje.“

Minimalistický drevený vianočný stromček je moderný, skladný a zaujímavý. Vyrába sa na Slovensku, ručne, každý jeden kus je originál. Vyrobený je z opracovaného smrekového dreva, ktoré pri správnom používaní a skladovaní vydrží roky. Stojan je kovový pre lepšiu stabilitu.

„Bol vytvorený na to, aby šetril čas, peňaženku aj životné prostredie! Dá sa veľmi jednoducho zložiť a rozložiť. Nezaberá veľa miesta a nepotrebuje veľký priestor na uskladnenie. Stromček vám dáva neobmedzené možnosti pre vašu kreativitu pri výzdobe. Prežije návaly detí i skvelú vianočnú párty,“ dodáva Adam Lisý.

Tak čo vy na to? Páči sa vám?

Foto: [stromcheck.eu](http://stromcheck.eu)

(slo)





# PREŽÍME VIANOCE INAK

**„Darček by mal byť prejavom vzťahu medzi ľuďmi a mal by obsahovať aj charitatívny, vzdelávací či sociálny rozmer, a ten mi v predvianočných kampaniach chýba,“ hovorí marketingová odborníčka MARTINA KOLLÁRIKOVÁ.**



**Martina Kolláriková (1971)** - Vyštudovala architektúru na STU v Bratislave, dlhodobo pôsobí v oblasti marketingu a PR. Okrem iného viedla marketing obchodného domu IKEA Bratislava, nákupného centra Polus i vernostný program siete supermarketov CBA.

## **V rámci svojej profesie máte s predvianočným trhom dostatok skúseností. Čo znamenajú Vianoce pre obchod?**

- Pred Vianocami nastáva u ľudí akási nákupná horúčka. Z hľadiska obchodu by som povedala, že nakupovanie vianočných darčiekov je jedna vec, tá dôležitejšia, a nakupovanie potravín či spotrebného tovaru druhá – človek ich kupuje aj bežne počas roka, ale tesne pred Vianocami sa

košíky plnia, ako keby sa ľuďom štvornásobne zväčšil žalúdok.

## **Je to pozostatok z čias socializmu, keď bývali obchody menej otvorené i zásobené, alebo majú ľudia pocit, že sa počas sviatkov majú stoly prehýbať?**

- U starších ľudí je to zrejme pocit, že chladnička nikdy nesmie zostať prázdna, ako dôsledok toho, že voľakedy sa nedalo všetko kúpiť bežne. U mladých je to skôr

o pocity, že si to môžeme dovoliť, plus vedomie, že dva a pol dňa budú obchody zatvorené. Iná vec je, koľko z tých potravín potom skončí v odpadkovom koši...

## **Pre obchodníkov je teda zaujímavejšie nakupovanie darčiekov. Ako sa podieľa na obchodnej bilancii?**

- Ako marketér rozlišujem, o aký tovar ide. Je to iné pri knihách, pri oblečení, topánkach, športových potrebách a tak ďalej. Pre všetkých je však toto obdobie najdôležitejšie pre dosiahnutie predajných cieľov. Aj keď sa niekomu do augusta nedarí plniť plány, spolieha sa na to, že to pred Vianocami dobehne. Pre obchod je určite najsilnejší mesiac december. Návštevnosť i obsah košíka vtedy oproti ostatným mesiacom neporovnateľne narastá.

## **Pretrváva pri nakupovaní darčiekov zhon na poslednú chvíľu?**

- Áno, je to už taká ľudská vlastnosť. Predvianočný nákup je navyše špecifický tým, že ľudia väčšinou nekupujú pre seba, ale pre iných. Často tak nevedia, čo majú kúpiť, stresuje ich to. Marketing má v tomto období uľahčujúcu úlohu, lebo nemusí ľudí presvedčať, aby nakúpili. Všetci sú presvedčení, že musia nakupovať. Dôležité je len presvedčiť ich, aby prišli nakupovať práve „k nám“.

## **Vianočné motívy nachádzame v obchodoch už koncom septembra. Neriskuje obchod predčasnou či prehnanou**



### **vianočnou kampaňou skôr negatívnu odozvu?**

- Voľakedy sa o Vianociach začalo hovoriť až po Kataríne, ku ktorej sa viaže mnoho pranostiek a ľudových zvykov. To bol čas, keď sa vonku už nedalo nič robiť, pôda mala zimný pokoj a ľudia sa presunuli z gazdovstiev dovnútra, začalo sa párať perie, priasť, tkať koberce... Je neprirodzené vidieť vianočnú výzdobu v obchodných centrách počas skorej jesene. Mám koncom septembra narodeniny a tento čas sa mi vždy spájal s babím letom a pekným teplým počasím. Posledných pár rokov ma v tomto čase víta v obchode množstvo Mikulášov a salónok... Je to až nepríjemné. Veď predsa nemôžeme pripravovať štvrtroka jeden sviatok, hoci taký významný. Človek ešte koncom septembra nemá ani chuť, ani nastavenie myslieť na zimu. V našich zemepisných šírkach by sme mali nechať vyznieť babie leto a jeseň až do „dušičiek“, po nich sa už dá preorientovať na vianočné témy. Tento názor však zvyčajne prevažujú obchodníci, ktorí tlačia, aby sa s predvianočnou kampaňou začalo čím skôr. Kampaň je tak prídlhá a monotónna.

### **Ako by mal marketing správne pracovať s vianočnou témou?**

- Správna kampaň by mala trvať šesť až osem týždňov. Tri mesiace je veľmi dlhá doba. Čaro sviatkov sa stráca. Vianoce sú často gýč, ale krásny, človek ho k životu potrebuje. Predčasné a prídlhé predvianočné kampane lezú človeku na nervy a sú aj typy ľudí, ktorých môžu stresovať, lebo v nich vyvolávajú výčitky, že by sa tomu mali začať venovať a ešte tak nerobia.

### **Ako sa ľudia správajú pri nakupovaní darčiekov?**

- Štandardne rozdeľujeme zákazníkov na tri skupiny. Jedni idú po produkte, iní po cene a tretia skupina nakupuje len vtedy, keď niečo vyslovene potrebuje. Pred Vianocami sa však všetky zmiešajú. Je len málo ľudí, ktorí sa k obstarávaniu darčiekov stavajú strategicky a riešia

ich dlhé mesiace pred Štedrým dňom. Odborníci radia rozložiť si predvianočné nákupy na dva mesiace, dve výplaty. Veľa ľudí však nakupuje až tesne pred sviatkami.

### **Ako klasické „kamenné“ obchody zasiahlo stále obľúbenejšie nakupovanie cez internet?**

- Je to presne o tom prístupe – kto si dá na nakupovanie darčiekov čas, môže využívať aj e-shopy, lebo je to pohodlné, vie si nájsť ceny, recenzie, porovnávať, ale chvíľu to trvá. Rovnako tak doručenie a prípadná reklamácia. Kto časový rámec neodhadne, dáva pod stromček len odkaz, že darček je na ceste... Treba totiž zohľadniť nielen kapacitu e-shopov, ktoré pred sviatkami posilňujú stavy, ale najmä možnosti doručovateľských služieb. Tráviť tesne pred sviatkami hodiny na pošte tiež nie je to pravé. Keďže ľudia majú tendenciu nechávať si nákup na poslednú chvíľu, kamenné obchody sú stále využívané, lebo sú poruke. Dobrou voľbou sú najmä pre mužov, lebo im tam darček aj vianočne zabalia. (úsmev)

## **„Okrem nehnuteľností sa na Vianoce kupuje snád' všetko.“**

**Stále viac ľudí (si) kupuje vianočné darčeka až v povianočných výpredajoch. Obchod zareagoval tak, že s nimi začal už pred sviatkami. Aký zmysel potom majú dlhé kampane, keď obchod vlastne naviguje ľudí počkať na zníženie cien?**

- Samozrejme žiadny. Pre mňa ako marketéra je to smutné, lebo veľké úsilie celého tímu ľudí vyjde navniivoč. Ako keby sme len niečo predstierali, ale v skutočnosti zákazníkov donútime počkať na tie posledné dni. Darček by nemal byť povinnosťou, ale prejavom vzťahu medzi ľuďmi. Mal by obsahovať aj pridanú hodnotu navyše – charitatívneho, vzdelávacieho či sociálneho rozmeru, a ten mi v kampaniach chýba.

### **Mení sa charakter darčiekov, po ktorých zákazníci siahajú?**

- Okrem nehnuteľností sa kupuje snád' všetko. Závisí to od spoločenského postavenia, finančných možností, zvyklostí. V niektorých rodinách zvyknú obdarúvať všetci všetkých, vtedy sa nakupuje inak než pre jedného. Kupuje sa od áut cez veľké spotrebiče do domácnosti, elektronika, oblečenie, pre deti hračky, kozmetika, šperky, zariadenie, umenie, knihy, až po zážitky, ktoré pred niekoľkými rokmi spopularizovali najmä zľavové portály. Poukazy sú vhodné aj pre ľudí, ktorí už „všetko majú“ a pre obchodníkov je to fantastický tovar, lebo inkasujú peniaze v podstate za kúsok papiera či voucher poslaný e-mailom. Nehovoriac o tom, že mnohí si tovar alebo zážitok za darovaný poukaz ani nevyzdvihnú a je to tak pre obchodníka čistý zisk.

### **Dá sa ešte udržať duch Vianoc, radosť a prežívanie s nimi spojené bez tlaku zo zháňania materiálnych vecí?**

- Vianoce sú zvláštne tým, že sa v nejakej podobe oslavujú v podstate v rovnakom čase na všetkých kontinentoch. Nieкто v nich vidí najmä náboženský aspekt, iný stretávanie s rodinou, dlhšie voľno... Je to také zastavenie a upokojenie sa na konci roka. Často sa naháňame do poslednej chvíle predtým, ako nastanú. Najmä ženy bývajú doslova uštvané, aby všetky prípravy zvládli. Ideálne by bolo, aby sa ľudia príliš nezahľcovali materiálnymi vecami. Zvláštne je, že podľa prieskumov sú pre ľudí na Vianociach najdôležitejšie práve chvíle s rodinou, tradície, náboženský rozmer, slávnostná atmosféra... Ale keď navrhne nedávať si darčeka, odpoveď je, že veď Vianoce sú o tom. Zabudli sme sa rozprávať, dotýkať a skúsiť vianočný čas prežiť inak. Hromadia sa nám veci, ktoré sme dostali a nevieme, čo s nimi. Aj preto budem naďalej želať svojim blízkym čo najmenej darčiekov pod stromčekom.

(jr)



# NECH SÚ VIANOCE PO CELÝ ROK!

**Máme obdobie, v ktorom sú ľudia charitatívnejší ako po iné dni. No sú aj takí, ktorí sa pomoci druhým venujú po celý rok. Nazrime do ich príbehov a inšpirujme sa. Ved' ľudia v núdzi sú tu stále a stále potrebujú našu pomoc.**



## NIEKTO HNEĎ VEDĽA NÁS

**Dobročinnosti sa možno venujú ľudia aj vo vašom najbližšom okolí, a predsa o tom neviete, pretože sa tým nechvália. Ale všimli si, že pomoc často potrebuje niekto hneď vedľa nás. A neváhajú ju poskytnúť.**

**Danka Chválková**, Národné podnikateľské centrum Trnava  
*„Akýmsi predchodcom tejto mojej činnosti bola práca v odboroch. Aj tu vlastne išlo o pomoc a podporu pre obyčajných ľudí pri riešení ich problémov, o vžitie sa do ich často neľahkej životnej situácie, napríklad pri strate zamestnania či v chorobe. V určitých momentoch človeku nejde o peniaze, ale o dobrý pocit a vnútornú spokojnosť. Baví ma práca s ľuďmi, spoznávanie osudu každého jednotlivca, nasmerovanie ho správnym smerom. Niekedy stačí si človeka vypočuť a veci sa dajú do pohybu.“*

**Henrieta Harcegová**, Národné podnikateľské centrum Nitra  
*„Začalo sa to minulý rok po vianočnom večierku, keď som ľuďom bez domova zanesla jedlo, ktoré zostalo, a bolo ho skutočne veľa. Viem, že sa zdržiavajú najmä na vlakovej stanici, takže moja cesta viedla rovno tam. Nápad to*

*bol spontánny, vôbec som nad tým nerozmýšľala. Párkrát som ešte za nimi zašla v mrazoch s teplým čajom a snažila sa od nich zistiť, čo by ešte potrebovali. Väčšinou to bolo teplé oblečenie. Tak som*

*zorganizovala zbierku vecí, najmä teplých bünd, topánok, ponožiek, rukavíc. Keď chceme začať pomáhať, je dobré začať vo svojom bezprostrednom okolí, stačí len rozhladnuť sa. Pomoc nemusí byť veľká. Niekedy pomôže aj len rozhovor s babičkou, ktorá žije sama u vás v paneláku, môže jej to vylepšiť celý deň. Alebo môžete podporovať ľudí na ulici kúpou časopisu, príspevkom na nejakú zbierku, možností je neskutočne veľa. Netreba sa báť, v konečnom dôsledku vám to dá viac energie, ako do toho vložíte.“*



Zamestnanci SBA vlani pomohli svojimi darmi centru RESOTY.



Kto z nás by nechcel mať kamoška, ktorý je tu vždy, keď to naozaj potrebujeme? A o čo viac takého kamoška ocenia deti, ktoré nemajú svoju rodinu. Program **BUDDY** im pomáha v Centrách pre deti a rodinu, v ktorých síce majú pokryté všetky základné potreby, no chýba im kvalitne strávený čas s jednou osobou.

**BUDDY** nachádza a školí dobrovoľníkov, ktorí deťom týždenne venujú svoj voľný čas bez akéhokoľvek nároku na odmenu. Program je úspešný, lebo čas a vzťah liečia. Deti začínajú postupne dobrovoľníkovi dôverovať, vytvárajú si vzťah s ním i s okolím a rozvíjajú si schopnosti potrebné na zaradenie sa do spoločnosti. Teda aby dokázali aj bez zázemia rodiny dôstojne žiť, nájsť si prácu a vybudovať si strechu nad hlavou.

*„Raz som si v nákupnom centre kúpil náramok od detí z detského domova, teraz Centra pre deti a rodinu,“ hovorí zakladateľ projektu **BUDDY** Ladislav Kossár. „Pozvali ma k sebe a ja som sa potom spýtal, ako môžem pomôcť. Odpovedali mi, vymyslite kvalitné trávenie voľného času pre naše deti. A tejto myšlienke je **BUDDY** verný už trinásť rokov.“ Dať opusteným deťom osobu, ktorej môžu*

## TVOJ (NE)OBYČAJNÝ KAMOŠKO



Ladislav Kossár

dôverovať, nie je maličkosť. Taká osoba im umožní spoznať úplne iný svet, naučí ich trpezlivosti a láskavosti.

*„Vďaka programu som si aj ja uvedomil, ako veľa som dostal, keď mám rodinu, zázemie a priateľov. Bol by som rád, keby každé dieťa zažilo pocit, že má v živote aspoň jednu*

*osobu, ktorej môže plne dôverovať. Aj po trinástich rokoch mi dodáva energiu to, že náš program funguje. Viac a viac ľudí v ňom vidí hlboký zmysel a dôveruje nám. Teda nielen samotné deti, ale aj dobrovoľníci a naši darcovia – finanční podporovatelia.“ Tí oceňujú najmä to, že program je riadený s citom a profesionálne zároveň.*

## Aj my pomáhame

Aj v Slovak Business Agency vznikajú príjemné tradície, napríklad predvianočná zbierka, ktorú tento rok organizujeme po druhýkrát. Minuloročná zbierka ošatenia a potravín putovala do resocializačnej komunity Resoty pre ľudí bez domova,



aktuálne prebieha podobná zbierka pre občianske združenie Brána do života, ktoré poskytuje azylové ubytovanie obetiam domáceho násillia.

Tiež sa tento mesiac opätovne stretneme v priestoroch Coworkingu NPC, ktorý sa na chvíľu premení na transfúznú stanicu. Národná transfúzna stanica SR ponúka možnosť mobilných výjazdov – spoločnosti, ktoré zorganizujú dostatočný počet dobrovoľníkov, tak majú ľahší prístup k darovaniu krvi, z ktorého sa môže stať zaujímavý teambuilding.

*„Nebojte sa počúvať svoje srdce a neodkladajte to. Nemusíte čakať, kým niečo dosiahnete, aby ste mohli pomáhať,“ hovorí na záver Ladislav Kossár. „Nájdite si dobrovoľnícku činnosť, ktorá reflektuje to, čo vás baví, alebo štie. Naša planéta potrebuje všetky ruky a srdcia, či už sa to týka prírody, alebo vylúčenej skupiny ľudí. Dobrovoľnícka činnosť vám bude kultivovať srdce, nakopne vás a spoznáte skvelých ľudí. Budte trpezliví a preverte si kvalitu organizácie, keďže aj dobrovoľnícka práca je tiež práca. O čo kvalitnejšia je organizácia, o to väčšia je šanca, že váš čas bude využitý dobre. Môžete sa prihlásiť aj k nám, alebo nás odporučiť niekomu ďalšiemu. Napíšte nám, radi vám ukážeme, ako môžete pomôcť aj vy.“*



# STATOČNÉ AMAZONKY



Rakovina je ťažké ochorenie a pre ženu je zvlášť psychicky náročné ochorieť na rakovinu prsníka. Stalo sa to aj Eve Bacigalovej, zakladajúcej členke dnes už naplno fungujúceho Občianskeho združenia Amazonky. „Keď som sama bola chorá, podobná patientska organizácia neexistovala a ja som sa

*cítila odkázaná len sama na seba. Už len vedomie, že mám po boku niekoho, kto podobnú situáciu zažil a prežil, je veľmi liečivé.“*

V náplni organizácie je pomáhať novodiagnostikovaným pacientkam zorientovať sa v „onkosвете“, do ktorého padli, pripraviť ich na dlhodobú liečbu, sprevádzať ich najťažšími fázami, zdieľať pocity úzkosti a často aj sociálnej izolácie. „Poskytujeme aj sériu služieb, vrátane sociálno-právneho či psychologického poradenstva, organizujeme voľnočasové aktivity, no angažujeme sa aj v prevencii tohto ochorenia a v boji za dostupnosť inovatívnej liečby pre pacientky v pokročilej fáze.“

Odkedy sa Eva Bacigalová pohybuje v tomto segmente, každý deň je pre ňu dôkazom, že dobrých ľudí je veľmi veľa a dobré skutky robia bez potreby vykrikovať o tom do sveta. Sympatizanti Amazoniek sa často ozývajú sami s tým, že zaregistrovali ich činnosť a chcú ich podporiť. Vyrábajú napríklad turbančeky pre ženy, ktoré v rámci liečby prišli dočasne o vlasy, alebo poskytujú kozmetické služby zadarmo, iní sa venujú koučingu a aj túto činnosť ponúkajú bezplatne.

Hlavným hýbateľom je empatia. A práve tú obzvlášť nové Amazonky potrebujú najviac. „Vidím hlboký zmysel v tom, že keď pomôžem hoci len jednému človeku, pomôžem tak jeho rodine a celému sociálnemu okoliu. Každý z nás stojí za to.“

**Ako vnímate motívy ľudskej dobročinnosti? Pomáhame, pretože sme dobrí, alebo skôr hľadáme duševný pokoj a vyvažujeme svoje zlé vlastnosti?**

- Ak by sme hľadali korene dobročinnosti, tak by sme sa asi dostali do staroveku, keď človek žijúci v tlupách vytváral spoločenstvá, v ktorých dokázal prežiť lepšie než sám. Takéto spoločenstvo fungovalo zrejme najmä recipročne, ale predsa len aj tam sa vyskytovali slabší, chorí, zranení či starí. Dá sa teda predpokladať, že istá forma dobročinnosti nám je daná biologicky. V dnešnej dobe však môžu byť motivácie rôzne. Ľudia môžu cítiť skutočnú spolupatričnosť, môžu byť presvedčení, že je to ich povinnosť, môžu si tým vylepšovať svoj sebaobraz alebo aj tíšiť zlé svedomie.

**Čo sa v nás deje, keď niekomu nezištne pomôžeme? Dá sa dobročinnosť použiť ako prostriedok duševného rastu?**

- Ak je pomoc nezištná, zažívame radosť a uspokojenie. Takže potom môže byť do určitej miery otázkou, nakoľko je konanie dobra vlastne nezištné... A či je konanie

## DOBROČINNOSŤ V NÁS

**Istá forma dobročinnosti nám je biologicky daná, motivácie však môžu byť rôzne, hovorí klinický psychológ a psychoterapeut MARTIN MILER.**



dobročinnosti spojené s duševným rastom? Ťažko povedať, záleží na motivácii. Ak je ňou presvedčenie o povinnosti, môže byť spojená s istým diskomfortom, ktorého prekonanie môže prinášať aj osobnostný rast.

**Ako si vysvetľujete zvýšenú mieru dobročinnosti a charitatívnych počínov okolo Vianoc?**

- Myslím si, že v dnešnej dobe je to najmä záležitosť médií. Tie nás veľmi intenzívne ovplyvňujú. Predpokladám, že ak by sa urobila cieľená mediálna kampaň aj v inej časti roku, tak by fungovalo aj to. No v predvianočnom čase je to jednoduchšie, keďže čas Vianoc máme spojený s obdarovávaním druhých.

**Často sa stretávame s úplným nezaujmom ľudí o pomáhanie núdnym, s ktorými nemajú osobný vzťah. No na druhej strane**

**sa prostredníctvom internetu či televízie v nejakej charitatívnej akcii vyzbierajú za pár hodín tisíceky eur. Čím to je?**

- Svet virtuálnych vzťahov je stále ešte veľmi mladý a tak je zatiaľ ťažké určiť všetky faktory a fenomény v ňom prítomné. Sociálne siete nás dokonca poznajú lepšie, než sa poznáme my sami... No aj v tomto svete zostávajú ľudmi so všetkými svojimi motiváciami, potrebami a emóciami. Teda ani naše správanie vo virtuálnom svete nie je v priemere úplne odlišné od správania sa v tom reálnom.

**Tiež máte skúsenosť s pomocou ľuďom. Aké formy sú blízke vám?**

- Ak sa dá, tak som rád, keď môžem poskytnúť adresnú pomoc. Napríklad darovaním vecí alebo oblečenia, ktoré nám už neslúži. Tiež si rád kúpim časopis *Nota bene*.

(mb)



# VYFÚKANÉ, NAMALOVANÉ, ZAVESENÉ, KRÁSNE

Niet krajšieho symbolu Vianoc než  
ozdobený stromček a ikonickjšieho  
než vianočná guľa.





História zdobenia stromčeka je pomerne mladá, rovnako ako história vianočných ozdôb. Tradíciu zdobenia vianočného stromčeka spolu s darčekom zaviedli protestanti ako odmenu deťom za dodržiavanie pôstu. Najstaršia písomná zmienka o zdobení stromčeka pochádza od nemeckého kazateľa Geislera z Alsaska z roku 1570.

Ďalšie zmienky z Nemecka nachádzame aj v nasledujúcich rokoch – spomínajú sa v literárnych dielach či náboženských textoch. Dokonca Johann Wolfgang Goethe opísal v jednom zo svojich diel vianočný stromček z návštevy u strýka v roku 1765.

### Od jasličiek k stromčeku

Jasličky, inštalácia postáv,

vyobrazenie hradieb, chlieva, Jezuliatka alebo troch kráľov a domácich zvierat približovali bežným ľuďom a negramotnému obyvateľstvu v obraze to, čo sa vlastne počas Vianoc oslavovalo. Po zrušení klaňania sa pri jasličkách ako modloslužby sa uctievanie bežných ľudí presunulo do domovov a podporilo tak záujem o iné predmety so symbolickým významom – ako bol vianočný stromček.

Začiatkom 18. storočia sa začal stromček objavovať vo Viedni v rodinách bohatých mešťanov – ako nový, netradičný trend. To inšpirovalo aj menej majetných mešťanov a postupne na Vianoce zdobili stromy aj tí, ktorí nepatrili medzi luteránov. Keď mala vianočný stromček Viedeň, čoskoro pribudol

aj Prešporok a ďalšie mestá na Slovensku.

Hoci sa vianočný stromček spočiatku vyskytoval výhradne v rodinách protestantov, časom sa rozšíril aj medzi ostatné obyvateľstvo. Vianočný stromček, nie len holý strom či vetvičky, ozdobený tak, ako ho poznáme dnes, sa dostal na Slovensko najskôr z Rakúska. Na zvyšok územia, ako bolo stredné či východné Slovensko, sa šírila pomalšie kvôli konzervatívnejšiemu a chudobnejšiemu obyvateľstvu.

### Skromné, s významom a bio

V bežnej chudobnej roľníckej rodine sa vešali slamené ozdoby len tak na trám, alebo na zelené vetvičky ihličnatého stromu. Už

# OKRASA NA VÁŠ STROMČEK

**Čím ozdobujete svoj stromček? Slovenskými, ručne vyrábanými originálmi, alebo čínskymi plastovými plagiatmi? Naším najväčším výrobcom kvalitných vianočných ozdôb je družstvo Okrasa Čadca.**



Viete, ako vyzerá tradičná výroba vianočných ozdôb? Fúkaním sa vytvárajú zo sklenených rúrok zohriatych nad plameňom s teplotou 1 000 až 1 600 stupňov Celzia. Potom sa ručne maľujú a zdobia. Takáto výroba je špecifická a na Slovensku sa na ňu zameriava družstvo Okrasa Čadca. Vianočné ozdoby tu vytvorené vznikajú ako ručná práca bez využitia strojov, každý kúsok je teda originál. Okrasa Čadca ročne vyprodukuje štyri- až päť miliónov kusov vianočných ozdôb.

Na Kysuciach sa vianočné ozdoby začali vyrábať pred 65 rokmi, keď v roku 1954 vznikla Okrasa najprv ako družstvo invalidov s 26 zamestnancami. Neskôr sa pretransformovala na výrobné družstvo. Pred revolúciou v roku 1989 tu pracovalo približne 350 ľudí. So zmenou spoločenského systému sa všetko zmenilo, záujem o vianočné ozdoby poklesol a bolo treba hľadať nové trhy.

Družstvo ťažké obdobie prežilo, situácia sa postupne zlepšovala až napokon roky 1999 až 2002 boli najlepšími v jeho histórii. Potom trend záujmu o sklenené ozdoby



sa vyskytoval aj klasický vianočný stromček umiestnený v dome, ako ho poznáme dnes, alebo častejšie visiaci dolu vrcholom z trámu strechy. Niekedy sa zdobili výhradne len živé stromčeky v okolí domu.

Ako vianočné ozdoby slúžili orechy, sušené ovocie, rôzne slamené či papierové ozdoby alebo sladké pečivo. V tom období mala každá ozdoba svoj symbolický význam, stromčeky sa nezdobili „len tak“. Vo vianočnej ľudovej tradícii mali ozdoby vždy vzťah k životu obyvateľov a ich príbytkom.

Zavesené kúsky obilia, mali dopomôcť k lepšej úrode do budúceho roka a nasledujúcej žatvy. V neskoršom období sa ako vianočné ozdoby používali háčkované či paličkované ozdôbky,



opäť pomaly poklesol a ubúdajú aj kvalifikovaní zamestnanci, ktorých je veľký problém nahradiť.

### **SLOVENSKÉ VERZUS ČÍNSKE**

Hoci aj v okolitých krajinách existujú firmy vyrábajúce sortiment vianočných ozdôb, najväčším konkurentom Okrasy je Čína, ktorá zaplavila trh lacnými plastovými vianočnými ozdobami. A to aj napriek tomu, že nie sú príliš pestré ani kvalitné, a ani oveľa

lacnejšie ako tie slovenské – veľké obchodné reťazce ich síce od výrobcov nakupujú veľmi lacno, ale prihadzujú k nim vysoké marže. Tento trend zapríčiňuje, že aktuálne sa na slovenský trh umiestňuje len päť percent vianočných ozdôb z produkcie Okrasy.

Výroba vianočných ozdôb sa v Okrase začína v apríli a končí v novembri. Vyrábať do zásoby sa z nedostatku finančných prostriedkov nedá – kým družstvo dostane peniaze od odberateľov, musí sa financovať samo. Budúcoročnú produkciu vedia odhadnúť až vo februári, keď sa podpisujú nové zmluvy.

Čadčianske výrobné družstvo každý rok investuje do vývoja zhruba tisícky nových vzoriek vianočných ozdôb 15 000 eur. Celkový počet vzoriek už prekročil 12 000. Okrasa má dizajnérske oddelenie, kde sa nové vzory a tiež rôzne škály farieb vymýšľajú podľa módnych trendov a pre potreby rôznych trhov. Veľkým problémom je aj to, že čínski výrobcovia tieto nové vzory skopírujú a obratom svoje výrobky umiestňujú na našom trhu.

Dúfajme preto, že preferencie slovenských spotrebiteľov sa opäť priklonia od nekvalitných čínskych ozdôb na jednu sezónu ku kvalitnej ručnej práci slovenských sklárov, ktorých šikovné ruky obdivuje celý svet.

[www.okrasa.sk](http://www.okrasa.sk)



Sklárstvo má na Slovensku vyše 600-ročnú tradíciu. Rozvoj technológií spracovania skla znamenal vznik sklární aj na Slovensku, konkrétne na Kysuciach. V sklárskom odvetví sa v poslednom období darí najmä výrobe technického skla, pričom výroba úžitkového skla, kam patrí aj výroba vianočných ozdôb, neustále klesá. Slovensko tak kopíruje celosvetový trend ďalšieho rastu objemu výroby technického skla (ktorého celú tretinu odoberá automobilový priemysel) na úkor úžitkového skla.



sviečky a prskavky. Už vtedy sa zvyky okolo vianočných ozdôb líšili – od kraja ku kraju, dokonca od dediny k dedine. V porovnaní s dneškom také vianočné stromčeky pôsobili oveľa skromnejšie.

### Zrodenie vianočnej gule

S rozvojom sklárskych techník v 19. storočí sa otvorili nové možnosti spracovania úžitkového skla. V roku 1889 si výrobu vianočnej gule dal patentovať Francúz Pierre Dupont. Hoci v tom období to boli iba jednofarebné gule z ľahkého skla, zožali obrovský úspech.

Netrvalo dlho a objavilo sa množstvo variácií na tému farebnej sklenenej gule – rôzne farby, ornamenty či vzory so symbolmi. Neskôr, začiatkom 20. storočia, okrem vianočnej gule zaplavili trh aj iné tvary fúkaných ozdôb zo skla – hviezdinky, srdiečka, šišky, snehové vločky, domčeky alebo anjelici.

Vianočné ozdoby sa pôvodne vyrábali v Nemecku a odtiaľ sa vyvážali. Ich centrum bolo v polovici 19. storočia v severonemeckom mestečku Lauscha. Českí sklári boli v tom čase známi svojimi dutými farbenými sklenenými perlami, o ktoré po prvej svetovej vojne

prestal byť záujem. Český sklári preto preorientovali výrobu a čoskoro ovládli európsky trh s vianočnými ozdobami – a podstatnú časť z nej začali vyvážať do zámoria.

K známym výrobcom fúkaných vianočných ozdôb patrili napríklad sklári z Dvora Králové nad Labem, kde výroba vianočných ozdôb začala v roku 1931 založením umeleckého výrobného družstva Vianočné ozdoby. Ozdoby na vianočný stromček sa tam vyrábajú dodnes.

### Vytváranie krehkej ozdoby

Výroba tejto krehkej krásy sa za posledných 100 rokov v podstate nezmenila. Výsledok závisí na schopnostiach fúkačov skla a maliarov dekorov. Cesta vianočnej gule sa začína návrhom nového vzoru a farby pre kolekciu. Samotná vianočná ozdoba sa vyfukuje zo skleneného polotovaru, ktorý sklári nazývajú telíčko. Toto telíčko sa nahreje na plynovom kahanci a vyfúkne sa do požadovaného tvaru.

Jednoduché ozdoby, napríklad vianočné gule, sa vyfukujú klasicky, ale zložitejšie tvary je potrebné nahriať a vložiť do požadovanej formy – tak vznikajú tvary ako

domček, Mikuláš, šiška, ovocie a podobne. Niektoré ozdoby sa vyfukujú kombinovane – napríklad pri labuti sa telo vyfúkne do formy, ale krk a hlava sa musia vyfúknuť klasicky.

Po vyfúknutí požadovaných tvarov sa vznikajúca guľa musí podrobiť striebreniu, ktoré je potrebné na dosiahnutie maximálneho lesku. Do vnútra gule sa naleje striebnistý roztok, ozdobou sa potrasie a vloží sa do teplého kúpeľa. Teplo vyvolá chemickú reakciu, pri ktorej sa pokryje striebrom vnútorná strana ozdoby. Ozdoba sa opláchnie v teplej vode a dá sa sušiť na manipulačné dosky.

### Až 600 farebných odtieňov

Keď guľa vyschne, nasleduje proces máčania farbou, pri ktorom sa vhodná farba naniesie na vonkajšiu stranu gule. Používa sa svetový štandard farbovnice, ktorá obsahuje približne 600 farebných odtieňov v šiestich efektoch jednotlivého odtieňu farby – lesk, mat, mrazolak, porcelán, metalíza a škrupinkový efekt. Po zafarbení sa gule uložia na manipulačné dosky, kde musia opäť vyschnúť.

Potom prichádza na rad ručné zdobenie. Spôsobov zdobenia vianočných gúľ je veľmi veľa. Plošne sa maľujú sklenenými písladlami alebo štetcami. Rovnako je obľúbené zdobenie posypom, keď sa dekor najprv namaľuje lepom a potom sa posype rôznymi druhmi trblietok. Obľúbené sú aj plastické motívy alebo zdobenie takzvaným flockovaním z natenko nasťrihaných kúskov látky, ktoré sa nalepia na guľu. Každý takto vyrobený kus je originál.

Na záver prichádza sponkovanie a balenie gúľ. Nadbytočná sklenená stopka sa odreže a do gule sa vloží úchytná sponka, pomocou ktorej možno ozdobu zavesiť. Potom sa už tento krehký tovar opatrne zabalí do škatúl a môže sa vyexpedovať do celého sveta.





## A bolo svetlo...

K veľkej popularite vianočných guľ prispelo najmä dostatočné osvetlenie vianočného stromčeka, ktoré dodáva ich jemnej kráse tú pravú vianočnú mágiu. Hoci sa na vianočných stromčekoch používali aj sviečky, nebolo to bezpečné.

Prvé elektrické osvetlenie vianočného stromčeka sa objavilo v roku 1882 v Spojených štátoch amerických. Iba dva dni pred Štedrým dňom ho predviedol známy vynálezca Thomas Alva Edison v Menlo Parku (San Francisco). Po počiatočnej nedôvere si elektrické osvetlenie získalo veľkú obľubu a skoro výhradne sa používa dodnes.

## Dnešné trendy

V dnešnej dobe je na trhu dostupné ohromujúce množstvo vianočných ozdôb. Nielen vianočné gule, ale aj sviečky, svetielka, rôzne trblietky a reťaze v nespočetných variáciách. No v posledných rokoch badať trend návratu ku klasickým skleneným vianočným guliam, aké vyrába napríklad Okrasa Čadca, ale aj k slameným a dreveným prvkom.

Okrem od socializmu populárnych salónok či setov čokoládových figúrok sa dnes objavujú aj tradičné medovníky. Každý si môže vybrať podľa svojho vkusu a svojich možností. Spoločné zdobenie vianočného stromčeka sa v mnohých rodinách už stalo tradíciou. Negatívnym trendom je však čoraz väčšia komercializácia Vianoc.

Netreba zabúdať, že Vianoce sú obdobie, ktoré by sme mali stráviť so svojou rodinou či priateľmi, pripomenúť si tých, čo už nie sú s nami. A hlavne byť k sebe láskavejší a ohľaduplnejší tak, aby sme si ducha Vianoc dokázali užiť naplno.

(pd)

Foto: Okrasa Čadca, The Guardian

19-ročný Wei pracuje v továrni pri postrekovaní vianočných ozdôb červeným práškom



## Čínska „vianočná dedina“ 但是不要買 (no nekúpte to!)

Približne hodinu cesty vlakom od hlavného čínskeho mesta Šanghaj sa nachádza mesto Yiwu s populáciou 1,2 milióna ľudí, v ktorej sídli viac ako 600 tovární a dielní na výrobu vianočných ozdôb.

V meste Yiwu sa vyrába od 50 do 60 percent všetkých vianočných ozdôb na svete, s ročným obrátom 3 miliardy dolárov. Tovar sa vyváža do celého sveta – najväčším odberateľom sú Spojené štáty americké s 30 percentami, nasleduje Európa, Rusko, Latinská Amerika a nakoniec Čína samotná.

Centrom obchodných aktivít je Yiwu International Trade Market, čo je vlastne obrovská tržnica v centre mesta na ploche 5 km², kde sa v piatich sekciách a 75 000 malých showroomoch predvádza všetko, čo sa v meste v tom roku vyrobilo.

Vo svete sa však tieto čínske vianočné výrobky zároveň stále viac bojkotujú. Yiwu sa totiž zároveň „preslávilo“ zlými pracovnými podmienkami

zamestnancov, ktorí často pracujú až 14 hodín denne 7 dní v týždni v nevyhovujúcich pracovných podmienkach – v toxickom prostredí bez ochranných prostriedkov za veľmi nízku mzdu.

Podľa oficiálnych zdrojov pracuje v meste 13 000 imigrantov, najmä z Afriky, Stredného východu a juhovýchodnej Ázie. Priemerný zárobok sa pohybuje pod 30 dolárov za 16 hodinový pracovný deň. Neoficiálne sa v meste zamestnáva ďalších niekoľko desiatok tisíc imigrantov bez akejkoľvek právnej ochrany za ešte nižšiu mzdu – často sú to deti vo veku 10 až 15 rokov.

Je paradoxné, že Čína je krajina, kde vianočné sviatky oficiálne neexistujú, a napriek tomu pokrýva nikdy nekončiacu spotrebu umelých vianočných stromčekov, vianočné ozdoby, sobie parohy a každoročne sa meniace vianočné trendy. Pre ľudí pracujúcich v tejto „vianočnej dedine“ sú Vianoce iba biznis.





# ROVNAKÉ PONOŽKY? NO ČO SI?!

**UKU HORE, KTO DOSTAL NIEKEDY POD VIANOČNÝ  
STROMČEK NUDNÉ PONOŽKY ALEBO NEFOREMNÚ  
SPODNÚ BIELIZEŇ. VŠETCI... ALE TO URČITE NEBOLI  
VÝROBKY FIRMY DEDOLES!**



Za e-shopom **Dedoles** stojí mladý podnikateľ **Jaroslav Chrapko**. Najprv začal s dovozom amerických batikovaných tričiek s motívom zvierat, ale portfólio rozšíril. Patria sem aj vizuálne výrazné ponožky, kde každá ponožka v páre je iná, alebo nohavičky, ktoré majú podobne bláznivý vzor.

Čo sa deje vo firme, ktorá vidí Vianoce ako veľkú obchodnú príležitosť? Pre Dedoles je vianočný predaj kľúčový, ponúkajú totiž produkty, ktoré pod stromčekom môžete milovať, alebo vás až tak neprekvapia. „Naše produkty majú veľmi originálny, nezvyčajný dizajn a prostredníctvom nich môžu ľudia vyjadriť samých seba, to, čo majú radi, čo ich charakterizuje,“ vysvetľuje základnú ideu riaditeľ spoločnosti. „Snažíme sa o to, aby sa ľudia nebrali tak vážne a šírime dobrú náladu, naše dizajny špeciálne navrhujeme tak, aby boli veselé.“

Myšlienka, že každá ponožka môže byť iná a zároveň veľmi



dizajnová, sa na trhu uchytila. „Možno raz budeme mať v ponuke aj rovnaké ponožky, ale chceli sme byť iní. Zatiaľ to robíme len krátky čas a zastaviť sa natoľko, aby sme ich urobili rovnaké, sme ešte nestihli,“ smeje sa zakladateľ.

#### VIANOCE UŽ V LETE

Na vianočnú sezónu myslia už vtedy, keď zazmluvňujú pracovné agentúry. Teda cez leto. „Posledné

obdobie roka je pre nás absolútne najkľúčovejšie. Celý rok smeruje v našom plánovaní k Vianociam. Musíme zabezpečiť dostatok tovaru, dostatok logistickej a pracovnej sily.“ Firma v minulosti až 60 percent tržieb získala práve v poslednom kvartáli. Tento rok by sa mohol „vianočný“ podiel znížiť asi o päť percent.

Nával práce je enormný, čiže kvalitní skladníci sú vychytenou







komoditou. Navyše, v okolí Senca a Pezinka, ktorý je domovom pre Dedoles, je konkurencia silná. Keď je potrebné, v absolútnom vianočnom finále pridáva fyzicky ruku k dielu aj marketingové oddelenie.

### AJ REKLAMA JE OBSAH

Práve silný marketing na sociálnych sieťach je základným nástrojom úspechu pre Dedoles, na online prostredie kladú veľký dôraz. „*Stránka musí byť krajšia, prehľadnejšia, musí mať lepšie funkcionality. Samozrejme, produkt musí byť dobrý. Vieme sa teda flexibilne prispôbiť podmienkam na Facebooku. Na reklamy sa pozeráme ako na obsah, a treba*

*ich tvoriť zaujímavo,*“ poodhaľuje svoje know-how a zároveň dodávajú s úsmevom, že práve tie „škaradšie“ reklamy fungujú akosi lepšie.

Obrázky pestrofarebných ponožiek, veselých nohavičiek a trenírok vyskakujú na potenciálnych zákazníkov nielen na Slovensku, ale aj v zahraničí. Tieto veselé produkty sú také univerzálne, že nemajú problém presadiť sa v zahraničí. Dedoles totiž predáva aj v Česku, Maďarsku, Poľsku, Rumunsku, Nemecku či Rakúsku, a už aj vo Francúzsku, Belgicku, Holandsku a chystajú sa na Veľkú Britániu.

*„Zatiaľ sa nepozeráme na trhy špecificky, lebo nám veci fungujú dostatočne dobre na to, aby nám*

*biznis rástol,*“ hovorí Chrapko. Svoj marketing na sociálnych sieťach budujú skôr globálne ako konkrétne pre každú jednu krajinu. Výnimočne sa však tento rok museli popasovať so skorým štartom „*black friday*“ v Rumunsku, ktorý súvisel s prezidentskými voľbami a tlakom najväčšieho miestneho e-shopu.

### PONOŽKOVÝ PRÍBEH

Dedoles si zakladá na tom, že ich ponúkané produkty sú na prvý pohľad vizuálne výrazné a nezapadajú do mora bežných dizajnov. Aj pár ponožiek, v ktorom je každá iná, rozpráva príbeh. „*Až spolu tvoria dokonalý pár,*“ hovorí Martina Rypáková, ktorá má na starosti budovanie značky.



Sama počas predošlých Vianoc využila sortiment firmy, ale urobila to aj so štipkou pridanej kreativity. Svojim blízkym vybrala ponožky, ktoré ich charakterizovali a pripojila k nim osobný odkaz, v ktorom vysvetlila, prečo vybrala práve ten konkrétny vzor.

Vybrať si zo svojich produktov nemá problém ani riaditeľ firmy. „Minulý rok to boli veľmi ponožkové Vianoce a tento rok budú asi veľmi o spodnej bielizni. Vždy máme sortiment trochu iný, nový, takže vianočné darčeky sa neopakujú,“ hovorí Chrapko. Veru, darčeky s originálnym dizajnom, ktoré sú zároveň funkčné a kvalitné, vždy potešia.

(akb)

Foto: Dedoles

**Slovak Business Agency poskytla Dedolesu dlhodobé poradenstvo odborníka na cashflow, ktorý pripravil finančný plán.**



**Dedoles** je názov, ktorý vznikol spojením dvoch silných symbolov. Dedo symbolizuje múdrosť a les prírodný zdroj energie. Firma sa od počiatku snaží profilovať ako zodpovedná, s dôrazom na udržateľnosť. Nápad na podnikanie vznikol pred siedmimi rokmi, začal dovozom amerických tričiek s 3D potlačou a postupne sa pridali ponožky, spodná bielizeň a iné odevy, ale aj kozmetika, tašky a šperky. Výrobky sú vyrobené z kvalitných trvanlivých materiálov a spojenie s lesom nie je len v názve – firma aj vlastnými rukami podporuje vysádzanie stromčekov.





# NETRADIČNÉ VIANOČNÉ DARČEKY



*Vianoce sú síce sviatkami radosti a pokoja, ale všetci vieme, čo im predchádza. Zložité domáce prípravy a, samozrejme, to najdôležitejšie – nakupovanie darčiekov. To nám môže pridať zopár vrások, najmä ak chceme obdarovať niekoho, kto «už všetko má», alebo nie je «profilovaný», teda nemá výrazný záujem o niečo konkrétne. Kupovať ponožky, uteráky či kozmetiku je síce praktické, ale takéto darčeky zrejme veľké prekvapenie či radosť nespôsobia.*

*Skúsme sa teda na vianočné darčeky pozrieť inak. Na tie tradičné netradične a na tie netradičné ako na možnú výzvu. Inšpirujte sa našimi tipmi!*



## ROZTANCOVANÉ



Aj u nás sú už dlhšie in zážitkové darčeky. Sú síce „rýchloobrátkové“, ale skúsenosť z nich a niekedy aj získaná zručnosť nám zostávajú v pamäti po celý život. Takou záležitosťou je napríklad aj absolvovanie tanečného kurzu v tanečnej škole **Podme spolu tancovať**. Fyzickou aktivitou si prečistíme hlavu, pomôžeme svojmu telu a na spoločenských akciách sa pri tanci konečne nebudeme cítiť ako stokilová činka.

[podmespolutancovat.sk](http://podmespolutancovat.sk)



## KRÉMOVÉ



Spodná bielizeň býva obľúbeným darčekom pod vianočný stromček. Nie vždy je tým najšťastnejším, keďže rovnako ako iný druh oblečenia, nemusí «sahnúť». Budeme však vychádzať z toho, že kupujúci je s potrebnými informáciami oboznámený a chce byť netradičný. Čiže dôležitý bude zaujímavý materiál a prevedenie.

Naším tipom je preto značka **Créeme**, ktorá ponúka výrobky zdravé pre klienta a zároveň šetrné k prírode.

[creeme.eu](http://creeme.eu)



## SPÁROVANÉ

Jedným z tradičných vianočných darčiekov bolo v minulosti aj sklo. Krištáľové vázy, poháre, bonboniéry či karafy boli súčasťou nejednej slovenskej domácnosti. Sklárská výroba mala v bývalom Československu bohatú tradíciu, na ktorú v súčasnosti originálnym spôsobom nadviazala spoločnosť **Double & Couple**. Na trh priniesla jedinečné ručne vyrábané krištáľové poháre.



Prostredníctvom stoniek ich je možné vzájomne prepojiť, a tak sú ideálnym darčekom pre páry – mladé, ale aj tie, ktorým už vlasy a spoločný život postriebril čas.

[double-couple.com](http://double-couple.com)







## POSKLADANÉ

Kto by nepoznal skladačku puzzle, hru, ktorá dokáže na celé hodiny zamestnať deti aj celú rodinu. Okrem zábavy si pri hre otestujeme logické myslenie, trpezlivosť či vynaliezavosť a výsledok potom môže okrášliť interiér. Značka **Pucle** je z tohto dôvodu zaujímavá tým, že motívom jej skladačiek sú diela slovenských umelcov, ale aj tým, že sú tlačené na recyklované puzzle. Navyše sú vsadené do ručne robených drevených rámov, takže na lepidlo zabudnite.

[puclepucle.com](http://puclepucle.com)



## ODZÁPASENÉ

Začiatkom 90. rokov minulého storočia bola pre Bratislavčanov najväčším futbalovým zážitkom derby Slovan Bratislava – Inter. Doba sa posunula a športové zážitky z výkonov našincov doma nahrádzajú najrôznejšie športové zápasy/zájazdy po celom svete.

Na výber sú stovky futbalových, hokejových a rôznych ďalších športových zážitkov, od lyžovania cez tenis až po F1.

[futbaltour.sk](http://futbaltour.sk) [hokejtour.sk](http://hokejtour.sk)





## CHUTNO-ZDRAVÉ



Ak si s výberom darčeka naozaj nevieme dať rady, môžeme siahnuť po zaručených darčekom – jedle a pití. Lepšou možnosťou sú produkty z prémiových orechov, kakaa, zdravých sladidiel a vybraných surovín od spoločnosti **Slowlandia**.

Všetky orieškové krémy sú vyrábané podľa vlastných receptúr a to ich robí jedinečnými. Produkty sú vegánske, bez pridania palmového oleja či emulgátorov.

[slowlandia.com](http://slowlandia.com)



## OMLADENÉ

S negatívnymi vplyvmi starnutia sa dá popasovať aj prirodzeným spôsobom – bez skalpela. Udržať si mladistvejší vzhľad pomôže tvárová gymnastika alebo tvárová joga. Pod odborným dohľadom skúsenej lektorky **Zuzky Ondrisovej** si môžeme rozhýbať svaly aj lymfu a naša pokožka bude pružnejšia a jemnejšia.

[tvarovajoga.sk](http://tvarovajoga.sk)

(pp)

Foto: webové stránky spoločností



VŠETKY SPOLOČNOSTI UVEDENÉ V ČÁNKU SÚ KLIENTMI SLOVAK BUSINESS AGENCY.



# *Podte s nami na vianočné trhy*



**Vôňa perníkov, škorice, punču  
a vareného vína, bohatá  
výzdoba, vianočné piesne...  
To všetko tvorí neopakovateľnú  
atmosféru vianočných trhov.  
Ktoré si vyberiete?**

*Bratislava*  
22.11. – 22.12.2019

Tento rok očakávajú niekoľko zmien. „Nový koncept vianočných trhov je zameraný na kvalitné, ekologické, bezpečné, ale i vizuálne atraktívne gastronomické podujatie so sprievodným kultúrnym programom, ktoré bude maximálne reflektovať príjemnú vianočnú atmosféru v meste,“ zhodnotil novinky hovorca magistrátu Peter Bubla.

Prvou zmenou je názov trhu na Vianočný Hlavný trh. Na Hlavnom námestí budú predajné stánky, na susediacom Františkánskom



námestí zasa pódium a sprievodný program. Zmeny nastali aj pri výbere samotných predajcov. Tento rok sa viac hľadalo na kvalitu ponúkaných výrobkov. Kritériami výberu napríklad bolo, či je predajca zároveň i producentom ponúkaného tovaru, či vie preukázať pôvod tovaru, alebo či je produkt typickou vianočnou špecialitou, ktorá reprezentuje konkrétny región.

Spomedzi 116 prihlásených komerčných subjektov komisia vybrala 62, pričom približne 40 percent sú gastro stánky. Skvelou

Vianočné trhy začali svoju históriu písať v 13. storočí na území Nemecka. Vtedy však slúžili skôr na zabezpečenie sa ľudí pred zimou. Až v 15. storočí sa na území dnešného Rakúska, Nemecka a Francúzska stali verejným podujatím a postupne sa zo zimných pretransformovali na vianočné. Záznam o prvom skutočnom vianočnom trhu pochádza z roku 1570 zo Štrasburgu. V Bratislave sa vianočné trhy prvýkrát organizovali až v roku 1993 a odvtedy sa tešia stále väčšej obľube. Veď kto by odolal plneným lokšiam, vianočnému punču či voňavému grogu?

novinkou trhov je zero waste prístup, teda používanie výlučne vratných pohárov a kompostovateľných riadov, a tiež možnosť platby bezhotovostne, prostredníctvom platobných terminálov.

Aj tento rok budú na trhoch zastúpené rôzne neziskové organizácie. „Okrem prenájmu stánku majú možnosť odprezentovať sa aj v rámci programu, napríklad vo forme výstavy, inštalácie, hudobného či iného vystúpenia,“ dodal Peter Bubla.

**visitbratislava.com**



# Praha

30.11.2019 – 6.1.2020

Vianočné trhy na Staromestskom a Václavskom námestí prinášajú novinky každý rok. Mení sa hlavná téma aj ich celkový dizajn. „Tento rok sa ešte viac zameriame na potraviny pochádzajúce z Českej republiky,“ povedala pre časopis In Biznis Hana Tietze, hovorkyňa spoločnosti Taiko, ktorá organizuje trhy na najznámejších námestiach v Prahe od roku 2005.

Môžeme sa tešiť na tradičné české klobásky, cukrovinky, perníky, varené víno a iné pochúťky typické pre českú gastronómiu. Nájdeme tu aj pekné vianočné darčeky pre blízkych v podobe tradičných drevených, slamených a sklenených českých ozdôbok, ale tiež ozdôb z korálikov z dnes už jedinej dielne v Jizerských horách.

Charitatívni predajcovia majú na oboch trhoch stánky úplne zdarma. Zvýhodnený je napríklad predajca, ktorý ponúka niečo originálne české a zaujímavé oproti ostatným. Ochranu životného prostredia zabezpečujú

organizátori formou 100 percentne kompostovateľných bio riadov.

Na Staromestskom námestí čaká návštevníkov bohatý program v podobe vystúpení rôznych folklórnych, národopisných a detských súborov, ale tiež workshopy pre deti, premietanie rozprávok, adventné koncerty či rôzne charitatívne akcie.

[trhypraha.cz](http://trhypraha.cz)





# Viedeň

15.11.2019 – 6.1.2020

Jedným z najznámejších a najziskovejších vianočných trhov vo Viedni je Christkindlmarkt pred viedenskou radnicou. Ročne tento trh navštívi viac ako 3,5 milióna návštevníkov, z toho minimálne pol milióna sú cudzinci.



Tento rok sa organizátori rozhodli zamerať viac na umenie, remeslá a tradičné výrobky. A tak je medzi 152 stánkami iba 20 stánkov s jedlom a pitím. Na trhoch určite nenájdete hračky napodobňujúce zbrane či iné bojové predmety, pretože nie sú v duchu Vianoc. Už tradične sa pije z opakovane použiteľných hrnčekov, ktoré sa dajú aj zakúpiť ako suveníry.

*„Sme tiež hrdí na to, že každý rok poskytneme charitatívnym organizáciám jeden stánok zadarmo,“* povedala za organizátorov Christine Schäffer z Verein zur Förderung

des Marktgewerbes. Organizátori a predajcovia z oblasti gastronómie každoročne venujú na charitatívne účely 7 500 eur.

Medzi tradičnými výrobkami, za ktorými sa určite oplatí prísť, je zázvorový chlieb, Pignolikipferl, Polsterzipf s jablkovým pyré, Scheibbser guľičky, marcipánové zemiaky či pečené gaštany. Ako suveníry si môžete odniesť výrobky z tirolského dreva či snehovú guľu od tradičného viedenského výrobcu Perzy.

Pre detičky je pripravený bohatý program. Vo Volkshalle môžu piecť keksíky, vyrábať sviečky, ozdobovať pokladničku v tvare sovy či dekorovať drevené krabičky. Vyjašiť sa môžu na klzisku, vláčikom Rathaus-express sa povozit' po celom areáli trhov či skúsiť historický kolotoč. Pre dospelých sú pripravené koncerty, zaspievajú medzinárodné zbory a chóry.

**wienerweihnachtstraum.at**





# Budapešť'

8.11.2019 – 1.1.2020

Na jednom z najkrajších námestí v Budapešti – Vörösmarty námestí – sa tradične koná adventný a vianočný trh s bohatou gastronomickou ponukou, remeselnými výrobkami a slávnostným programom. Trh navštívi ročne viac ako 800 000 návštevníkov.

*„Prioritnými cieľmi sú zachovanie a prezentácia maďarských národných a ľudových tradícií. Zároveň sa však dizajn trhov prispôsobuje potrebám súčasnosti, k tradíciám sa pristupuje inovatívnym spôsobom,“* ozrejmila nám Adrienn Kiss, PR manažérka z Budapešti Fesztivál-és Turisztikai Központ.

Na trhu ponúka svoje výrobky viac ako 120 predajcov, väčšinou členovia maďarského remeselníckeho zväzu. Jednotlivé

remeslá často reprezentujú staré dynastie a rodiny.

V súlade s tradíciou prizvali organizátori aj charitatívne organizácie, pre deti je pripravený remeselnícky dom, v ktorom sa môžu naučiť techniky výroby sviečok, perníkov, korálikov, plstenia a tkania košov, a aj bábkové divadlo a hudobné a tanečné programy.

Počas celého trvania je pre dospelých návštevníkov pripravený program v podobe ľudových, džezových, alternatívnych či bluesových koncertov. Môžeme sa tiež tešiť na obrovský adventný veniec, adventnú svetelnú maľbu, Mikuláša – Joulupukki, Bistro Hütte či knižný automat.

**[budapestchristmas.com](http://budapestchristmas.com)**





# VIANOČNÉ DOBROTÝ



Sladkosti od výmyslu sveta neodmysliteľne patria k vianočným sviatkom. Svoje silné zastúpenie majú aj na vianočných trhoch u našich susedov.

Preto, ak na niektoré z nich zavítate, určite ochutnajte ich miestne dobroty. A ak sa vám nepodarí trhy navštíviť, inšpirujte sa našimi tipmi a upečte si ich v pohodlí domova.





# Mákos bejgli

Do misky pomrvíme droždie, pridáme lyžičku cukru a polovicu teplého mlieka a necháme nakysnúť. Do väčšej misky preosejeme múku, pridáme cukor, štipku soli, zvyšok mlieka, maslo a nakysnutý kvások. Vypracujeme cesto, ktoré na teplom mieste necháme kysnúť pol hodiny.

K cestu potom pridáme mleté mandle, nastrúhanú kôru z citróna a vypracujeme lesklé a bublinkové cesto. Na teplom mieste necháme opäť pol hodiny kysnúť.

Na plnku zmiešame mletý mak, mleté mandle, cukor, mlieko a smotanu na šľahanie a povaríme. Pridáme krupicu a opäť povaríme, až kým nevznikne ľahko roztierateľná plnka. Ochutíme citrónovou šťavou.

Cesto rozvalkáme na hrúbku 1 cm a rovnomerne potrieme makovou plnkou. Zvinieme a dáme na plech potretý maslom. Závin zakryjeme utierkou a necháme kysnúť ďalšiu polhodinu. Rúru nastavíme na 200 °C a pečieme asi 50 – 60 minút.

Na polevu zmiešame práškový cukor s citrónovou šťavou, prispeme kyselinu citrónovú a za tepla potrieme vrch závinu.

## Plnka

**2,5 dl** mlieka  
**5 dkg** krupice  
**15 dkg** mletého maku  
**10 dkg** mletých mandlí  
**10 dkg** hnedého cukru  
**2,5 dl** smotany na šľahanie

## Cesto

**2** vajcia  
**1,2 dl** mlieka  
**8 dkg** cukru  
**4 dkg** droždia  
**50 dkg** hl. múky  
**5 dkg** mletých mandlí  
 nastrúhaná kôra z jedného citróna  
**13 dkg** masla + maslo na potretie plechu

## Poleva

**20 dkg** práškového cukru  
**4 lyžice** citrónovej šťavy  
**5 dkg** kyseliny citrónovej



# Polsterzipfel

Múku, žltka, maslo, rum, mlieko a štipku soli vypracujeme na hladké cesto, zabalíme ho do fólie a necháme 30 minút odpočívať. Potom ho na pomúčenej doske rozvaľkáme na 2-3 mm a zúbkovým kolieskom vykrajujeme obdĺžniky alebo trojuholníky.

V hlbokkej panvici zohrejeme olej, jednotlivé kúsky vysmážame do zlatožltej farby a necháme odkvapkať na papierovej utierke. Polsterzipf sa podobajú našim fánkam a servírujú sa posypané cukrom s jablkovým pyré. Môžu sa tiež plniť lekvárom alebo tvarohom s hroznkami.

## Suroviny:

**2 žltky**  
**30 g masla**  
**štipka soli**  
**120 ml mlieka**  
**1 lyžica rumu**  
**300 g hladkej múky**  
**500 ml oleja na vysmážanie**  
**práškový cukor na posypanie**



# Pignolikipferln

Rúru predhrejeme na 150 stupňov a plech vystelieme papierom na pečenie. Mandle pomelieme, zmiešame s cukrom, bielkami, múkou a citrónovou kôrou.

Lyžicou naberáme cesto, v rukách formujeme malé rožteky, posypame ich píniovými orieškami (jemne pritlačíme).

Ukladáme na plech v dostatočnej vzdialenosti, aby sa počas pečenia navzájom nepozliepali. Pečieme približne 25 minút na 160 °C.

## Suroviny:

**3 bielka**  
**50 g hladkej múky**  
**200 g lúpaných mandlí**  
**200 g práškoveho cukru**  
**100 g píniových orieškov**  
**0,5 čajovej lyžičky citrónovej kôry**

(pp)





# ČO ROBIŤ S NECHCENÝMI DARČEKMI?

Výber vianočných darčiekov môže byť jednou z najstresujúcejších činností konca roka. Na poslednú chvíľu potom často minieme peniaze na veci, ktoré obdarovaný možno ani nevyužije. ČO S NIMI?

## VRÁTIŤ DO OBCHODU

To je jedno z najlogickejších riešení. Jednoduchšie je pritom vrátiť nevyhovujúci darček do e-shopu – väčšinou do dvoch týždňov, bez udania dôvodu. Musí však byť nepoškodený a v originálnom balení. Myslite tiež na to, že

do dvojtýždňovej lehoty sa počítajú aj dni pracovného pokoja.

Aby vám teda predajca vrátil peniaze, musíte všetko stihnúť v zákonom stanovenom čase. Napríklad ak darček prevezmete 21. decembra, môžete ho vrátiť do 4. januára. Niektoré e-shopy umožňujú vrátiť darček až do druhej polovice januára, nedá sa však vrátiť

použitý darček, handmade veci vyrobené na mieru a ani zážitkové darčeky či pobyty, rovnako alkohol, bielizeň či hry.

Podľa PR manažérky internetového obchodu MALL najčastejšie posielajú zákazníci naspäť oblečenie a topánky. Dôvodom býva nesprávne zvolená veľkosť, farba, duplicita daru, alebo



len mali iné očakávania. Často sa im vrátia aj hračky. Na druhej strane, najmenej sa vracajú športové potreby.

Kamenné prevádzky si pravidlá vrátenia stanovujú sami, pričom žiadny právny predpis nestanovuje predávajúcemu povinnosť vrátiť kupujúcemu peniaze, alebo poskytnúť výmenu za iný tovar, ak ide o bezchybný výrobok. Podľa slovenskej obchodnej inšpekcie nie je nárok na bezdôvodné vrátenie alebo výmenu tovaru právne vymáhateľný. To, že niektorí predajcovia umožňujú tovar vrátiť, je len ich obchodná politika, o ktorej je dobré byť informovaný vopred.

Ak z rôznych dôvodov nie je možné darček do obchodu vrátiť, je tu ešte možnosť predaja cez on-line bazáre a rôzne mobilné aplikácie, alebo darovanie ľuďom v núdzi prostredníctvom kontajnerového EKO zberu, či cez stránku

**za-odvoz.sk**

## EKO PRÍSTUP

Firmy ho v podnikaní začínajú uplatňovať čoraz viac. Niektoré internetové obchody preto napríklad vrátia tovar naspäť do predaja so zľavou. Zákazník je o tom informovaný a predajca dbá o to, aby bol tovar v nepoškodenom stave.

*„Zľavy z pôvodnej ceny sa pohybujú od 35 do 60 percent. Všetok tovar je plne funkčný. Takmer 60 percent zákazníkov vníma pri nákupe rozbaleného tovaru aj*

*ekologický rozmer, keď dávajú druhú šancu výrobku, ktorý by inak mohol vyjsť nazmar. Počet zákazníkov, ktorí chcú, aby ich nakupovanie bolo šetrnejšie k životnému prostrediu, neustále rastie,“* hovorí Petra Hobíková, PR manažérka Mallgroup.

## ŽIVÝ DARČEK

Nad dopadmi svojho rozhodnutia pri kúpe darčeka je potrebné sa zamyslieť najmä vtedy, ak chcete niekoho obdarovať živým tvorom. Treba zvážiť, či obdarovaný bude naozaj schopný uniesť zodpovednosť a povinnosti s tým spojené. Zvieratá nie sú vec, ktorú môžeme reklamovať či odložiť do skrine a už si ju nevšímať.

*„Ľudia si vopred nezvážia, čo všetko zahŕňa starostlivosť o zviera, a aké dlhé obdobie života má s nimi žiť,“* hovorí Dominika Michaláková z občianskeho združenia Pes v núdzi. *„Deti napríklad zaobstarajú starým rodičom šteniatko, pričom vyberú aktívne a na výchovu náročné plemeno.“* Zvieratko podľa nej nekončí v útulku vždy bezprostredne po darovaní, ale *„až keď sa zunuje, začne ničiť nábytok, alebo sa zistí, že jeho výchova je náročná“.*

To je pre darovaného psíka, ktorý tiež potrebuje pozornosť, čas a lásku, určite krutý vývoj. Preto ak ste naozaj presvedčení, že práve psík je tým naozaj správnym vianočným darčekom, zamyslite sa, či nie je lepšie vziať ho z útulku. No a aby sa zvieratko nestalo neželaným darčekom, rodina by

mala toto rozhodnutie a výber spraviť spoločne.

## BUĎTE KREATÍVNI

Mnohým ľuďom v dnešnej dobe po materiálnej stránke nič nechýba, zato čoraz viac strádať v emočnej oblasti. Vedieť sa tešiť z maličkostí a vidieť krásu okolo nás, aj o tom sú Vianoce. Preto sa zamyslite nad handmade výrobou vlastného originálneho darčeka. Nemusí to byť vôbec náročné a na internete nájdete veľa tipov a návodov, z ktorých si určite dokážete vybrať podľa svojich možností a schopností. Tak do toho!

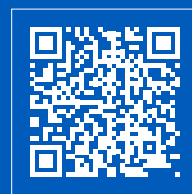
(vk)

### 10 tipov na ručne vyrobené darčeky



<https://eduworl.d.sk/cd/hanka-herinkova/4298/10-tipov-na-ručne-vyrobene-vianocne-darceky>

### 30 ručne vyrobených vianočných darčiekov



<https://www.maminzapisnik.sk/30-ručne-vyrobenych-darcekov/>





# biznisNET

## expandujte do zahraničia!

**Len v októbri sa zrodil, a ihneď sa zaradil medzi najúspešnejšie podujatia Slovak Business Agency. Zmeškali ste prvý biznisNET? Druhý určite nevynechajte!**

Onedlho po tom, čo biznisNET prišiel s témou expanzie firiem do zahraničia, bratislavské priestory Coworkingu NPC zaplnili zástupcovia veľvyslanectiev, obchodných komôr a ďalších inštitúcií z 12 krajín sveta. Hostia z USA, Nemecka, Brazílie, Veľkej Británie, Indie, Ruska, Vietnamu, Taiwanu, Srbska, Španielska, Francúzska a Brazílie predviedli, čo všetko môžu pre slovenských malých a stredných podnikateľov urobiť.

My sme zasa v panelových diskusiách predstavili úspešné príbehy podnikov, ktorým sa už na zahraničnom trhu presadiť podarilo, no a celodenný networking bol pre všetkých aj skvelou príležitosťou zoznámiť sa a podiskutovať o najrôznejších stránkach biznisu.

Už na jar by sme mohli stretnúť na biznisNETE číslo 2. Sledujte stránky [www.npc.sk](http://www.npc.sk) alebo [www.sbagency.sk](http://www.sbagency.sk).

(slo)



„Skvelá príležitosť stretnúť pod jednou strechou firmy, ktoré uvažujú o expanzii do UK, a kolegov z iných ambasad. Bolo zaujímavé zistiť, čo podnikateľom ponúkajú iné krajiny a s čím potrebujú firmy pomôcť, keď už k expanzii dochádza. Veľmi sa mi páčil mix prednášok, stánkov a neformálnych coffee breakov.“



**Lucia Klincová,**  
Director, Foreign Direct Investment,  
Czech Republic and Slovakia

„Ďakujeme za pozvanie, sme veľmi radi, že sme mohli byť súčasťou tohto výborného podujatia. Nielen že sme mali možnosť sa stretnúť so zaujímavými ľuďmi, ale tiež sme sa dozvedeli, čo robia a podporujú iné krajiny.“



**Rakesh Bhagwandas Taurani,**  
President and CEO, Indian Chamber  
of Commerce in the Slovak Republic





„Skvelá možnosť prezentovať informácie o podnikaní a investovaní v USA, takisto ponuku našich služieb. Bolo zaujímavé vypočuť si prezentácie iných ambasád o ich ponuke. Pre Obchodné oddelenie Veľvyslanectva USA bola účasť na biznisNET konferencii vynikajúcou príležitosťou na networking a následné diskusie. Do budúcnosti odporúčam účasť každému podnikateľovi, ktorý plánuje exportovať do zahraničia alebo investovať v zahraničí.“



**Marián Volent,**  
Head of U. S. Commercial Section,  
International Trade Administration

„Bola som prekvapená z množstva ľudí, ktorí sa pri našom stole zastavili. Po tejto stránke to bolo pre nás veľmi dobré podujatie.“

**Veronika Yörümez,**  
Corporate Affairs & Membership American Chamber of Commerce

„Formát podujatia sa nám páčil, myslím, že splnil účel. Oslovilo nás viacero firiem, ktoré mali veľký záujem o nemecký trh. Potvrdilo sa nám, že Nemecko je stále jednou z najkrajín pre slovenské malé a stredné podniky.“



**Hana Ch. Marková,**  
trhové poradenstvo, Zastúpenie Norimberských veľtrhov,  
Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora



„SBA využila nový prístup, v ktorom svoje miesto našli bilaterálne obchodné komory pôsobiace na Slovensku. Odprezentovali sa úspešné firmy a zároveň sa predstavilo investorské prostredie v jednotlivých štátoch, v ktorých tieto komory pôsobia. Verím, že sa týmto začala písať tradícia nového typu, výmeny informácií medzi predstaviteľmi bilaterálnych komôr na Slovensku a slovenskými podnikateľmi, ktorí hodlajú rozšíriť svoje podnikateľské aktivity v zahraničí.“



**Dr. Miroslav Králik,**  
predseda Slovensko-Srbskej obchodnej komory



„Podujatie bolo skvelou príležitosťou efektívne spropagovať Taiwan ako perspektívny trh pre slovenské firmy. Na malom priestore vznikol veľký potenciál pre nadviazanie vzájomnej obchodnej spolupráce. Sme radi, že tu odznel aj úspešný príbeh spoločnosti ABORA, ktorá už roky úspešne rozvíja svoje podnikateľské aktivity práve v Taiwane a ktorá slovenským spoločnostiam zvažujúcim expandovať na tento trh poskytla mnohé praktické rady.“



Taipejská reprezentačná kancelária, Bratislava





# PODNIKATEĽSKÁ FIESTA

26. septembra 2019



...tešíme sa na vás opäť o rok.

Foto: SBA - Ondrej Irša



# NATOČ A VYHRAJ!



Súťaž Natoč a vyhraj, ktorú zorganizovala Slovak Business Agency, už má svojich víhercov. Porota vybrala najoriginálnejšie spracované počiny a ich tvorcovia si 26. novembra 2019 v starej budove Národnej rady prevzali ceny.

Okrem generálneho riaditeľa SBA **Martina Holáka** ceny odovzdával aj prezident Združenia podnikateľov Slovenska **Ján Oravec**. Celá ceremónia bola totiž súčasťou konferencie, ktorú združenie zorganizovalo pri príležitosti osláv 30 rokov slobodného podnikania na Slovensku.

Súťaže sa zúčastnili študenti stredných škôl, ktorí krátkymi videami vyjadrili svoju predstavu o podnikaní. Autormi víťazných videí sú:

1. **Emanuel Kucbel** (Gymnázium Jozefa Gregora Tajovského v Banskej Bystrici)
2. **Patrik Hrabovec** (Gymnázium Matky Alexie v Bratislave)
3. **Samuel Šlesar** (Gymnázium v Dubnici nad Váhom)

Víťazom gratulujeme a prajeme ešte veľa úspechov!

Víťazné video si môžete pozrieť tu:







# **www.inbiznis.sk**



**časopis nielen pre podnikateľov**



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

**SLOVAK BUSINESS AGENCY | KARADŽIČOVA 2 | 811 09 BRATISLAVA 2**

**WWW.SBAGENCY.SK**

