

Inspiro mat

PODNIKÁNÍ KONTAKTY

ŽIVOTNÍ STYL ROVNÉ PŘÍLEŽITOSTI RADY AKCE SPOLUPRÁCE

editorial



Milí čtenáři,

INSPIROMAT, který jsme právě poslali po síti do světa internetu, má ambice být inspirací pro všechny podnikavé ženy, ale i muže.

Smyslem našeho internetového bulletinu je odlišit se od ostatních novin pro podnikatelskou sféru hlavně přístupem a obsahem. Pojetí rubrik sází na inspirativní tón, vyhýbá se didaktičnosti. Smyslem INSPIROMATU je přinášet osobní příběhy žen a jejich zkušenosti, rady a názory, které si rádi přečtou všichni, kteří sami podnikají, či s podnikáním začínají, nebo o něm teprve uvažují.

INSPIROMAT vydává Jihočeská asociace podnikatelek a manažerek (JAPM), která byla založena v roce 2000 jako nezávislé občanské sdružení s cílem podporovat profesní uplatnění žen v naší společnosti. Organizujeme vzájemná setkání a aktivity v rámci kraje, ale i ve spolupráci s partnerskými organizacemi v České republice a v zahraničí. Velmi důležitá je pro nás naše vzájemná podpora a inspirace.

Hezké čtení!
Stanislava Neradová
garant projektu

Rodinná firma: ano či ne



Eliška Štěpánová
(Reklamní agentura eF s. r. o.,
České Budějovice):

„Nespatřuji v synech své následovníky ve firmě. Pokud budou někdy chtít, pochopitelně se tomu nebudu bránit.“

Ale myslím si, že nejdříve musí získat zkušenost z nějakého jiného zaměstnání. Myslím si, že si svou pozici musí získat sami. Pokud by někdy chtěli pracovat se mnou nebo sami, budu ráda. Ale nepočítám, že naše firma bude mít kontinuitu v dalších generacích. Asi by mne to v některých fázích potěšilo, ale nepovažuji to za důležité a nepočítám s tím ani výhledově. Naopak, jsem přesvědčena, že moje děti v žádném případě nemohou jako čerství absolventi nastoupit ke mně do firmy, protože by to bylo kontraproduktivní pro obě dvě strany.



Světlana Procházková (Trans
Ars Procházka a spol., Galerie
Procházka, České Budějovice):

„Je rodinná firma výhodou? Ano nebo ne? Společně s manželem vlastníme Galerii Procházka, což je prodejní galerie.“

Věnujeme se obchodu s uměním (zaměřujeme se hlavně na obrazy – můj muž je historik umění) a pořádáme aukce výtvarného umění a starožitností.

Nevím, jestli jsme rodinná firma, když jsme v ní pouze my dva – já děti nemám a manželovi synové z předchozího manželství se věnují jiným oborům, poslední syn je ještě žákem základní školy. Takže jsme asi spíše „manželská firma“.

Pro mne to znamená jednoznačně ANO, je to pro naše podnikání výhodou. V naší firmě, ve které poskytujeme úzce specializované služby, je totiž nesmírně důležitý osobní kontakt s každým klientem, který k nám přijde. Chodí k nám lidé, kteří chtějí prodat obrazy, grafiku, starožitnosti, potřebují znalecký odhad ceny, soudně znalecký posudek pro pojišťovnu, při vyřizování dědictví a podobně. Na druhé straně jsou lidé, kteří chtějí koupit – u nás se dá koupit obrázek za 200 korun i dílo vyhledávaného autora za několik statisiců. Z obsahu námi poskytované služby je zřejmé, že se ve většině případů nejedná o jednu návštěvu, ale o opakovaný kontakt. Ale ať už se danému klientovi věnuje jeden nebo druhý, víme vždy oba o všem, co se v průběhu dne odehrálo – kdo s kým mluvil, na čem jsme se dohodli, na kdy je naplánovaná schůzka...

Můj muž se navíc věnuje komunální politice, je městský radní a zastupitel a také krajský zastupitel, takže musím znát dost podrobně jeho „rozvrh“, abych mohla domluvit konzultace, při kterých je jeho přítomnost nezbytná.

Asi jsme se opravdu hledali a našli – oba jsme totiž hledali pro práci „partáka“ – ráda pracuji v úzkém kolektivu. V podstatě hned od začátku naší spolupráce máme rozdělené role. Když jsem přišla před téměř devíti lety do manželovy firmy, mohla jsem mu nabídnout kromě jistých organizačních činností, práci se zákazníky a všeobecné znalosti „nutné pro chod podniku“, také dost speciální dovednosti, které nám časem velmi zjednodušily práci při přípravě katalogů našich aukcí. Znalost fotografování, úpravy digitálních fotografií, příprava DTP, schopnost spravovat naše webové stránky (které dnes obsahují přes 4500 stránek) se báječně kloubí s mužovou odborností, profesními znalostmi ale hlavně schopností vést firmu ke konkrétnímu cíli.

Já jsem ten klasický Ferda mravenec – práce všeho druhu, protože provoz galerie – od uklidu přes malování, natírání, instalace výstav, je spíše mojí náplní práce. K tomu se váže veškerá evidence svěřených obrazů a věcí, vyřizování objednávek při prodeji po internetu a podobně. Můj muž spravuje finance, hlídá platby, „vede“ firmu. To se mi na mém muži líbí – vidí daleko dál než já. Já se pohybuji v horizontu několika měsíců – maximálně roku, ale on v rámci znalostí stavu společnosti a trhu vidí daleko dál. On je „vizionář“, já technik, který má uklizený ponk po každé směně, on si pamatuje ceny u všech obrazů – já si pamatuji telefonní čísla a PINy (obojí je kupodivu dost potřebné), jeho rozčílí nevyřizovaný dopis, mě poškrábané dveře.

Svého času jsem říkávala – my jsme s mužem 24 hodin denně a ještě 8 hodin v noci – ale to už neplatí. Díky společenským aktivitám je můj muž stále vytíženější mimo galerii. A tak se nám někdy stane, že – ačkoliv máme společnou firmu, ve které každodenně spolu pracujeme – zeptáme se po třech dnech – a co jsi dělala, jak ses měl? Mluvil jsi s tím a s tím? Prostě nám někdy chybí čas na to si popovídat o dění, o práci, o novinách, jen tak....

Postupně se na mne přesouvá i odborná část práce – člověk už má v obrazech ledacos – jak se říká „nakoukáno“, zajímá mne i porcelán, což můj muž vítá, on ho „dělá“ nerad. Takže – i když se doba posunula a firma je po čtrnácti letech jinde, než byla na počátku, máme oba stále dost prostoru pro „vlastní“ práci.

pokračování na následující straně

obsah

Jak dobývám baterky	strana 2
Kterou chybu bych už nechtěla opakovat	strana 2
Jaké bylo jedno z vašich nejtěžších profesních rozhodnutí?	strana 2
Formy flexibilní práce	strana 3
Ženský fenomén v podnikání a politice	strana 3
Majitelka zařídila nový penzion z nabídky IKEA	strana 4



JIHOČESKÁ ASOCIACE
PODNIKATELEK A MANAŽEREK

dokončení z předchozí strany

Přirovnáváme naši firmu k právníkům či lékařům – tam je vztah ke klientům vytvářen také dlouhodobě a je velmi mnoho založen na důvěře. Máme lidi, kteří u nás kupují 9 let, máme sběratele, kteří u nás prodávají 7 let. Ale zrovna tak jako lékař nebo právník, máme my, obchodníci s uměním postaven svůj úspěch na svých znalostech, na své osobě. Do ordinace vás může uvést sestřička, dát injekci také, ale tu odbornost představuje lékař. U nás je to podobné. Náš úspěch (kromě dalších faktorů) záleží na našem osobním přístupu ke klientům, na tom, jak se jim u nás líbí, jak se cítí, jak jsme jim příjemní, jak splňujeme jejich očekávání. A také na naší ochotě být v práci v sobotu, v neděli, večer, nebo 25. prosince, na ochotě „sjet na otočku“ do Olomouce nebo Bratislavy. Náš úspěch je poskládan z obrovského množství drobností, které – když fungují – ani nevnímáte. Jsou vidět tenkrát, když nejsou.

Jestli se naše „manželská firma“ někdy rozroste do podoby firmy se zaměstnanci, nevíme. Nebráníme se ničemu, ale zatím o tom neuvažujeme, protože to není nutné. Zatím to všechno zvládáme a co hlavně, těší nás to.“

Jihočeská asociace podnikatelek a manažerek vydala knihu:

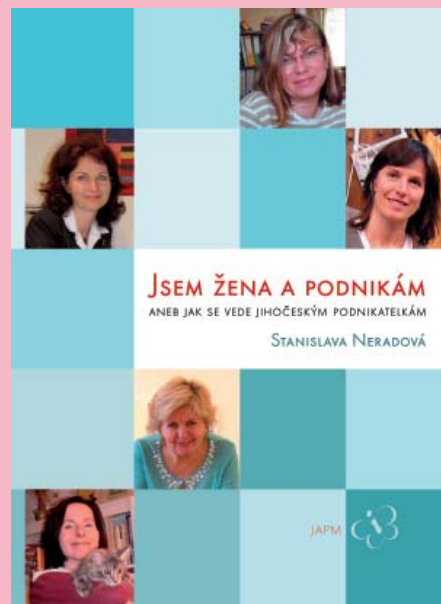
Stanislava Neradová: „Jsem žena a podnikám, aneb Jak se žije jihočeským podnikatelkám“.

Kniha rozhovorů s pětici žen, podnikavých Jihoček, které Stanislava Neradová zpovídala na téma slasti a strasti podnikání, skloubení rodinného života a péče o děti s profesní kariérou i zkušenosti s vnímáním profesně úspěšné ženy jejím okolím.

Kniha se může stát inspirací pro ženy, které se zatím rozhodují, zda začít podnikat.

Knížku si můžete objednat e-mailem na adrese: japm@wib.cz, kancelarJAPM@seznam.cz

Cena knížky je 65,- Kč plus poštovné. Platba je možná předem převodním příkazem nebo na dobírku.



Jak dobíjím baterky



Hana Adámková
(ADÁMKOVÁ REALITY, spol. s r. o., České Budějovice)

„Jelikož moje tělo někdy bohužel samo nepozná, kdy má dost, tak potom upadne o víkend do bezvědomí a spí a jí a jí a jí a taky si dá bublinkovou koupel s olejem z levandule a se svíčkami a pak sleduje po stopadesáté staré české filmy. A taky se „válí“ jako čerstvě vyvrhnuté sele pod šikovnými rukama kdejakého maséra nebo masérky. Tak to je potom kompletní generálka akumulátoru.“

Když jsem ale v kondici - po dovolené, po nemoci, zamilovaná - dobíjím baterky jedna radost a to pravidelně. Každodenním pohybem - jógou, dynamickou meditací. O víkend plaváním a saunou a v létě turistickými pochody nebo výlety na kole na významné energetická místa v jižních Čechách. A ještě navštívíme zcela bezvýznamné restaurace na trase.

Občas si posedím s přáteli a zazpíváme si s kytarou, nebo zajdu s kamarádkou do divadla, koncert či módní přehlídku.“



Eva Kaňáková
(Casiopea, s. r. o., Praha):

„Chyb se většina z nás v začátcích podnikání nadešla dost. Chyby já ale neberu jako něco, čeho je třeba litovat. Jsou dobré k tomu, abychom se z nich poučili a neopakovali je. Já osobně jsem do podnikání šla bez přípravy, s obrovským elánem a s důvěrou, že i druhá strana v podnikání myslí stejně jako já. V roce 1992, kdy jsem s podnikáním začínala, jsme měli málo zkušeností. A navíc, i kdyby byly, málokdo přijímáme zkušenosti

druhých. Nejsem výjimka. Jedna z prvních chyb v podnikání byla půjčka od kamarádky pro jinou společnost. Dluh jiné spadl na mne. Druhá velmi zásadní chyba byla při podnikání s mladším společníkem, který se nechtěl učit, lhal a tuneloval společnost. A tunelování podpořily i české finanční instituce.

Není třeba se bát dodržovat zásadu, že pořádek dělá přátele. Slova „to je dobrý“, „dohodneme to“, „dohodneme se“, „vyřešíme to později“, zakládají na problém. Nedoporučuji nechat se vtáhnout do situací, kdy pravidla jsou příliš obecná nebo žádná. Ústní sliby a dohody v našem světě platí výjimečně, a tak smlouvy a pevná pravidla pro všechny považují za nezbytně nutné.“

ANKETA • ANKETA • ANKETA • ANKETA • ANKETA • ANKETA • ANKETA

Jaké bylo jedno z vašich nejtěžších profesních rozhodnutí?

Olga Brůhová (Erudico, s.r.o., České Budějovice): „Bylo jich více, ale za nejtěžší rozhodnutí považuji osobní rozhodnutí změnit směr podnikání.“

Anděla Janovská (Penzion Pod skalkou, Český Krumlov): „Přesvědčit se samu a vzít si úvěr, který budou splácet možná i mé děti.“

Eva Kaboutřková (vedení personální agendy a zpracování mezd pro malé i velké firmy, České Budějovice): „Nevím, jestli nejtěžší, ale rozhodné nejzásadnější bylo rozhodnutí, zda ukončit pracovní poměr a začít sama podnikat. Nyní vidím, že to bylo rozhodnutí správné.“

Alice Krátká (Reklamní studio abc-zebra, České

Budějovice): „Asi v roce 1992, kdy jsem se rozhodla rozvázat pracovní poměr okamžitě, ze dne na den, a šla jsem svou cestou. Pocit volnosti byl nádherný!“

Stanislava Neradová (Floner Dekor – květinový design, Úsilné): „Zda podnikat se společníky. Naštěstí už dnes vím, že podobnou volbu nemusím řešit.“

Ivana Šimánková (Agentura Ars in re, České Budějovice): „Zda zvládneme zvýšit úroveň mluveného projevu dětí i dospělých otevřením Moderátorské školičky a Kurzů mediální komunikace ve spolupráci s Českým rozhlasem České Budějovice. Byl to dobrý krok.“



JIHOČESKÁ ASOCIACE
PODNIKATELEK A MANAŽEREK

INSPIROMAT – internetový bulletin Jihočeské asociace podnikatelek a manažerek. Ročník 1, číslo 1.

Periodicita: vychází nepravidelně, čtyřikrát ročně. Vydává: © Jihočeská asociace podnikatelek a manažerek, o. s., v roce 2007.

Adresa vydavatele: U Lesa 1579/10, 370 05 České Budějovice, e-mail: japm@wib.cz, kancelarJAPM@seznam.cz, www.wib.cz, www.japm.cz.

Grafika: DĚDEK GRAFIKA, České Budějovice. Fotografie: © IKEA, Stanislava Brůhová, Stanislava Neradová, Luboš Janovský.

Texty, redakční zpracování: Světlana Procházková, Stanislava Neradová, Hana Adámková, Eva Kaňáková, Otevřená společnost, o. p. s., Praha.

Garant projektu: Stanislava Neradová.

Distribuce: prostřednictvím webu JAPM www.wib.cz, v tištěné verzi pak příležitostně při akcích JAPM (malonákladový tisk).

Formy flexibilní práce

Jak podpořit rovné příležitosti na pracovním trhu? Jednou z možností, jak rovné příležitosti podpořit, jsou například alternativní pracovní úvazky, které některé firmy v České republice svým zaměstnancům nabízejí.

Jaké jsou a kdo je může využít?

Pružná pracovní doba

Nejvýhodnější forma flexibilní práce, při níž si zaměstnanec/kyně sám/sama reguluje počátek, průběh i konec své pracovní doby. Vhodné především pro samostatné pozice. Zaměstnavatel obvykle vymezí časový úsek, kdy jsou zaměstnanci/kyně povinni být na pracovišti (z důvodu pracovních porad, atd.) Pro zaměstnavatele se tato práce hůře kontroluje a plánuje, a proto v tomto ohledu mohou nastat problémy.

Práce z domova

Jedná se zpravidla o manuální práci, ale s internetem a rozvojem dalších technologií se uplatňuje i práce duševní. Zaměstnancům/kyním ušetří čas za dojíždění do práce, mohou si práci sami zorganizovat a rozložit. Práce je vhodná především pro rodiče s dětmi, postižené, pro studující nebo zaměstnance/kyně v administrativě. Práce z domova má i mnohé nevýhody:

- osoby pracující z domova nejsou obvykle v zaměstnaneckém poměru a pracují na základě dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr (dohoda o provedení práce, dohoda o pracovní činnosti); v důsledku toho nezískají žádná zaměstnanecká práva, jako jsou například zdravotní a sociální pojištění, nárok na nemocenské dávky, sociální pojištění, placená dovolená a podobně
- nevýhodou je sociální izolace způsobená minimálním kontaktem s pracovním kolektivem
- osoby pracující z domova nemají pravidelný příjem

Sdílené pracovní místo

Jedna pozice je obsazena dvěma zaměstnanci/kyněmi, kteří si sldávají práci mezi sebou. Zaměstnanci/kyně se dělí též o dovolenou a další výhody. Záměrnice/kyně o toto opatření si většinou musí sám/sama vyhledat druhou osobu.

Částečný úvazek

Využíván je především rodiči s dětmi, studujícími či lidmi v důchodu. Vzhledem k mnohým nevýhodám částečných úvazků se doporučuje pokud možno využít jiná flexibilní opatření, například pružnou pracovní dobu.

Ženský fenomén v podnikání a politice

Jihočeská asociace podnikatelek a manažerek, Otevřená společnost, o. p. s., a Koalice ProEquality uspořádaly 2. listopadu 2007 druhý kulatý stůl v rámci projektu ProLomit Vlny: Zrovnoprávnění žen a mužů na trhu práce. Kulatý stůl se uskutečnil v prostorách Magistrátu města České Budějovice a zástitu nad ním převzal hejtman Jihočeského kraje Jan Zahradník.



kulatého stolu diskutovali odborníci, političky, podnikatelky i úřednice a politici.

K diskusi u kulatého stolu s názvem Ženský fenomén v podnikání a politice: Výzvy a možné cesty spolupráce se sešli: hejtman Jihočeského kraje Jan Zahradník, náměstkyně a náměstek českobudějovického primátora Ivana Popelová a Rudolf Vodička, zástupkyně Jihočeské asociace podnikatelek a manažerek Světlana Procházková, Ivana Šabatová a Stanislava Neradová, dále Dana Šťastná z českobudějovického Úřadu práce, podnikatelka a místostarostka Rudolfova Eliška Štěpánová. Pořádající organizaci Otevřená společnost zastupovaly ředitelka Monika Ladmanová a manažerka projektu ProLomit vlny Petra Kubálková, partnerskou organizací projektu Nadaci OSF Praha Petr Pavlík.

Debata se věnovala rovným příležitostem v komunální politice: přinášejí uplatňování rovných příležitostí žen a mužů jenom náklady nebo i zisky?

Kulatý stůl zahájil hejtman Jan Zahradník, který uvedl, že v jihočeském kraji jsou ženy často v pozicích starostek a jsou zde velmi dobré a úspěšné. Nicméně v zastupitelstvu jihočeského kraje je pouze 18 % procent žen a do pozic hejtmanky se zatím žádná žena nedostala. Je to typicky mužské prostředí, ale ženu hejtmanku by podle Jana Zahradníka, hejtmanky mezi sebe rádi uvítali.

Proč se zabývat tématem rovných příležitostí žen a mužů ve veřejném sektoru - jsou rovné příležitosti zohledňovány ve veřejné správě? Přítomné zástupkyně veřejné i privátní sféry se sice nejdříve shodly, že

diskriminaci samy na vlastní kůži nepocítují, na konkrétních příkladech se ale ukázalo, že musí řešit sldávání profesního a rodinného života a že je to oproti mužům znevýhodňuje. Je také třeba změnit vnímání, že dětem tátové nechybí: Stejně jako matky chybí dětem, chybí jim muži jako otcové.

Během debaty zazněly i stereotypy jak ze strany mužů tak i ze stran žen. Ženám byla především připisována role matek, pečovatelek a hospodyněk. Zazněl také názor, že nízké zastoupení žen v komunální a krajské politice odráží postoje voličů a voliček, kteří také utvářejí politiku, rozhodují o tom, jaké priority jsou upřednostňovány a zda jsou v zastupitelstvu zastoupeni muži či ženy.

Druhá část debaty se

zaměřila na rovné příležitosti na pracovním trhu: Přinášejí uplatňování rovných příležitostí žen a mužů na trh práce zaměstnavatelům jenom náklady nebo i zisky? Jsou rovné příležitosti zohledňovány v personální politice zaměstnavatelů: Rozdíly v platovém ohodnocení mužů a žen existují, ale je problematické je prokázat a získat, zvláště v soukromém sektoru, informace o platech. Tento údaj bývá často utajován a pro ženy je proto těžké porovnávat platové podmínky. Padla zmínka o jedné z forem sldávání osobního a profesního života – možnosti využívat flexibilních úvazků. Jako příklad z praxe bylo uvedeno zavádění sdílených pracovních úvazků na přepážkách v bankách. Zástupci magistrátu uvedli, že se příkladem budou v budoucnu inspirovat.

Na závěr kulatého stolu si účastníci kladli konkrétní nástroje jak uplatňovat rovné příležitosti na pracovním trhu. Za asociaci podnikatelek padl návrh mentoringu a teleworkingu (práce z domova), za magistrát více pracovních míst na flexibilní úvazky a za Otevřenou společnost pokračování v šíření informací a konkrétních nástrojů pro zaměstnavatelské subjekty.



Jihočeský hejtman: „Ženy podnikají vcelku hodně a úspěšně, v politice ale chybějí“.

Majitelka zařídila nový penzion z nabídky IKEA

Ještě loni poskytoval českokrumlovský Pension Pod Skalkou 10 lůžek. Dům vzdálený jen pět minut od historického centra města zapsaného na seznam památek UNESCO usazený v zeleni rozlehlé zahrady nabízel i relaxaci v zastřešeném bazénu a posezení u venkovního grilu.

Od letošního jara se penzion rozrostl o další budovu a majitelce Anděle Janovské přibyla příjemná starost, jak nové prostory zařídit.



Pracovně – recepci vévodí psací stůl Jonas.

Jednoduchý, moderní nábytek

„Chtěla jsem nábytek jednoduchý, moderní, který by nebyl drahý. Aby se dobře udržoval a byl mobilní pro vytváření různých variací,“ popisuje majitelka svou před-



Postel Malm splnila požadavky majitelky penzionu.

stavu. „Pro první penzion jsme si nechali nábytek zhotovit na zakázku, ale jeho výroba byla drahá,“ ohlíží se zpět do začátků podnikání.

„IKEA a její sortiment se mi vždycky líbily. A tak jsem prolístovala její katalogy a jela si pro-

hlédnout interiéry přímo do Prahy. Do nového penzionu jsem chtěla světlý nábytek. V show roomu se mi líbila bříza. Nebála jsem se ani kreslílek se světlými tóny čalounění. Vzhledem k tomu, že nám přibýlo celkem 22 lůžek, výběr postelí byl podstatný. Chtěla jsem, aby postel vypadala pevně a mohutně a měla pevný rošt a skříňky šly dobře otvírat a bylo v nich dost úložného prostoru. Stolky měly být jednoduché a dobře udržovatelné. Židle, které jsem si vybrala, byly dokonce ve slevě, takže jsem koupila nábytek, který se mi líbil a ještě jsem ušetřila,“ vzpomíná Anděla Janovská na svůj jarní nákup v pražském obchodním domě IKEA.

Vybavení přišlo na 160 tisíc korun

Majitelka penzionu nevybírala v IKEA jen nábytek. „Nakonec jsem koupila i závěsy, lampičky, zrcadla do koupelny, garnýže, lanka, koupelňové osvětlení. V přízemí penzionu máme konferenční místnost vhodnou pro pořádání seminářů, která slouží i pro podávání snídaní našim hostům. Hrncečky, talíře, košíčky na pečivo a další vybavení do kuchyně jsem nakoupila také z nabídky IKEA. Určitě bych si vybrala i obrazy do pokojů, ale můj syn fotí, proto zdi penzionu zdobí jeho záběry různých zákoutí Českého Krumlova, které doplňují reprodukce děl Ego na Schiele,“ říká Anděla Janovská. Syn Luboš nafotografoval i panoramatické snímky pokojů, která jsou ve fotogalerii webových stránek penzionu.

Na nákup vybavení penzionu si majitelka stanovila strop ve výši 200 tisíc korun. Faktura nakonec vyšla na 160 tisíc korun. Částka stačila na zařízení 6 pokojů a jednoho dvoulůžnicového apartmánu a na další vybavení včetně pracovny majitelky, která slouží jako recepce Pensionu Pod Skalkou v Českém Krumlově.



Původní penzion s novou přístavbou a venkovním bazénem.

Vybavení pokojů:

Postele MALM lakovaná bříza	4490,-
komoda MALM	2290,-
komoda ANEBODA	1490,-
POVLEČENÍ BIBBI na dvojlůžko	399,-
Noční stolky MALM k posteli	990,-
Postele jednolůžkové MALM	2990,-
Matrace SULTAN FAGETES	1690,-
Křesla SOLSTA OLARP	1490,-
Konferenční stolky LACK,	
Odkládací stolek	299,-
Stolek pod televizi FLARKE	349,-
Zrcadla KOLJA	249,-



Vybavení pracovny – recepce:

Lampa ANTIFONI	699,-
Stojan na dokumenty DOKUMENT	249,-
Stůl JONAS s výsuvnou deskou	2490,-
Konferenční židle ALEXANDER	998,-
Otočná židle KARSTEN	2490,-
Zásuvkový díl na kolečkách ERIK	1490,-
Nástěnná police LACK	299,-
Nástěnná bodová světla KVART	129,-
Knihovna AGERUM	1290,-
Závěsy PERNILA	149,-
Lanka na závěsy DEKA	99,-



Pokoje jsou zařízeny nábytkem z břízy.