

OČKOVÁNÍ - ano či ne?

(dokončení)

V předchozích článcích jsem poukázal na některé byliny či prostředky, kterými lze léčit nebo alespoň usnadnit průběh infekční choroby tzv. alternativní cestou. Mýma očima viděno, cestou přirozenou, nenásilnou, bez vedlejších účinků. Není to však cesta „trvale udržitelná“.

Je potřeba řešit a léčit pravou příčinu nemoci, či problému a ne až její následky. Nemoc je již následek něčeho, co člověk pokazil, často poslední vynucené zamýšlení nad sebou samým. Je však pravdou, že některé lehčí dětské nemoci jsou zatím nutně k normálnímu vývoji dítěte.

Nejlepším způsobem, jak zůstat trvale zdravý, je tedy prevence. Nemyslím tím mít doma plno tub léků, vařit litry bylinných čajů atd. Chci zde upozornit na přírodní zákony. Odnepaměti Stvořením pulzuje naprosto pevný a přesný řád. Byl tady vždy a vždy tu bude, bez ohledu na to, zda to lidská bytost uznává nebo ne. Je to velká síla, která ozdravuje a posiluje vše, co se správně vřadilo do tohoto tepu. (V posledních měsících tato síla velmi zesílila - viz M. Pogačnik). Je pochopitelné, že to, co řád tepu narušuje, bude nuceně napraveno nebo odstraněno. Sadař, který objeví v sadu nemocný strom, se také snaží strom vyléčit a pokud se to nedaří, raději ho vytné, aby choroba nepřešla na ostatní stromy. Náповěda je již ve slově nemoc. Ne-moc. Ne-mohoucí. Tedy mohl by, ale nechce. Je tedy bez moci.

Problém je v tom, že klasická medicína rozebrala člověka na součástky jako stroj. Na každou součástku je obor a s ním přichází odborník, který se specializuje, řekněme na chirurgické zákroky na pravé ruce, ale na levou ruku již máme odborníka jiného. Vše se pojmenovávalo latinsky, aby to vypadalo vědecky a fundovaně. Čím méně tomu budeme rozumět, tím lépe. (Velice podobně nám objašňují situaci politici ve svých projevech. Často si potom kladu otázku, zda jsem blb já nebo někdo jiný.) Zase slovíčko - vědec, tedy vědoucí. Na obory ducha zase máme psychiatry a psychology, někdy také faráře. Kam se podělo to normální lidství? Kde je náš cit? Jak to, že se necháme balamutit politiky, odborníky, vědci a jinými darmojedy? (Naštěstí jsou však i výjimky.) Vše, co zůstalo ještě hezké a nepřekroucené, se nám zdá málo atraktivní a neoborné. A tak se křečovitě držíme zábradlí na potápějící se lodi ROZUMU, zbaveni CITU a loď rychle klesá do oceánu trpkého poznání.

ZDENĚK TRONÍČEK, přírodní léčitel

Je před námi spousta práce

Zemědělské produkty vypěstovat je jen polovina úspěchu, k tomu ještě ta menší. Hlavní je dobře prodat. Teprve až se potravina (v našem případě biopotravina) dostane za odpovídající cenu k zákazníkovi, cyklus se uzavírá a zemědělství může fungovat dál. Proto se v tomto ročníku BIO chceme ve zvýšené míře věnovat právě obchodu s biopotravinami. Dnešní „ženou za pultem“ bude ing. Jarmila Chladová, majitelka prodejny zdravé výživy a biopotravin v Litomyšli a také vůdčí osobnost sekce prodejců biopotravin při svazu PRO-BIO Šumperk.

Jarmilo, už je to rok, co jsem tě naposledy zpovídal. Tenkrát jsi mluvila o tom, že je v českém ekologickém zemědělství vidět kus poctivé práce, a že na tu práci lze navázat. V tom rozhovoru jsme mluvili spíš o tom, co bylo. Tě bych se chtěl ale zaměřit především na to, jaký je momentální stav a jaké jsou plány do budoucna.

Máš prodejnu zdravé výživy v Litomyšli. Je to jediná prodejna, kde se v Litomyšli prodávají biopotraviny? A jak je Litomyšl velká?

Jako známá prodejna s biopotravinami je to jediná, jinak jsou v Litomyšli tři prodejny zdravé výživy a dva supermarkety a z toho jeden má regál racionální výživy. A Litomyšl má 11 000 obyvatel i s okolními vesnicemi. Takže bych řekla, že je přetlak, že lidem lezou potraviny žaludkem a z uší ven, protože to už si člověk může vzpomenout v neděli ve tři čtvrtě na osm večer, že nemá co jíst a může si koupit jakoukoli potravinu. Prostě to rozmazluje člověka, že neplánuje jídlo, protože ví, že vždycky někde něco koupí a nají se.

Když je u vás tolik prodejních míst biopotravin...

Biopotravin ne, zdravých výživ.

...zdravé výživy, to znamená, že všechny navedou biopotraviny?

Ne. Myslím, že zatím je to moje doména.

Takže pro tyto Zdravé výživy se zdravá výživa ještě nerovná biopotravinám?

Ne.

Když se tedy podíváme na tvůj sortiment. Co máš v prodejně a čím se snažíš odlišit od ostatních?

Myslím si, že v současnosti už mám přes 200 položek bio, což je perfektní postup. Dá se říct, že při prvním pohledu do prodejny už je patrné, že v každém regálu jsou biopotraviny a vytlačují, doslova vytěsňují konvenční produkty. Třeba müsli - dva regály bio a jeden konvenční, a ještě k tomu takový menší... Takže si myslím, že ten posun je úžasný.

To znamená, že se biopotravinami chceš odlišit od ostatních prodejen?

Konvenční potraviny měním za bio. Každý rok před Vánocemi je něco, co „jde“ nejvíce. Když jsme začínali, zaváděli jsme éterické oleje a lampičky na aromaterapii, další rok byly takovým hitem zelené čaje a letos bych řekla, že hitem byly čaje Sluneční brány, kdy jsme jich k Vánocům prodali lidem skutečně dost, a to v kvalitě bio. Takže jsme si říkali: Tak letos nám šly biočaje a nejvíce Dobrá nálada a takové ty poetické názvy a už se zaběhly i čaje pro děti, lidi už si uvědomují, že je nemáme „napajcovaný“ chemicky.

Máš v sortimentu ještě nějaké jiné speciality?

Myslím, že každá takhle malá prodejna musí najít svou parketu a specifiku, aby se udržela, a u mě to je, že si dost hraju s bylinkama. A díky tomu, že Sluneční brána běžné byliny jako mátu, meduňku, heřmánek, lipový květ atd. má v biokvalitě, tak už zase pomalinku ladíme byliny do biokvality. A koření máme od Abrlových taky bio, takže jsem vyřadila všechno ostatní koření.

Naše prodejna má tedy byliny, biopotraviny, ale také regál knih...

Vedeš i kosmetiku?

I nabídka kosmetiky se postupně vyvíjela, dnes nabízíme kosmetiku Weleda, a protože mají dobré propagační materiály, můžeme přes tyto produkty vysvětlovat, co to je přírodní kosmetika a ekologické pěstování bylin. Jinak tam máme českou firmu Barekol, vlastně všechno ostatní už jsou české firmy, v nichž většinou znám výrobce osobně. Víím třeba že v Barekolu dělají krémy bez chemických konzervačních technologií, byliny extrahují pod tlakem. To jsou šetrné postupy a cenově pro spotřebitele velice dobře dostupné.

V prodejně máte také kozi produkty, že?

Každé úterý nabízíme mléko, mimo jiné i od ekologického zemědělce Luboše Vohralíka, jenomže není označené jako bio. Čekám tedy, kdy nadejde čas a budeme mít i biomléko. Kozi sýry míváme tři až čtyři druhy, a to i v biokvalitě.

Nabízíte také pečivo?

Pečivo máme také, ale nemáme je v biokvalitě. Dvakrát do týdne nabízíme špaldové koláče. Výsledkem je zdvojnásobení prodeje špaldové mouky a v našem městě by skutečně asi málokdo nevěděl, co je to špalda. Nedá se říct, že by to bylo biopečivo, protože není certifikované, ale člověk nemůže chtít běžet rychleji, než je to možné.

Děláš něco pro zákazníky, abys je přilákala i jinak? Třeba nějaké propagační akce?

Myslím, že je to posláním bioprodejen, tak to zkouším na sobě. Je to tedy někdy dost obtížné časově i psychicky, ale spolupracuji se svazem diabetiků, takže jsme měli i společnou akci s pekárnou Dolní Újezd, kde působí paní Kočová. Diabetikům jsme dali ochutnat jak špaldové koláče, tak diapečivo. Když se zakládala litomyšlská organizace svazu, uspořádala jsem přednášky o biopotravinách. Takže diabetici o nich vědí a spolupráce se svazem je dobrá. Vííme o sobě a protože mají zájem, chystáme exkurzi na nějakou ekologickou farmu.

Dokončení na str. 15



Je před námi spousta práce

PRO - BIO

➔ Pokračování ze str. 14

Z Vysokého Mýta mne požádali, abychom jim pomohli s oslavou Dne Země, takže to asi nějak skloubíme, aby akce byly v Mýtě i v Litomyšli. Místních akcí připravujeme hodně.

Obchodníci by potřebovali, aby bylo víc viditelné, že patří do svazu PRO-BIO.

Na to jsem se chtěl také zeptat. Vaše prodejna je členem svazu PRO-BIO. Co to znamená, když je někdo svazovou prodejnou?

Především ochotu dělat trochu navíc pro biopotraviny jako členové svazu PRO-BIO. Měli by mít vědomostmi a způsobem prodeje něco navíc oproti běžným prodejnám - hlubší znalosti o biopotravinách, ochota být nápomocní svazu při propagaci biopotravin. Svaz zase pomáhá s určitou strukturou a organizací a informovaností prodejců. Je pravda, že to je všechno pořád ještě v začátcích, protože takový drobný prodejce má dost starostí, aby se udržel v tomhle konkurenčním světě, kde je opravdu přetlak potravin, a ještě prosadit biopotravinu a za vyšší cenu... Dá si práci navíc a tu jeho práci pak zúročí síť supermarketů...

Snažíte se o nějakou spolupráci mezi maloprodejci? Víím, že míváte celostátní setkání, a že funguje spolupráce ve východních Čechách. Můžeš k tomu něco říct?

Celostátní setkání bude letos už popáté, takže už máme vlastně pětilátku za sebou...

Kdy to má být?

Tradičně bývá některou nedělí v březnu, protože to je den, kdy nikdo neprodává a může přijet. Letos ovšem setkání bude až první nedělí v dubnu v Hradci Králové, protože to je typické město, kde se rozvíjí nejen prodej biopotravin, ale nabízejí se i v jídelně, takže je to zase určitá nová dimenze z hlediska propagace biopotravin.

Myslíš Bazalku?

Myslím Bazalku. Hradec Králové je taky „zdravé město“, takže si myslím, že by to tam mělo padnout na úrodnou půdu. Spolupracujeme s prodejny v okolních městech - Choceň, Česká Třebová, Ústí nad Orlicí. Pomáháme si třeba v objednávání a přejímání zboží a při různých takových drobnostech. Například se vzájemně se do-

poručujeme, radíme si a docela se rádi vídáme, to není konkurenční boj. Když vidím kolegy z České Třebové nebo z Ústí, tak to jsou přátelé, kteří dělají stejnou věc, a to si myslím, že je pro ty prodejny důležité. Myslím si, že jedna specializovaná prodejna v menším městě by měla být oázou informací o ekologickém zemědělství. To je cesta a důležité je, aby se prodejna prosadila, takže to musí být speciálka, která je jasně čitelná: úrovní, znalostí, sortimentem. Myslím, že v tom je pořád před námi spousta práce.

To je úkol vznikající sekce maloprodejců ve svazu PRO-BIO. Jak by měla vypadat, až bude fungovat? Jakou by měla mít budoucnost?

Když vidím, jak to funguje u nás - kolem Litomyšle a spolupracuje taky Hradec Králové, Chrudim, tak si myslím, že prodejny v určité oblasti by se měly znát a vzájemně se podporovat.

Co v tom může dělat svaz?

Třeba koordinovat činnost a dokonale připravovat solidní podklady. Propagační materiály. Protože těžko může prodejce udělat perfektní propagační materiál, který by byl skutečně na úrovni a přinesl víc informací, než jen o určitém zboží. Propagační materiál musí lidi oslovit, ne jako nějaká zprofanovaná reklama, ale někde uvnitř, aby získal přesvědčení, že biopotravinu kupuje nejen pro své zdraví a pochopil širší souvislosti. Sekce prodejců a svaz čeká spousta práce, aby se skutečné znalosti dostaly prodejcům pod kůži, zkulturnili prodej, naučili se solidně spolupracovat se zemědělci.

Jak se k těmto myšlenkám a snahám staví jiné prodejny zdravé výživy?

Mezi obchodníky, obzvlášť po dvou kurzech v Kolíně nad Rýnem, se už rodí lidi, kteří mají zájem přispět sami k činnosti sekce, nebo mají zájem, aby sekce dobře fungovala. Řekla bych, že v současné době se sekce formuje a kdo má zájem a myslí to vážně a je schopen systematicky pracovat, tak je vítán, aby sekci pomohl zformovat. Forma sekce by měla být daná směrnicemi, aby obchody věděly, co smí a nesmí, manuálem, aby věděly, co musí a nemusí, a katalogem biopotravin nebo produktů. To jsou podle mě



ING. JARMILA CHLADOVÁ

tři nejdůležitější úkoly, které musíme zvládnout do celostátního setkání.

Věřím, že bioprodejny najdou takovou tvář, aby byly tak dobře „čitelné“, jako jsou třeba lékárny, drogerie. Aby měl zákazník zcela jasnou představu, když se řekne prodejna biopotravin. Bez organizace ve svazu se to nedá udělat. Je třeba mít určitou strukturu a návaznost na producenty, protože když budu znát výrobce, tak si dovedu lépe představit veškerou návaznost a šíři problematiky a možnosti i cestu, jak těm producentům pomoci.

To ale na druhé straně vyžaduje ochotu producentů spolupracovat...

To je věc, kterou se všichni musíme učit. Myslím, že jsme malá země na to, abychom byli všichni tvrdí konkurenti. Pokud by se nám tohle povedlo, pak by platilo supermarket kontra biomarket, supermarket = konkurence, biomarket = spolupráce. Myslím, že

to je zatím obrovsky nedoceněná cesta, jak by se spousta lidí mohla zapojit do přirozené výživy národa. Když si představím, že by mohly být naprosto běžné k dostání i třeba biokompoty, marmelády a spousta věcí, i pečivo ze špaldové mouky v malých pekárnách. Je mnoho možností, které se dají zvládnout lokálně a sekce prodejců a setkání by byla o tom, aby se dodržovala pravidla hry, aby se dodržovaly zákonné věci kolem potravin a aby se prodejci vzájemně setkávali a vyměňovali si zkušenosti. To si myslím, že by byla taková protiváha proti těm všeobjímajícím supermarketům.

Takže to můžeme zároveň brát i jako pozvánku na celostátní setkání prodejců zdravé výživy a biopotravin v dubnu. Jarmilo, děkuji ti za rozhovor a přeji tobě i nám, aby sekce prodejců měla dobrý start.

Připravil RADOMIL HRADIL