

JSEM ŘEKOU

Příběh Martiny Štefankové a značky Mamavis

Od narození Natálky, přes jeden neposedný Priessnitzův zábal a první nákres na papíře až k vlastní značce, chráněné šicí dílně, spolupráci s Priessnitzovými lázněmi a nové kapitole v Prunéřově.



*„Dnes už vím, že v životě je nejdůležitější
být sama sebou.“*

Úvod: Nechci psát příběh o dokonalosti

Když jsem před lety začala psát své první e-booky, měla jsem potřebu zachytit všechno, co se ve mně odehrávalo. Byly syrové, osobní a přesně takové, jaká jsem v té době byla. Dnes se na svou cestu dívám jinak. Nechci se vracet k lidem a situacím, které už do mého současného příběhu nepatří. Chci vyprávět o tom, co zůstalo: o Natálce, o mateřství, o jednom nápadu, o vodě, o práci, o lidech, kteří mi pomohli, o chybách, které mě učily, a o Mamavisu.

Tahle kniha proto není příběhem o tom, že jsem všechno zvládla správně. Je o tom, že jsem šla dál. Někdy rychle, někdy pomalu, někdy jsem se musela vrátit a začít znovu. Právě proto jsem kdysi napsala, že jsem řekou. Řeka se nezastaví před prvním kamenem. Obtéká ho, hledá jinou cestu a pokračuje.

Kdyby mi někdo na začátku řekl, kam mě jeden obyčejný dětský zábal dovede, nejspíš bych mu nevěřila. V době, kdy celý příběh začal, jsem nebyla výrobce priessnitzova zábalu, marketérka ani zkušená podnikatelka. Byla jsem především máma, na mateřské dovolené.

1. Nic není náhoda



Natálčin příchod jsem nikdy nevnímala jako samozřejmost. Mateřství mě velmi rychle naučilo hledat odpovědi na otázky, o kterých jsem předtím nemusela přemýšlet. Najednou řešíte zdraví svého dítěte, posloucháte rady lékařů a každý den děláte desítky drobných rozhodnutí. Nemáte odborné vzdělání pro každou situaci. Máte ale odpovědnost a stále stejnou otázku: Co můžu udělat lépe?

Kdyby mi tehdy paní doktorka nedoporučila udělat Natálce Priessnitzův zábal na hrudník, možná bych se k této metodě nikdy nedostala. Kdyby klasický zábal bez problémů držel, neměla bych důvod přemýšlet, jak ho změnit. A kdyby mě při jeho neustálém upravování nenapadla jednoduchá otázka: „Proč v 21. století neexistuje alespoň ručník na suchý zip?“, možná by nevznikl ani můj první nákres.

Právě proto pro mě věta „Nic není náhoda“ znamená především schopnost všimnout si dveří, které nám někdy otevře i nepříjemná situace.

Můj příběh Mamavis totiž nezačal firmou. Nezačal ani výrobkem. Začal mateřstvím a cestou k Natálce.

Příchod Natálky do mého života byl začátkem úplně nové kapitoly. Jeden měsíc před jejím narozením jsem strávila v ostrovské nemocnici, kde se lékaři snažili těhotenství udržet. Bylo to období plné očekávání, během kterého jsem si začala ještě více uvědomovat hodnotu lidské blízkosti, podpory a obyčejné pomoci.

Natálka se narodila o dva měsíce dříve. Její příchod překvapil mě i zdravotníky. Porod byl rychlý a místo plánovaného převozu do Mostu byla Natálka převezena záchrannou službou na jednotku intenzivní péče do Karlových Varů. Následující den jsem jela za ní.

Dodnes si pamatuji zvonek u dveří karlovarské JIP. Otevřela mi sestřička, kterou jsem neznala. Zavedla mě k Natálce a najednou se zeptala, zda jsem se za svobodna jmenovala Martina Štefanková. Potom se zeptala na mého tatínka Vladimíra. A nakonec řekla něco, co jsem vůbec nečekala:

„Tak to jsem vaše teta.“

Natálka tak svým narozením nepropojila jen mě se světem mateřství. Pomohla znovu spojit také část rodiny mého tatínka, který vyrůstal od miminka v dětském domově a jehož sourozenci byli v dětství rozděleni.

A jako by těch zvláštních souvislostí nebylo dost, Natálka přišla na svět ve stejný den, kdy se narodil můj tatínek.

Tehdy jsem si znovu řekla větu, která mě provází dodnes:

Nic není náhoda.

Natálce děkuji především za možnost poznat mateřskou lásku. Právě s ní začaly do mého života přicházet první podněty k tvoření a hledání nových cest. V té době jsem ještě vůbec netušila, že jedna z nich ponese jméno Mamavis.

2. Tři vrstvy, které nechtěly držet



Když problém přinese řešení

V té chvíli jsem neuvažovala o firmě ani o podnikání. Chtěla jsem jediné – aby zábal zůstal tam, kde má. Mamavis tedy nevznikl z průzkumu trhu, ale z obyčejné potřeby jedné mámy.

Když byla Natálka malá, trápily ji respirační potíže. Naše dětská lékařka mi doporučila Priessnitzův zábal na hrudník. Do té doby jsem tuto metodu běžně nepoužívala. Dostala jsem jednoduchý návod: mokrá plena, igelit a ručník.

Připravila jsem všechno tak, jak jsem měla. Jenže teorie a malé dítě jsou dvě různé věci. Zábal klouzal a padal Natálce na břicho a nedržel tam, kde měl působit.

A právě v tom obyčejném domácím okamžiku přišla otázka, která později změnila můj profesní život:

Co kdyby byly všechny tři vrstvy spojené do jednoho celku a zábal se jednoduše upevnil suchým zipem?

Vzala jsem papír a začala kreslit. První náčrt byl jednoduchý – pás, který bude dobře držet na hrudníku, spojí všechny potřebné vrstvy a půjde snadno upevnit.

Pak jsem začala hledat někoho, kdo by dokázal mou představu převést do skutečnosti. Našla jsem paní Miloslavu Johanesovou. Právě její ruce pomohly proměnit první nákres v první skutečný zábal.

Když jsem ho ukázala naší dětské lékařce, její reakce pro mě byla zásadní. Nápad ji zaujal. Řekla mi, že nic podobného na trhu nezná a že takové řešení by mohlo pomoci i dalším maminkám.

Zároveň mi vysvětlila, že princip Priessnitzova zábalu má mnohem širší možnosti využití, než jsem do té doby tušila – tradičně se používá nejen při respiračních obtížích, například při bolestech v krku, laryngitidě, zánětu průdušek či suchém kašli, ale také při některých obtížích pohybového aparátu a poúrazových stavech.

A tehdy přišla další myšlenka: když může mít zábal tolik způsobů využití, proč vytvořit jen jeden?

Postupně tak začala vznikat myšlenka dalších druhů zábalů pro různé části těla.

Teprve později jsem pochopila, že právě v tomto okamžiku vznikla základní filozofie Mamavis: neměnit tradiční princip, ale odstranit překážky, které lidem brání používat ho jednoduše a pohodlně.



Nebyl to podnikatelský plán vytvořený v kanceláři. Vznikl ze skutečné potřeby a hledání praktického řešení. A právě tady začal růst Mamavis.

3. První prototyp nebyl poslední



Výrobek, který rostl s lidmi

První výrobky jsem rozdávala a sbírala reakce. Potřebovala jsem vědět, zda zábal dobře drží, snadno se zapíná a co by na něm lidé změnili. Každá připomínka pro mě znamenala další krok.

Výrobek pro mě nikdy nebyl hotový jen proto, že jsme ho dokázali ušít. Musel především dávat smysl člověku, který ho skutečně používá.

Ani první hrudní zábal nebyl dokonalý. A vlastně ani neměl být. Byl začátkem. Původně měl rovnější střih, ale zkušenosti rodičů i připomínky lékařů ukázaly, že je potřeba lépe pokrýt oblast hrudníku. Střih se proto postupně měnil, přibývaly nové prvky a já se učila spolu s každou další verzí.

S prvními zákazníky začaly přicházet také nové otázky a přání. Co krk? Kolena? Lokty? Zápěstí?

Ramena? Hlava?

Postupně jsem pochopila, že princip tří spojených vrstev nemusí zůstat jen u dětského hrudního zábalu. Začaly vznikat další varianty pro děti i dospělé. Nešlo mi ale o to vytvořit co největší katalog. Každý nový výrobek měl reagovat na skutečnou potřebu a za mnohými z nich stál konkrétní člověk a jeho příběh.

Například zábal na ramena vznikl na základě přání zákaznice, se kterou jsem se potkala na jarmarku. Zápěstník a později varianta pro karpální oblast zase reagovaly na konkrétní potřeby lidí při práci.

Zábalová čelenka má svůj vlastní příběh. První podnět k jejímu vzniku přišel od prim. MUDr. Jaroslava Novotného. Později se její využití propojilo i s mou vlastní zkušeností s Natálkou. I tady se ukázalo, že nové výrobky Mamavis nevznikají náhodně, ale jako odpověď na skutečné potřeby a zkušenosti lidí.

A právě to se postupně stalo pro Mamavis typické.

Nerostli jsme podle katalogu vymyšleného od stolu. Rostli jsme z rozhovorů, zkušeností, připomínek a skutečných životních situací.

Když se dnes podívám na celý sortiment Mamavis, nevidím jen jednotlivé výrobky. Vidím lidi, kteří stáli u jejich vzniku. Jednu zákaznici z jarmarku, rozhovory s lékaři, připomínky rodičů, vlastní zkušenosti s Natálkou i všechny ty drobné podněty, které postupně posouvaly původní nápad dál.

Každý zábal má svůj příběh. A právě z těchto příběhů postupně vyrůstal Mamavis.

4. Ochránit nápad a dát mu jméno



Když jsem zjistila, že podobně praktické řešení na trhu nevidím, začala jsem přemýšlet také nad tím, jak svůj nápad ochránit. Ochrana duševního vlastnictví pro mě tehdy byla úplně novým světem. Učila jsem se, co znamená užitný vzor, ochranná známka nebo mezinárodní ochrana a proč je důležité myslet na tyto věci už ve chvíli, kdy je projekt teprve na začátku.

V roce 2014 jsem se proto vydala cestou ochrany technického řešení u Úřadu průmyslového vlastnictví. Postupně následovaly další kroky, v roce 2015 byla registrována ochranná známka Mamavis a později přišla také mezinárodní ochrana.

Byla to další část podnikání, kterou jsem se musela naučit za pochodu. Tehdy jsem pochopila, že dobrý nápad potřebuje nejen nadšení a odvahu, ale také dokumenty, termíny a správně nastavenou ochranu. Kreativita a administrativa se v podnikání potkávají mnohem častěji, než jsem si na začátku dokázala představit.

Stejně důležité jako ochránit samotný nápad bylo najít mu jméno.

Název Mamavis pro mě dodnes představuje jednoduché shrnutí celého příběhu. „Mama“ odkazuje k mateřství, péči a okamžiku, kdy první výrobek vznikl pro moje dítě. „Vis“ vychází z latinského spojení Vis Medicatrix Naturae – přirozené léčivé síly přírody.

Mamavis tak od svého názvu spojuje dvě myšlenky, které mě provázejí od úplného začátku: mateřskou péči a důvěru v sílu přírody.

Svůj význam mělo i první logo. Nebylo výsledkem práce velkého grafického nebo brandingového studia. Bylo ručně kreslené a stejně jako celý tehdejší Mamavis neslo stopy našich začátků.

Tvořilo ho srdce, ležatá osmička jako symbol nekonečna a trojúhelník. Pro mě tyto prvky představovaly zdroj bezpodmínečné a nekonečné mateřské lásky – stejné lásky, ze které se zrodil první zábal pro Natálku.

Možná nebylo první logo graficky dokonalé. Ale bylo naše. Mělo význam, emoci a příběh. Stejně jako značka, která pod ním začínala růst.

5. Mateřská dovolená, kočárek a jarmarky



Jarmarky - moje první skutečná škola trhu

V roce 2016 jsem začala výrobky pravidelně představovat na jarmarcích. Když se dnes ohlédnu zpět, právě toto období patří k mým nejživějším vzpomínkám.

Začátky nebyly jednoduché. Neměla jsem žádnou obchodní strategii, propracovaný business plán ani velký marketingový rozpočet. Byla jsem tam já, Natálka, kočárek, stánek a první výrobky Mamavis. Víkendy jsme trávily cestováním, vybalováním zábalů, stavěním a skládáním stánku a dlouhými hodinami mezi lidmi. Domů jsem se často vracela velmi unavená.

Právě jarmarky se ale staly mojí první skutečnou školou podnikání – a zároveň místem, kde jsem si začala potvrzovat, že můj nápad má smysl.



Lidé se zastavovali, ptali se a vyprávěli mi své vlastní zkušenosti. Překvapilo mě, kolik z nich Priessnitzův zábal znalo a používalo celé roky. A znovu a znovu jsem slyšela podobný příběh: metodu známe, ale mokrá látka, igelit a složité upevňování jsou doma nepraktické.

Najednou jsem pochopila, že problém, který jsem řešila u Natálky, nebyl jen můj.

Když mi lidé říkali: „Tohle známe, ale doma je to nepraktické,“ byla to pro mě jedna z nejdůležitějších zpětných vazeb. Potvrzovala mi, že jednoduché spojení tří vrstev a snadné upevnění může mít smysl i pro další rodiny.

Jarmarky se tak staly mojí první výzkumnou laboratoří. Někdo se jen podíval a odešel. Jiný se zastavil na dlouhý rozhovor. Někteří zákazníci se vraceli a vyprávěli mi své zkušenosti nebo přicházeli s otázkou, zda bych dokázala vytvořit zábal také na jinou část těla.



Já jsem hlavně poslouchala.

Právě z těchto rozhovorů později vznikly některé další výrobky. Začala jsem chápat něco, co mě při prvním nákresu zábalu vůbec nenapadlo: zákazník nemusí být jen člověkem, kterému hotový výrobek prodáte. Může být součástí jeho dalšího vývoje.

Jarmarky mě naučily ještě jednu důležitou věc – mluvit o svém nápadu jednoduše. U stánku nemáte dlouhou prezentaci ani desítky minut na vysvětlování. Během chvíle musí člověk pochopit, proč jste vzali více než dvě stě let starý princip a změnili jeho provedení.



Neměla jsem tehdy dokonalý plán, ale měla jsem možnost mluvit přímo s lidmi. A právě oni mi postupně potvrzovali, že cesta, na kterou jsem se vydala kvůli Natálce, může mít smysl i pro ostatní.

6. Když Natálka usnula, začínala moje druhá směna



Přes den jsem chtěla být především mámou. Večer jsem uspala Natálku, otevřela počítač a začínala moje druhá směna.

Neměla jsem rozpočet na tým specialistů, a tak jsem se většinu věcí učila sama a za pochodu. Tvorbu e-shopu, práci s WordPressem, psaní textů, sociální sítě, základy online marketingu i obchod. Hledala jsem informace o Priessnitzově metodě a snažila se pochopit všechno, co bylo potřeba k tomu, aby se Mamavis mohl posouvat dál.

To, co dnes ve firmě řeší několik lidí a různé odborné profese, jsem tehdy objevovala krok za krokem. Často metodou pokus-omyl. Udělala jsem chybu, opravila ji a pokračovala dál.

Pracovala jsem hlavně v noci. Jeden z kolegů mi tehdy napsal, že ode mě dostává e-maily ve čtyři ráno, a zeptal se mě, jestli vůbec někdy spím.

Popravdě – moc jsem nespala.

Nevnímal jsem to ale jen jako práci. Byla to tvorba, která mě pohltila. Zároveň jsem věděla, že až se Natálka ráno probudí, chci tu být zase pro ni.

Právě tehdy se vytvořil rytmus, který mě provázel ještě dlouho: mateřství a podnikání vedle sebe, nikoli jedno po druhém. Nebylo to romantické podnikání z kavárny. Bylo to hledání hodin tam, kde už v běžném dni žádné nezbývaly.

V tomto období vznikaly také moje první e-booky. Byly syrové, velmi osobní a zachycovaly emoce, které jsem tehdy prožívala. Dnes už nemám potřebu vracet se ke každému detailu. Jedna jejich myšlenka je pro mě ale stále důležitá:

Člověk může udělat chybu. Může spadnout. Může se zklamat v lidech i v sobě. A přesto může znovu vstát a vytvořit si vlastní cestu.

Do těch let se totiž nepromítalo jen budování Mamavis. Procházela jsem také rozpadem manželství a rozvodovým řízením. Poznávala jsem, že ne každý, kdo vás podporuje slovy, to s vámi myslí stejně i ve skutečnosti. Někteří lidé mi pomohli, jiní mě zklamali a některé vztahy skončily.

Tehdy jsem řadu těchto zkušeností vnímala jako bolestivé a špatné. Dnes se na ně dívám jinak.

Byli to svým způsobem moji učitelé. Naučili mě více důvěřovat vlastnímu úsudku, rozpoznávat, koho si pustit blízko, a přijmout odpovědnost za směr, kterým se vydám. Především mě naučili, že svoji cestu za mě nikdo jiný nevytvoří.



A možná právě proto jsem v noci znovu otevírala počítač a pokračovala.

Zatímco Natálka vedle mě spala, já se krok za krokem učila nejen budovat Mamavis, ale také stát pevněji na vlastních nohou.

7. Zaklepat na dveře lékařů

Podpora jedné dětské lékařky pro mě byla důležitá, ale nestačila mi k tomu, abych si řekla, že mám hotovo. Potřebovala jsem další názory – a především názory lidí, kteří se s podobnými obtížemi setkávají každý den.



Začala jsem proto osobně oslovovat lékaře. Zaklepala jsem na desítky dveří ordinací a žádala o zpětnou vazbu.

Měla jsem samozřejmě obavy. Co když mi řeknou, že je můj nápad nesmysl? Co když tradiční Priessnitzův zábal znají, ale moje provedení odmítnou?

Právě proto pro mě byly jejich názory tak cenné. Lékař, který mě viděl poprvé, neměl důvod mě šetřit ani chválit.

Místo odmítnutí jsem ale často slyšela něco jiného: Priessnitzovu metodu známe a doporučujeme, problém je v tom, že rodiče zábal neumějí správně připravit nebo ho kvůli nepraktickému provedení nakonec vůbec nepoužívají.

To pro mě bylo další potvrzení, že cesta, na kterou jsem se vydala, má smysl.

Lékaři mi zároveň pomáhali výrobky dál rozvíjet. U dětského hrudního zábalu například přišel podnět upravit střih tak, aby lépe pokrýval celý oblouk hrudníku. Další zkušenosti a doporučení mě inspirovaly k vývoji nových výrobků – například zábalových rukavic při revmatických obtížích nebo zábalu, který současně umožní fixaci ruky při zánětu šlach.



Postupně jsem začala navštěvovat nejen ordinace a nemocnice, ale také velkoobchody se zdravotními potřebami a zařízení sociální péče. Každý se na výrobek díval trochu jinak. Rodiče řešili pohodlí

dítěte, lékaři správnost principu a možnosti využití, obchodníci zase to, zda je výrobek srozumitelný a prodejný. Já jsem se učila naslouchat všem těmto pohledům a spojovat je dohromady.

Někteří lékaři mě povzbuzovali, abych zábaly nabídl také lékárnám. V té době jsem ale ještě nebyla obchodník v pravém slova smyslu. Mnohem víc než prodej mě zajímalo, zda výrobek skutečně funguje tak, jak má, a co na něj řeknou lidé z praxe.

Proto jsem zábaly často rozdávala jako vzorky. Někdy jsem je poskytla zdarma, jindy za nákupní cenu. Potřebovala jsem především získat zkušenosti, názory a připomínky. Každý zábal, který se dostal do rukou lékaře, terapeuta nebo dalšího člověka z praxe, pro mě měl v té době větší hodnotu jako zdroj zpětné vazby než jako uskutečněný prodej.

Z dnešního pohledu to možná nebyla nejlepší obchodní strategie. Jenže já tehdy Mamavis teprve stavěla a potrebovala jsem si být jistá, že pokud chci výrobky jednou skutečně prodávat ve větším, budu za nimi umět stát.

Postupně jsem si uvědomovala, že už nemohu Mamavis vnímat jen jako domácí projekt. Pokud jsem chtěla pokračovat, musela jsem výrobky, jejich zpracování i celý způsob podnikání posouvat na profesionální úroveň.

Později se pro mě zásadní stala spolupráce s prim. MUDr. Jaroslavem Novotným z Priessnitzových léčebných lázní. Bylo v tom něco téměř symbolického.

Příběh, který začal doporučením dětské lékařky a jedním zábalem pro Natálku, se postupně dostal až na místo spojené se samotným Vincenzem Priessnitzem



a jeho odkazem.

A tehdy jsem ještě netušila, jak důležitou součástí další cesty Mamavis se toto spojení stane.

8. Od amatérství k podnikání



Rok 2017 byl pro Mamavis zlomový. Do té doby jsem se učila především od zákazníků, lékařů a vlastní zkušeností. Teď jsem se musela naučit dívat na svůj nápad také jako podnikatelka.

Zapojení do podnikatelského inkubátoru StartUp Go mě přinutilo popsat Mamavis úplně jiným jazykem. Už nestačilo říct, že se výrobek lidem líbí a že řeší praktický problém. Musela jsem začít přemýšlet o trhu, zákaznících, ochraně nápadu, výrobě, financích i možnostech dalšího růstu.

Dne 12. května 2017 jsem finále StartUp Go vyhrála. Byla to jedna z prvních situací, kdy jsem svůj nápad neobhajovala před zákazníkem u stánku, ale před lidmi, kteří posuzovali jeho podnikatelský a inovační potenciál.



Na tuto zkušenost navázala nominace do Startup World Cup. V říjnu se Mamavis dostal mezi TOP 8 startupů v kategorii BioTech ve středoevropské části soutěže.

Pro mě to nebylo důležité jen kvůli samotnému umístění. Odvezla jsem si především poznání, že malý nápad, který vznikl doma kvůli Natálce, může obstát i před odborníky a lidmi ze světa podnikání.



Postupně jsem se tak přesouvala od amatérských začátků k profesionálnějšímu podnikání jako OSVČ. Přicházely také první významnější spolupráce. V prosinci 2017 jsme zahájili spolupráci s VZP v rámci Klubu pevného zdraví a Mamavis získal označení KRUŠNOHOŘÍ regionální produkt. Bylo pro mě důležité, aby bylo vidět, odkud značka pochází – z Klášterce nad Ohří a z regionu, ve kterém celý příběh vznikl.

Ve stejném období jsme založili také Spolek Mamavis. Už tehdy jsem cítila, že nechci zůstat pouze u prodeje výrobků. Stále více mě přitahoval příběh Vincenze Priessnitze, voda a její význam pro člověka, práce s dětmi, zdravý životní styl i možnost propojovat přírodu, vzdělávání a tvořivost.

Mamavis se tak začal měnit. Už to nebyl jen můj nápad a několik výrobků. Začínala vznikat značka s vlastní cestou, hodnotami a vizí.

9. Rok, kdy se o Mamavisu začalo více mluvit

Rok 2018 přinesl další důležitý krok. Přihlásili jsme Mamavis do programu Nastartujte se od Komerční banky - a získali jsme první místo.



S vítězstvím nepřišla jen finanční a odborná podpora. Najednou se o našem příběhu začalo mnohem více mluvit.

Objevily se články ve Forbesu, E15, časopisu Maminka a dalších médiích, vznikaly rozhovory a televizní výstupy včetně pořadu Cesty k úspěchu s Markem Vašutem.

Pro mě bylo zvláštní sledovat, jak se něco, co začalo doma mezi mnou a Natálkou, postupně stává veřejným příběhem.

Média ho často dokázala shrnout do jediné věty: Ve šlépějích Vincence Priessnitze. Češka jednoduše vylepšila léčivý obklad nebo Maminka vymyslela lepší zábal pro svou nemocnou dceru.

Ano, tak to skutečně začalo. Za touto jednoduchou větou už ale v té době byly roky práce - první prototypy, úpravy střihů, ochrana nápadu, jarmarky, desítky rozhovorů se zákazníky a lékaři, hledání výroby, obchodních partnerů i lidí, kteří byli ochotni jít se mnou dál.

Publicita proto pro mě nebyla cílem. Byla spíš potvrzením, že příběh Mamavis začíná oslovovat lidi i za hranicemi našeho regionu.

A rok 2018 přinesl ještě jeden zásadní okamžik.

V listopadu jsem založila společnost Mamavis healing care s.r.o. a začali jsme budovat zázemí v Polní ulici v Klášterci nad Ohří.

Najednou už nešlo jen o mě, výrobek a stánek na jarmarku. Přicházeli zaměstnanci, provoz, pravidelné náklady, výroba a odpovědnost za další lidi.

Z nápadu jedné mámy se krok za krokem stávala skutečná firma.

A s tím přišla další etapa mého života - naučit se nejen něco vytvořit a prodat, ale také vést firmu a nést odpovědnost za to, co jsme společně začali budovat.

10. Priessnitzovy lázně: návrat ke zdroji



Priessnitzovy lázně - návrat ke kořenům

Od začátku mě provázela jedna důležitá otázka: Co na moderní podobu Priessnitzova zábalu řeknou právě tam, kde má tato metoda své historické kořeny?

Proto pro mě měla cesta do Priessnitzových léčebných lázní v Jeseníku mnohem větší význam než jen další obchodní schůzka. Přivezla jsem naše moderní provedení zábalu lidem, kteří se odkazem Vincenze Priessnitze zabývají do hloubky, a chtěla jsem slyšet jejich odborný názor.

Právě zde začala také spolupráce s prim. MUDr. Jaroslavem Novotným, odborným garantem odkazu Vincenze Priessnitze. Zpočátku šlo především o konzultace a odborné korekce našich návodů. Velmi brzy jsem ale získala informaci, která byla zásadní

nejen pro mě, ale i pro další směřování Mamavis.

Igelit, který jsem stejně jako mnoho dalších lidí znala jako běžnou součást domácího Priessnitzova zábalu, k původní Priessnitzově metodě nepatřil.

Prim. Novotný mi vysvětlil, že neprodyšný igelit způsobuje umělé zapaření a omezuje přirozenou reakci těla, na které je princip zábalu založen.

Vincenz Priessnitz používal navlhčené plátno a teplé rouno, případně voskované plátno – nikoli neprodyšný igelit.

Tato informace pro mě byla mimořádně důležitá také z pohledu našeho výrobku. Membrána, kterou používáme v zábalech Mamavis, je nepropustná pro vodu, ale zároveň prodyšná. Moderní materiál nám tak umožňuje spojit praktičnost dnešní doby s principem původní Priessnitzovy metody.

Najednou jsem se na výrobek, který původně vznikl proto, aby Natálce zábal jednoduše držel, začala dívat ještě jinak. Už nešlo jen o pohodlnější spojení tří vrstev. Začala jsem mnohem více přemýšlet o tom, jak více než dvě stě let starou metodu přenést do současnosti, ale přitom neztratit to nejdůležitější – její původní princip.

S prim. Novotným jsme se proto začali věnovat také správnému způsobu používání zábalů. Důležitá není jen jejich konstrukce, ale také doba působení, která se liší podle charakteru obtíží a podle toho, zda jde o akutní, nebo chronický stav.

Postupně jsme si uvědomili, že nestačí nabídnout lidem moderní zábal. Je stejně důležité vysvětlovat, jak ho správně používat a jak vlastně Priessnitzova metoda funguje. Zavázali jsme se proto šířit správné

používání této tradiční metody a vracet se k jejím skutečným principům.

Spolupráce se postupně prohlubovala. V roce 2020 už zahrnovala pravidelná školení, přednášky, odborné konzultace i společné promoakce a prim. MUDr. Jaroslav Novotný se stal odborným ambasadorem zábalů Mamavis.



Jeho odborný pohled pro mě představoval důležitou protiváhu k tomu, co do té doby vznikalo především intuitivně, z vlastní zkušenosti, rozhovorů se zákazníky a zpětné vazby rodičů a dalších lékařů. Mamavis se díky tomu mohl posunout zase o kus dál – od praktického nápadu k hlubšímu pochopení metody, ze které celý výrobek vychází.

Čím více jsem se začala zabývat samotným Vincenzem Priessnitzem, tím méně pro mě byl pouze jménem metody. Začal mě fascinovat jeho životní příběh, vztah k vodě, pohybu, přírodě a jednoduchosti

principů, na kterých svou léčebnou metodu stavěl. Postupně jsem pochopila, že nechci pouze vyrábět moderní Priessnitzovy zábaly. Chci také pomáhat uchovávat a předávat dál příběh člověka, z jehož odkazu vycházejí.

Odkaz Vincenze Priessnitze se tak postupně stal součástí identity Mamavis. Nejen názvem zábalu, ale hodnotou, kterou chceme uchovávat, vysvětlovat a předávat dalším generacím.

Tato cesta později ovlivnila nejen naše výrobky a způsob, jakým o nich mluvíme, ale také vzdělávací aktivity Spolku Mamavis, práci s dětmi, projekt Pohádky psané vodou a nakonec i mou dnešní vizi Prunéřova.

Když se na to dnes dívám zpětně, vidím v tom další zvláštní propojení celého příběhu. Začalo to jedním zábalem pro Natálku. Pokračovalo otázkou, jak ho udělat praktičtější. A postupně mě tato cesta přivedla až k samotným kořenům metody a k odkazu Vincenze Priessnitze.

Více o správném používání Priessnitzových zábalů, historii metody a odborných konzultacích s prim. MUDr. Jaroslavem Novotným sdílíme také na blogu Mamavis a v našich instruktážních videích.

11. Vlastní provozovna a ocenění za inovaci

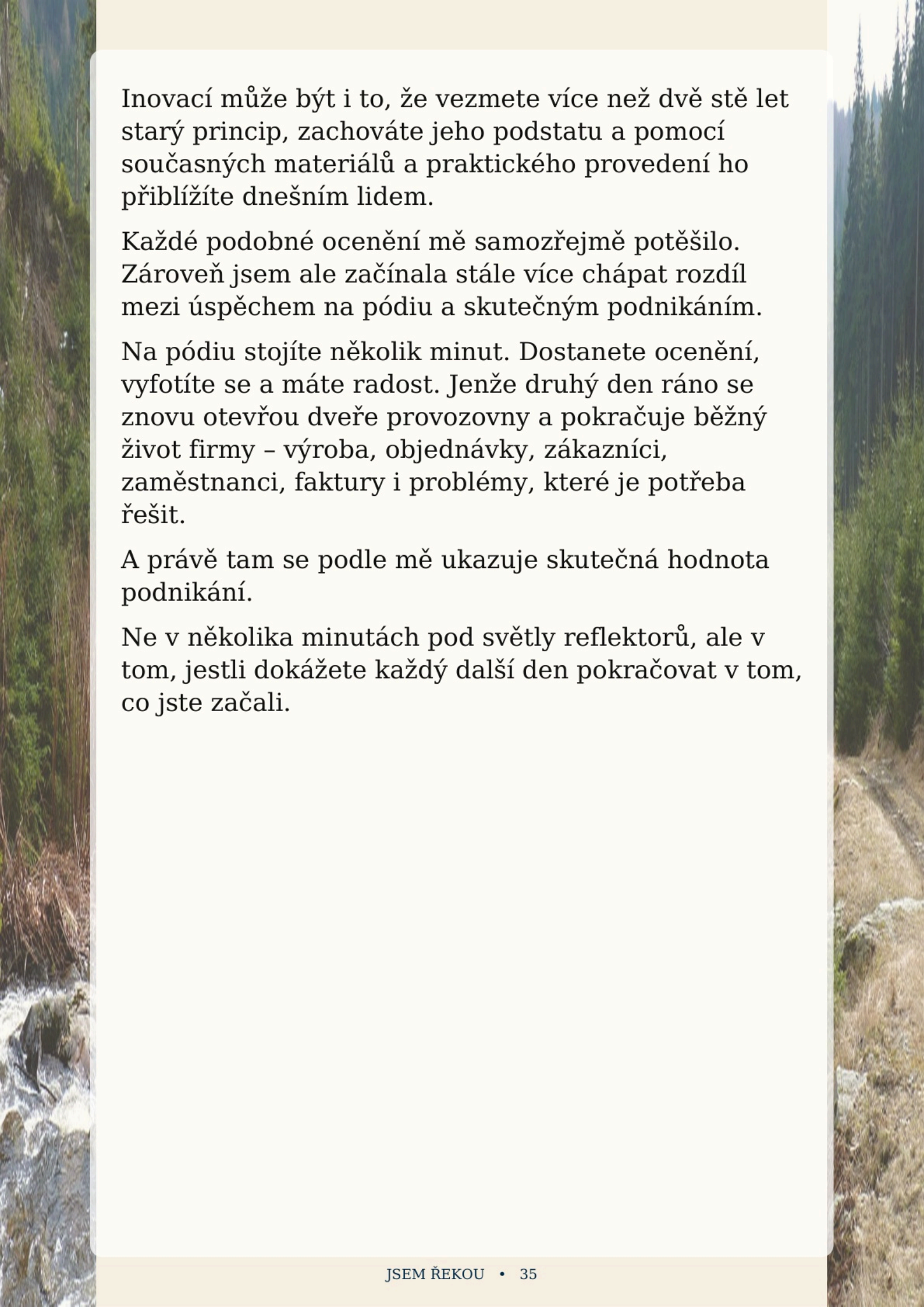


Založením společnosti Mamavis healing care s.r.o. začala další etapa. Už nestačilo mít dobrý výrobek a postupně budovat značku. Firma potřebovala skutečné zázemí.

Otevření provozovny v Klášterci nad Ohří pro mě proto znamenalo další důležitý krok. Výroba získala své místo, materiál potřebné skladové prostory, tým zázemí a zákazníci možnost osobního kontaktu.

To, co ještě před několika lety existovalo jako jednoduchý nákres na papíře, začínalo mít svou adresu, výrobu, zaměstnance a každodenní provoz.

V roce 2019 přišlo také třetí místo v soutěži Inovační firma roku. Toto ocenění pro mě mělo zvláštní význam. Potvrdilo mi, že inovace nemusí znamenat jen novou aplikaci, složitou technologii nebo moderní stroj.



Inovací může být i to, že vezmete více než dvě stě let starý princip, zachováte jeho podstatu a pomocí současných materiálů a praktického provedení ho přiblížíte dnešním lidem.

Každé podobné ocenění mě samozřejmě potěšilo. Zároveň jsem ale začínala stále více chápat rozdíl mezi úspěchem na pódiu a skutečným podnikáním.

Na pódiu stojíte několik minut. Dostanete ocenění, vyfotíte se a máte radost. Jenže druhý den ráno se znovu otevřou dveře provozovny a pokračuje běžný život firmy – výroba, objednávky, zákazníci, zaměstnanci, faktury i problémy, které je potřeba řešit.

A právě tam se podle mě ukazuje skutečná hodnota podnikání.

Ne v několika minutách pod světly reflektorů, ale v tom, jestli dokážete každý další den pokračovat v tom, co jste začali.

12. Zábaly, které pomáhají dvakrát



Sociální rozměr firmy se stal jedním z pilířů Mamavis. V chráněné šicí dílně a administrativě pracují také lidé se zdravotním znevýhodněním. Není to dekorace příběhu, ale každodenní realita výroby.

Když říkám, že naše zábaly pomáhají dvakrát, myslím tím propojení zákazníka a člověka, který výrobek vyrábí. Firma musí být ekonomicky životaschopná, ale zároveň může vytvářet smysluplnou práci.

Jedním z momentů, na které jsem byla od začátku hrdá, bylo zapojení lidí se zdravotním znevýhodněním do výroby. Vznik chráněné šicí dílny dal Mamavisu další rozměr. Zábaly neměly být jen výrobkem pro zákazníka. Jejich výroba mohla zároveň vytvářet



smysluplnou práci.

Ve svém prvním e-booku jsem psala, že naše zábaly pomáhají dvakrát. Tato věta pro mě neztratila význam. Sociální rozměr firmy není marketingová dekorace. Je to způsob, jakým jsme se rozhodli výrobu stavět.

Také proto je pro mě důležité, aby výrobek nevznikal anonymně. Za každým kusem jsou ruce konkrétních lidí, kontrola, šití, kompletace, balení a expedice.

13. Mamavis žije 24 hodin denně

Jeden z mediálních rozhovorů dostal titulek „Mamavis žije 24 hodin denně“. A nebyl daleko od reality.

Firma se mnou chodila domů. Myšlenky na výrobu, zákazníky, finance, nové výrobky i další kroky nekončily zavřením dveří provozovny. Mamavis vznikl z mé osobní zkušenosti, a možná právě proto pro mě bylo dlouho těžké oddělit práci od běžného života.

Podnikání mě ale postupně naučilo, že svoboda a odpovědnost jsou dvě strany stejné mince. A také to, že pokud má firma růst, nemůže stát pouze na jednom člověku.

Zpočátku jsem měla pocit, že když jsem Mamavis vytvořila, musím také všechno sama zvládnout. Postupem času jsem se učila delegovat, přijímat jiné názory a hlavně připustit, že někdo jiný může být v určité oblasti mnohem lepší než já.

V prvních e-boocích jsem si sama pro sebe formulovala jednu důležitou myšlenku: nepotřebuji někoho, kdo mě zachrání. Potřebuji kolem sebe správné lidi.

A těch se na cestě Mamavis objevila celá řada.



Někteří s námi byli jen krátce, ale přinesli zkušenost nebo pohled, který jsme v danou chvíli potřebovali. Pomáhali nám mentoři, například prostřednictvím spolupráce s Inovačním centrem nebo programu DoToho. Společně jsme řešili marketing, strategii a další směřování firmy. Přicházeli také lidé, kteří se do příběhu Mamavis zapojili třeba jen na určitou dobu jednoduše proto, že výrobku věřili a chtěli mu pomoci.

Každý z nich zanechal nějakou stopu.

Stejně tak jsem se musela naučit přijímat chyby. Přestala jsem je vnímat jako důkaz, že na podnikání nemám. Začala jsem je považovat za školné. Některé bylo levné, jiné velmi drahé. Smysl ale mělo pouze tehdy, pokud jsem pochopila, co mě má naučit, a stejnou chybu už nemusela opakovat.

Největší poděkování však patří lidem, kteří tvoří tým Mamavis.

Když říkám, že jsme rodinný tým, nemyslím tím rodinu v doslovném smyslu. Myslím tím lidi, kteří se stali součástí mého pracovního života. Lidi, kteří znají dobré i těžké dny firmy, dokážou zabrat, když je potřeba, a společně se mnou táhnout tu pomyslnou káru dál.

Bez dobrého týmu by Mamavis nemohl fungovat. A už vůbec by nemohl růst.



Tým se během let samozřejmě měnil. Každý člověk přinesl něco, co jsem sama neuměla nebo neviděla. Právě propojení různých zkušeností, schopností a pohledů dnes považuji za jednu z největších hodnot firmy.



A potom je tu moje rodina.

Na tu nesmím zapomenout, protože bez její podpory by celý příběh Mamavis vypadal úplně jinak. Nešlo jen o psychickou oporu. Byla to také konkrétní pomoc ve chvílích, kdy bylo potřeba něco zařídit, odvézt, pohlídat, zvládnout nebo jednoduše vydržet období, kdy Mamavis skutečně žil téměř čtyřiaadvacet hodin denně.

Když se dnes ohlédnu, vidím, že příběh Mamavis už dávno není jen můj.

Za každou etapou stojí lidé. Někteří mě něco naučili, někteří mi pomohli na chvíli a jiní jdou se mnou už dlouhou část cesty. A právě jim patří moje velké díky.

Protože nápad může vzniknout v hlavě jednoho člověka. Ale skutečnou firmu nikdy nevybuduje člověk sám.

14. E-shop, poradna a další krok k odbornosti

Rok 2021 přinesl další důležitý posun – nový e-shop vytvořený na míru. Nešlo jen o modernější vzhled nebo technickou změnu. Potřebovali jsme propojit prodej s informacemi, návody a odborným poradenstvím, ale zároveň také e-shop napojit na účetní systém a postupně zjednodušit administrativu i každodenní fungování firmy.

S rostoucím počtem zákazníků jsem si stále více uvědomovala, že nestačí výrobek pouze prodat. Lidé potřebují vědět, jak ho správně používat, jak dlouho má zábal působit, kdy zvolit studenou či teplou variantu a kdy je naopak vhodné obrátit se na lékaře.

Proto jsme začali systematicky rozvíjet také obsah kolem výrobků. Vznikala bezplatná lékařská poradna, články, praktické návody a instruktážní videa.

Postupně jsme doplňovali další informace a zkušenosti tak, aby zákazník na jednom místě našel nejen výrobek, ale také odpovědi na otázky, které s jeho používáním souvisejí.

Důležitou součástí se stala také brožura o Vincenzi Priessnitzovi. Nechtěla jsem, aby zákazník znal pouze název metody. Chtěla jsem mu přiblížit i člověka, který za ní stojí – jeho životní příběh, vztah k vodě, přírodě, pohybu a celostnímu pohledu na zdraví.

K výrobkům jsme proto postupně vytvořili ucelené materiály, které vysvětlují správné použití zábalů i doporučenou dobu jejich působení. Doplnili jsme je také o rady našich babiček, protože právě v rodinách se zkušenosti s vodou, bylinkami, zábalami a dalšími

tradičními postupy předávaly po generace.

Při každé objednávce zákazník nedostává pouze samotný zábal. Spolu s ním získává také tištěný příběh Vincenze Priessnitze, rady našich babiček a přehled doporučené doby působení jednotlivých zábalů podle konkrétních obtíží. Chtěla jsem, aby si z Mamavis neodnesl jen výrobek, ale také informace, které mu pomohou pochopit jeho princip a správně ho používat.

Vedle hlavního sortimentu jsme postupně rozvíjeli i doplňkový prodej a další obsah související s přírodní péčí o zdraví. Mamavis se tak krok za krokem posouval od samotného výrobce zábalů k místu, které kolem Priessnitzovy metody propojuje praktický výrobek, odbornou spolupráci, vzdělávání, historii a zkušenosti předávané z generace na generaci.

Nechtěli jsme pouze prodávat Priessnitzův zábal. Chtěli jsme lidem pomoci pochopit princip, ze kterého vychází, a ukázat jim, jak ho správně a jednoduše používat i v dnešní době.

15. Firma roku 2022



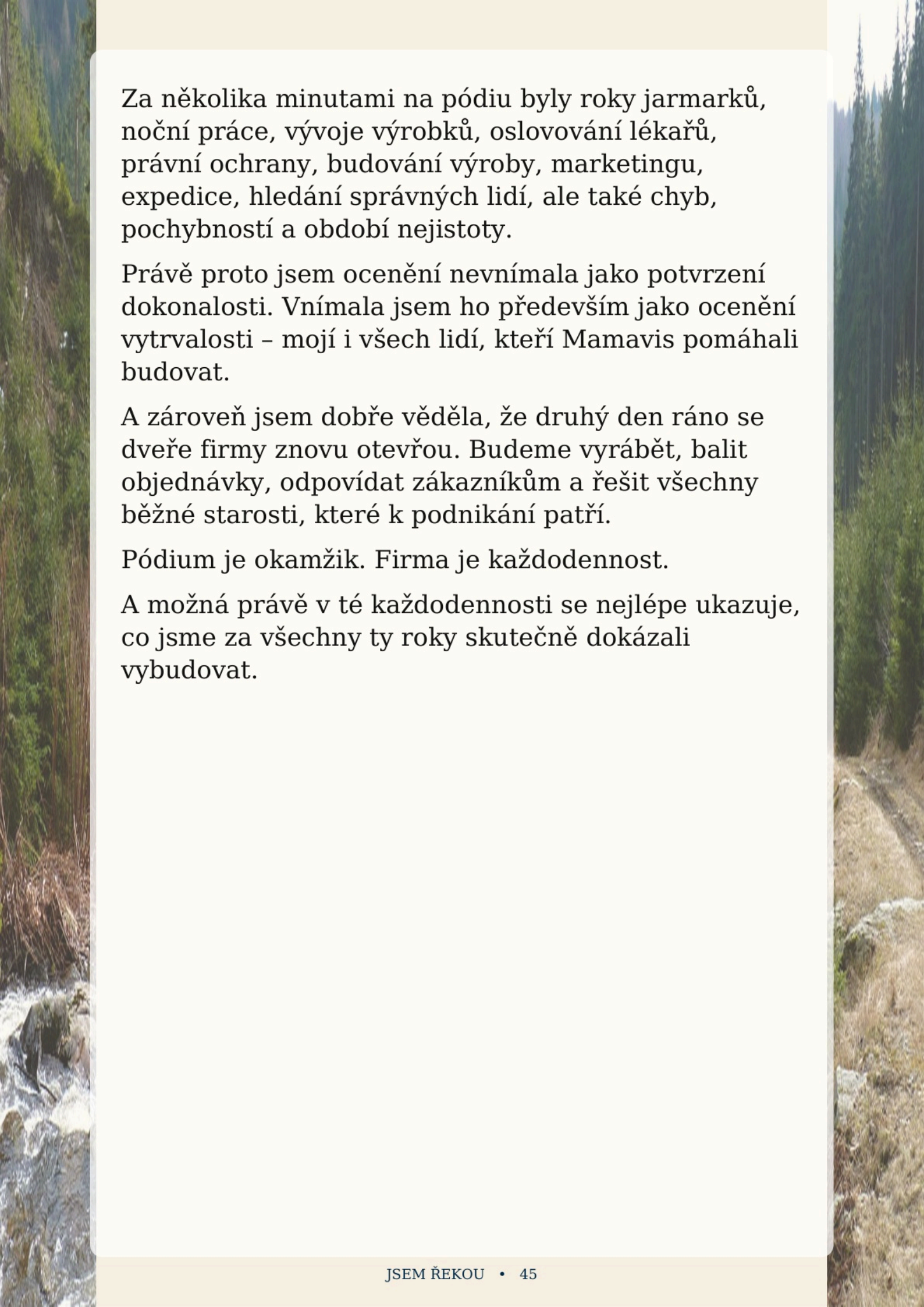
V roce 2022 přišel jeden z nejviditelnějších milníků našeho příběhu. Mamavis healing care se stal vítězem IBM Firma roku 2022 Ústeckého kraje a postoupil do celostátního finále.

V té době už Mamavis nebyl začínajícím projektem. Z domácího nápadu jedné mámy postupně vyrostla firma s vlastní výrobou, týmem, zákazníky a příběhem. V konkurenci dalších společností nás porota vybrala jako nejlepší firmu kraje.

Když jsem stála na pódiu, byl to jeden z okamžiků, kdy jsem si dovolila na chvíli se zastavit, ohlédnout se a říct si:

Něco jsme opravdu vybudovali.

Zvenčí může podobné ocenění působit, jako by cesta k němu byla přímá. Nebyla.



Za několika minutami na pódiu byly roky jarmarků, noční práce, vývoje výrobků, oslovování lékařů, právní ochrany, budování výroby, marketingu, expedice, hledání správných lidí, ale také chyb, pochybností a období nejistoty.

Právě proto jsem ocenění nevnímala jako potvrzení dokonalosti. Vnímala jsem ho především jako ocenění vytrvalosti – mojí i všech lidí, kteří Mamavis pomáhali budovat.

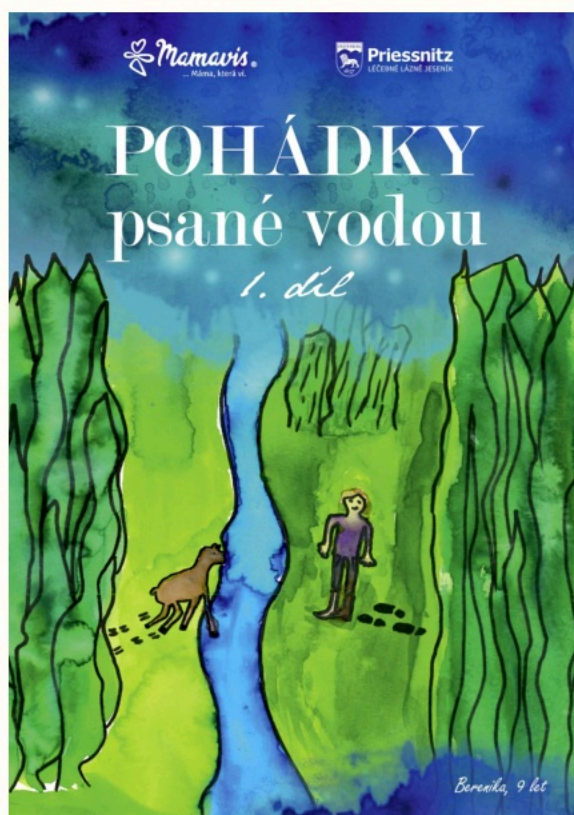
A zároveň jsem dobře věděla, že druhý den ráno se dveře firmy znovu otevřou. Budeme vyrábět, balit objednávky, odpovídat zákazníkům a řešit všechny běžné starosti, které k podnikání patří.

Pódium je okamžik. Firma je každodennost.

A možná právě v té každodennosti se nejlépe ukazuje, co jsme za všechny ty roky skutečně dokázali vybudovat.

16. Od výrobku k příběhu pro děti

V roce 2023 jsme rozšířili provozovnu v Polní ulici i náš tým. Současně ve mně stále silněji rostla myšlenka, že odkaz Vincenze Priessnitze můžeme dětem předávat jinak než jen prostřednictvím návodu k zábalu.





První inspirace přitom vznikla mnohem dříve – opět doma s Natálkou.

Když byla malá, vyprávěla jsem jí příběh o malém Vinckovi. Natálka si k němu nakreslila srnku stojící ve vodě. Viděla jsem, že dítě přijímá zábal úplně jinak, když se z něj nestane jen něco, co „musí vydržet“, ale když ho doprovází příběh, fantazie a malý společný rituál.

Z obyčejného zábalu se najednou mohl stát příběh.

Z této zkušenosti vznikla první pohádka o malém Vinckovi. Do jejího výtvarného zpracování se později zapojily také děti na léčebně-ozdravném pobytu v Priessnitzových léčebných lázních, které k příběhu namalovaly obrázky.

Knížka tak dostala podobu, která byla od začátku blízká tomu, co jsem chtěla – příběh pro děti vytvořený s dětmi. Dnes ji mohou naši zákazníci získat k objednávce nad 2 000 Kč nebo si ji samostatně zakoupit za symbolickou cenu.

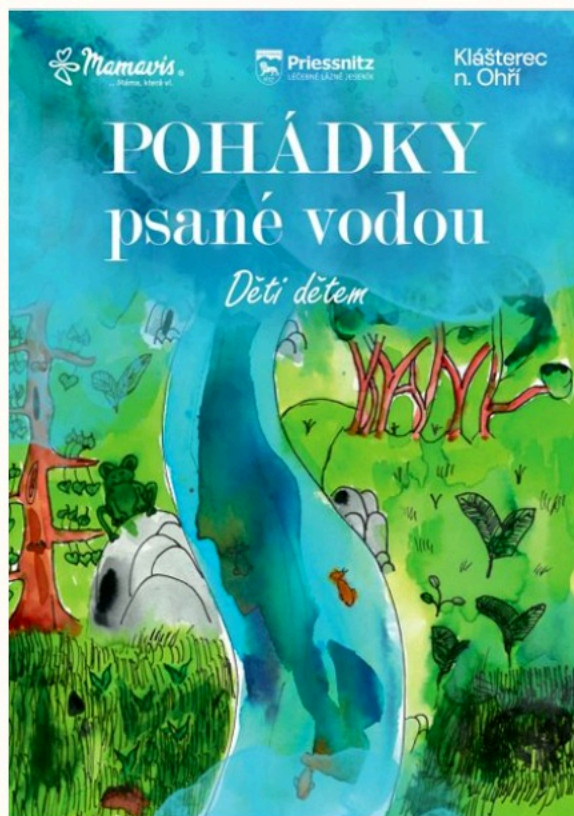
Tím ale celý nápad neskončil. Naopak.

Spolek Mamavis později vyhlásil literární a výtvarnou výzvu pro děti ze škol v Klášterci nad Ohří a Jeseníku. Tématem byla Síla vody. Chtěli jsme dětem dát prostor, aby samy vyjádřily, co pro ně voda znamená – bez toho, abychom jim říkali, co mají napsat nebo nakreslit.

Sešlo se velké množství pohádek, povídek, básniček a obrázků. Každá práce byla jiná. Někde byla voda kouzelná, jinde léčivá, někde se stala součástí dobrodružství a jinde úplně obyčejného dětského světa.

Právě v tom byla jejich největší krása.

Odborná porota, ve které zasedli také známí spisovatelé, následně vybrala 33 nejlepších dětských prací. Z nich v roce 2024 vznikla kniha Pohádky psané vodou – Děti dětem, vytvořená ve spolupráci Spolku Mamavis, Priessnitzových léčebných lázní a města Klášterec nad Ohří.



Je to kniha, která je mi velmi blízká. Nejen proto, že vypráví o vodě, přírodě a zdraví, ale především proto, že jejími skutečnými autory jsou děti.

Jejich pohádky, povídky a básně doprovázejí dětské ilustrace, na kterých se podílely také základní umělecké školy z Klášterce nad Ohří a Jeseníku.

Kniha Děti dětem tak skutečně vznikla z dětských rukou, dětské fantazie a jejich vlastního pohledu na sílu vody.

Postupně jsme vytvořili také omalovánky malované vodou, které fungují jako jednoduchá didaktická pomůcka. Obsahují příběh i úkoly pro nejmenší a hravou formou jim přibližují vodu, přírodu a odkaz Vincenze Priessnitze.

Když jsem držela hotovou knihu v ruce, uvědomila jsem si, jak daleko se původní myšlenka posunula.

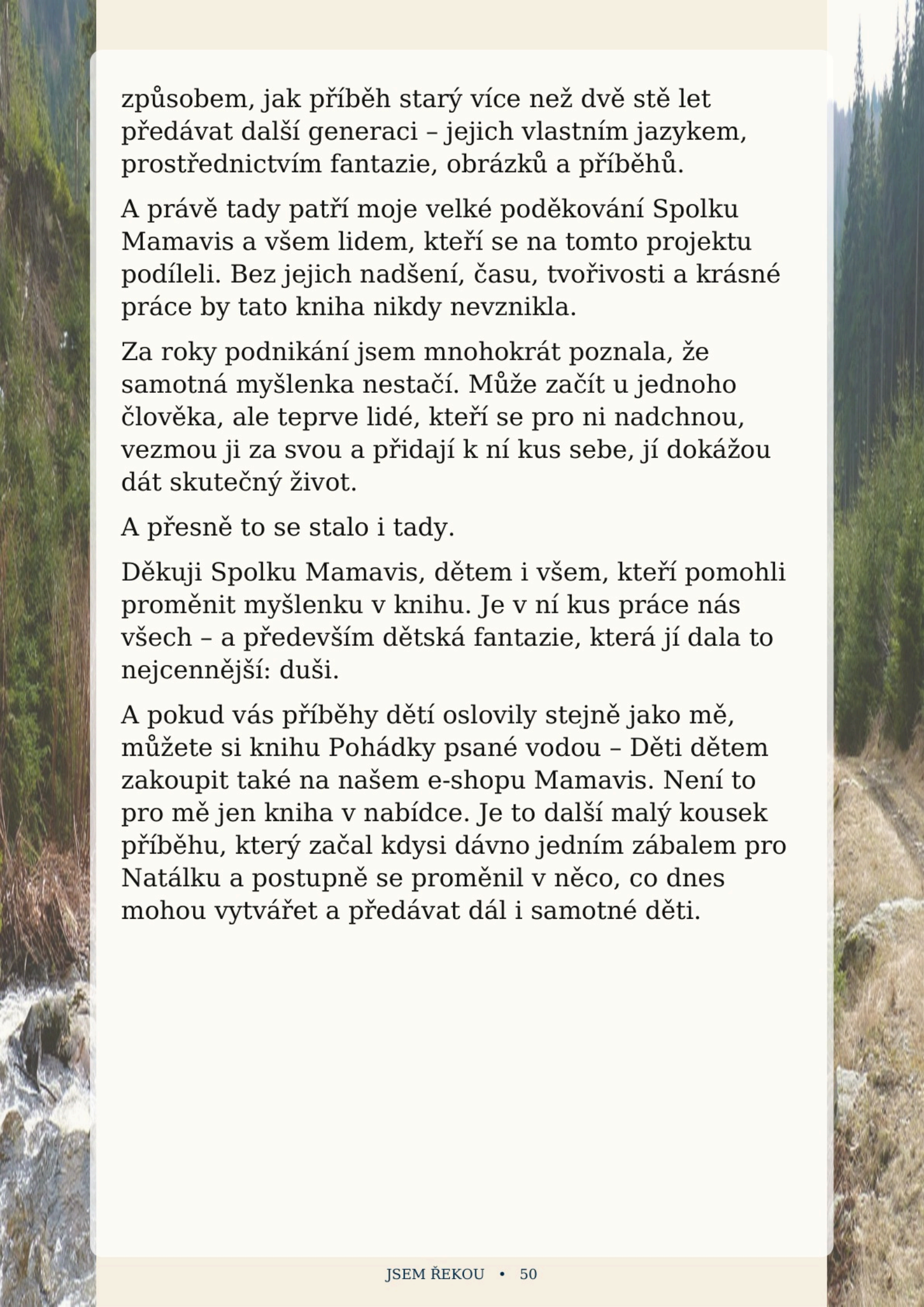
Na začátku jsem řešila, jak udržet mokrý zábal na těle malého dítěte. O několik let později jsem držela v rukou knihu vytvořenou dětmi, která vyprávěla o vodě, přírodě a síle jednoduchých věcí.

Už dávno nešlo jen o to, jak správně ušít zábal. Šlo také o to, co můžeme prostřednictvím Mamavis předávat dál.

A pro mě v tom byl ještě jeden krásný návrat na úplný začátek.

Mamavis vznikl díky dítěti. Díky Natálce. A o několik let později začaly samy děti prostřednictvím Mamavis vyprávět své vlastní příběhy o vodě, přírodě a Vincenzi Priessnitzovi.

Možná právě tady jsem si naplno uvědomila, že Mamavis už není jen značka výrobků. Stal se také



způsobem, jak příběh starý více než dvě stě let
předávat další generaci – jejich vlastním jazykem,
prostřednictvím fantazie, obrázků a příběhů.

A právě tady patří moje velké poděkování Spolku
Mamavis a všem lidem, kteří se na tomto projektu
podíleli. Bez jejich nadšení, času, tvořivosti a krásné
práce by tato kniha nikdy nevznikla.

Za roky podnikání jsem mnohokrát poznala, že
samotná myšlenka nestačí. Může začít u jednoho
člověka, ale teprve lidé, kteří se pro ni nadchnou,
vezmou ji za svou a přidají k ní kus sebe, jí dokážou
dát skutečný život.

A přesně to se stalo i tady.

Děkuji Spolku Mamavis, dětem i všem, kteří pomohli
proměnit myšlenku v knihu. Je v ní kus práce nás
všech – a především dětská fantazie, která jí dala to
nejcennější: duši.

A pokud vás příběhy dětí oslovily stejně jako mě,
můžete si knihu Pohádky psané vodou – Děti dětem
zakoupit také na našem e-shopu Mamavis. Není to
pro mě jen kniha v nabídce. Je to další malý kousek
příběhu, který začal kdysi dávno jedním záballem pro
Natálku a postupně se proměnil v něco, co dnes
mohou vytvářet a předávat dál i samotné děti.

17. Když příběh z knihy ožil



Projekt Pohádky psané vodou – Děti dětem nezůstal jen na stránkách knihy. Jeden z dětských příběhů nás zaujal natolik, že jsme se ve Spolku Mamavis rozhodli dát mu další podobu.

Z vybrané povídky Zázračná obří potopa jsme vytvořili maňáskové divadelní představení pro děti z mateřských a základních škol. Napsali jsme scénář, připravili maňásky i celé malé divadlo a původní dětský příběh se najednou přenesl z papíru na jeviště.

Bylo kouzelné sledovat, jak něco, co vzniklo v dětské fantazii, ožívá před dalšími dětmi. Smály se, reagovaly na postavy, zapojovaly se do děje a bylo vidět, že příběh je baví.

S představením jsme postupně navštívili několik mateřských a základních škol. Nešlo nám o profesionální divadlo. Chtěli jsme dětem hravou formou přiblížit vodu, přírodu a myšlenky, které celý projekt provázejí.

V březnu 2025 se maňáskové divadlo stalo také součástí Týdne vody v Priessnitzových léčebných

lázniích v Jeseníku. Děti z klášterecké ZUŠ zde vystoupily s tanečně-divadelním programem Pohádky psané vodou a Spolek Mamavis přidal maňáskové představení a výtvarný workshop Tajemství pod bublinami.



Jeseník a Priessnitzovy lázně jsou už řadu let přirozenou součástí mého příběhu i příběhu Mamavis. Jezdím sem pravidelně, a proto pro mě bylo krásné sledovat, jak se naše dlouhodobá spolupráce postupně rozšiřuje od odborného tématu Priessnitzových zábalů také k dětem, vzdělávání, tvořivosti a společnému vyprávění o vodě.

Kniha mezitím začala žít vlastním životem. Dostali ji také klášterečtí prvňáčci školního roku 2024/2025 a příběhy, které napsaly a ilustrovaly děti, se tak dostávají k dalším dětem.

A právě to mě na celém projektu baví nejvíc. Něco vytvořily děti a jejich nápady teď pokračují dál – v knize, na jevišti, ve školách i při společném tvoření.



Rádi bychom s maňáskovým divadlem navštívili ještě více mateřských a základních škol. Spolek Mamavis ale tvoří lidé, kteří mají vedle této činnosti také svou práci a další povinnosti, takže není vždy možné vyhovět všem zájemcům.

Proto divadlo hrajeme především pro radost a ve chvílích, kdy nám to čas dovolí.

Do budoucna si ale dokážu představit ještě krásnější pokračování. Jednou třeba předáme maňásky, scénář a celé představení samotným dětem, aby příběh hrály dalším dětem a posouvaly ho dál.

Dítě napsalo příběh. Spolek Mamavis mu pomohl ožít na jevišti. A jednou ho možná budou děti samy vyprávět dalším dětem.

Když si uvědomím, že celý příběh Mamavis začal tím, že jsem se snažila dát malé Natálce obyčejný Priessnitzův zábal, připadá mi tahle cesta krásně symbolická.

Z jednoho domácího okamžiku vznikl výrobek. Z výrobku značka. Ke značce se přidal příběh Vincenze Priessnitze. A dnes tento příběh pokračuje prostřednictvím dětské fantazie, knih, obrázků a divadla.



Možná právě tak mají dobré příběhy žít. Nemají zůstat u člověka, který je začal. Mají dostat prostor, aby je další lidé – a v tomto případě především děti – vzali do svých rukou a nesli dál.

18. Když se z osobního příběhu stane veřejný - a na další cestu už nestačí jedna ruka

V určité fázi podnikání jsem si musela přiznat něco, co pro zakladatele firmy nebývá jednoduché: i když máte skvělý tým, nemůžete všechno řídit a rozvíjet sami.

Mamavis už dávno nebyl malým projektem. Měli jsme vlastní výrobu, tým, zákazníky, obchodní partnery, odborné zázemí a za sebou roky zkušeností. Zároveň jsem ale stále silněji cítila, že pokud chceme udělat další velký krok, potřebujeme vedle financí především silného strategického partnera.

Někoho, kdo přinese zkušenosti, obchodní kontakty, distribuční síť a nový pohled. Člověka, který dokáže otevřít dveře tam, kam se jako menší česká firma dostáváme jen velmi pomalu.

Právě s touto myšlenkou jsme se zapojili do televizního pořadu Jáma lvová na TV Nova, kde jsme pro Mamavis hledali vhodného investora a partnera.

Zájem skutečně přišel a dostali jsme konkrétní nabídky. Spolupráce se zatím neuskutečnila, ale celá zkušenost mi pomohla ještě přesněji pochopit, koho vlastně do další etapy Mamavis hledáme.

Nejde jen o peníze.

Správný partner pro Mamavis by měl rozumět tomu, co jsme za ty roky vybudovali, a zároveň nám pomoci dostat naše výrobky k mnohem většímu počtu lidí. Měl by přinést zkušenosti, obchodní vazby a především silnou distribuci.

Mamavis proto zůstává otevřený správnému strategickému partnerovi. Partnerovi, který bude sdílet naši vizi a dokáže společně s námi rozvíjet další možnosti značky.

V tomto období přišlo také jedno milé televizní pozvání - do pořadu Hobby naší doby. Setkání s Jiřinou Bohdalovou pro mě bylo krásným okamžikem a zároveň připomínkou cesty, kterou Mamavis za ty roky urazil.

Publicita a televizní vystoupení mohou značce otevřít dveře. Za nimi ale vždy musí stát skutečná práce, kvalitní výrobek a lidé, kteří vědí, kam chtějí pokračovat.

A právě to dnes vnímám jako další etapu Mamavis.

Za ty roky jsem se naučila, že není potřeba zvládnout všechno sama. Důležité je umět ve správnou chvíli přijmout zkušenosti, podporu a nový pohled.

Mamavis proto zůstává otevřený strategickému partnerovi, který bude sdílet naši vizi a pomůže značce růst, rozvíjet nové příležitosti a posunout její příběh zase o kus dál.

Protože některé dveře se neotevřou hned. Možná jen čekají na správný okamžik a správného člověka.

19. Nový domov Mamavis



Rok 2025 přinesl jedno z největších rozhodnutí v historii Mamavis. Po letech, kdy jsme firmu budovali v pronajatých prostorách v Klášterci nad Ohří, přišla změna, kterou jsme původně vůbec neplánovali. Město změnilo svůj záměr s objektem, ve kterém jsme působili, a bylo jasné, že k 31. březnu 2026 budeme muset prostory opustit.

Můj první pocit nebyla radost ani nadšení z nové příležitosti. Byla to prostá otázka:

Co teď?

Mohli jsme hledat další pronájem a znovu přizpůsobit firmu cizím prostorům. Jenže čím déle jsem o tom přemýšlela, tím silněji jsem cítila, že nastal čas udělat krok, který bude opravdu náš.

Ne další provizorium. Ne další stěhování za několik let.

Vlastní místo, kde může Mamavis růst a kde nebudeme přemýšlet jen o příštím roce, ale o dalších

desetiletích.

Na podzim jsme proto udělali jedno z nejdůležitějších rozhodnutí v historii firmy. V říjnu jsme odkoupili historickou budovu v Prunéřově 58 nedaleko Kadaně.



Objekt pochází přibližně z 19. století a více než deset let byl nevyužívaný. V minulosti dům sloužil jako formanka a hostinec. Když jsem do něj poprvé vstoupila, neviděla jsem jen oprýskané stěny a množství práce, které nás čekalo.

Viděla jsem klenby, velké místnosti, staré dveře, schodiště a atmosféru, kterou v novostavbě jednoduše nevytvoříte.

Pamatuji si ten pocit velmi přesně. Ten dům mě něčím uklidnil. Měl prostor, historii a zvláštní ticho.

Na blogu jsem později napsala:

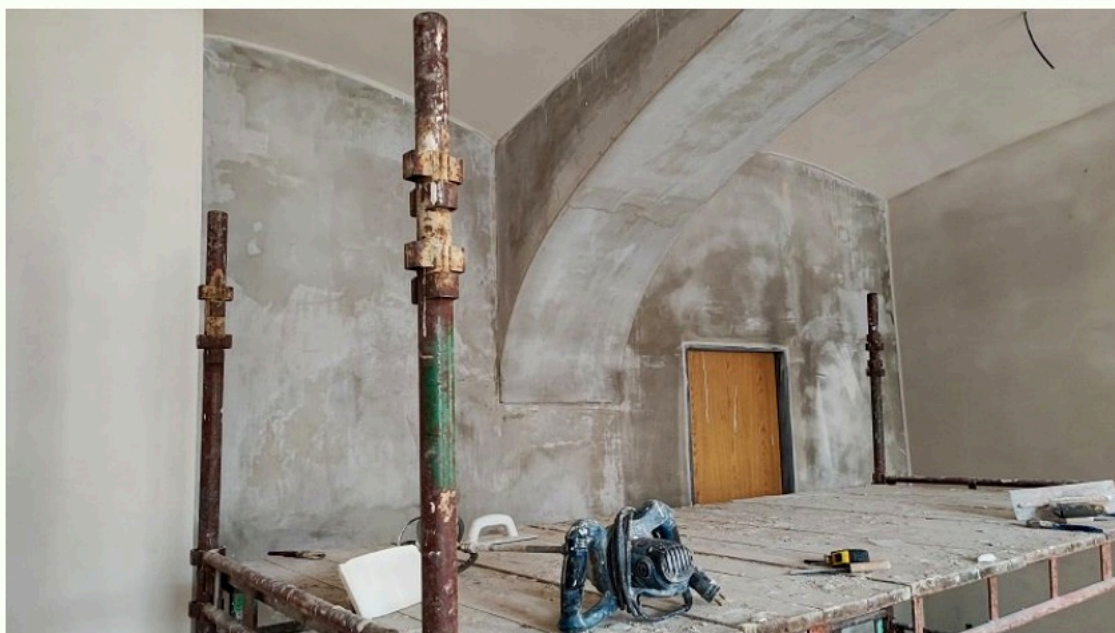
„Dům, který vás obejmě.“

Přesně tak jsem ho vnímala.

Současně mi ale bylo jasné, že romantika skončí ve chvíli, kdy začneme počítat, co všechno bude potřeba

opravit.

Čtyři až pět měsíců na téměř nemožné



Rekonstrukci jsme zahájili na konci října 2025 a od první chvíle běžel čas proti nám.

Listopad, prosinec, leden, únor – téměř nejhorší období, jaké si můžete pro rekonstrukci staré, více než deset let nevyužívané budovy vybrat. Navíc jsme měli pevný termín, který nebylo možné posunout. Do konce března jsme museli opustit původní provozovnu a Mamavis se musel přestěhovat.

Když jsme budovu přebírali, bylo jasné, že nás nečeká jen výmalba a přestěhování nábytku.

Bylo potřeba vybudovat nové rozvody vody, topení a elektroinstalace, opravit jednotlivé místnosti a připravit je pro každodenní provoz i výrobu. Řešily se omítky, podlahy, osvětlení a řada dalších technických prací, bez kterých by firma nemohla začít fungovat.

A do toho přišla zima.



V domě se pracovalo i bez topení. Řemeslníci postupovali místnost po místnosti, zatímco datum stěhování se neúprosně přibližovalo.

Nebyla to rekonstrukce, u které si můžete říct: Když se něco nestihne, otevřeme o dva měsíce později.

My jsme žádné dva měsíce navíc neměli.

Mamavis musel dál vyrábět, přijímat objednávky, expedovat a fungovat. Současně jsme připravovali nové prostory tak, abychom jednoho dne mohli zavřít dveře v Klášterci a téměř okamžitě pokračovat v Prunéřově.



Stěhování jsme naplánovali na 27. března 2026.

Ještě 25. března se pokládala podlaha a dokončovaly se poslední úpravy.

Doslova za pět minut dvanáct.

Když se dnes dívám na fotografie domu před rekonstrukcí a porovnávám je s prostory, ve kterých dnes pracujeme, někdy sama nechápu, jak obrovský kus práce se podařilo během několika měsíců zvládnout.

Při všech úpravách jsme se zároveň snažili respektovat historický charakter domu. Nechtěla jsem z něj vytvořit sterilní výrobní halu. Původní klenby, staré dřevěné dveře, schodiště a další zachované prvky jsou součástí jeho historie a chtěla jsem, aby jí zůstaly.

Možná je v tom i určitá symbolika.

Mamavis vždy vycházel ze starého principu, který jsme převedli do moderního a praktického provedení. A dnes sídlí v historickém domě, kterému jsme stejným způsobem dali nový život.

A na konci této kapitoly musím poděkovat lidem, bez kterých bych dnes tyto řádky nemohla napsat.

Obrovské poděkování patří všem řemeslníkům, kteří se na rekonstrukci podíleli. Pracovali v zimě, často v nelehkých podmínkách, pod obrovským časovým tlakem a s termínem, který se nedal posunout. Zvládli něco, co se na začátku zdálo téměř nemožné.

Nebyla to jen rekonstrukce budovy. Byl to závod s časem, na jehož konci musela stát fungující firma.

Děkuji všem, kteří do toho šli s námi, nezalekli se termínu ani zimy a pomohli proměnit starý, roky



nevyužívaný dům v nový domov Mamavis.

Když jsme se 27. března začali stěhovat, nebylo ještě všechno dokonalé. Ale to nejdůležitější bylo hotové.

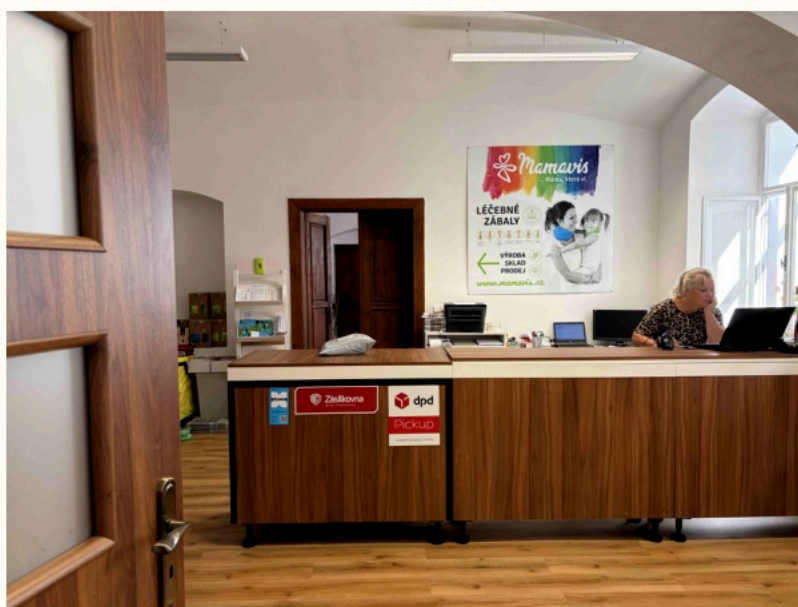
Měli jsme kam jít. Měli jsme vlastní místo. A Mamavis mohl začít psát další kapitolu svého příběhu.

20. Procházka novým domovem Mamavis

Od 1. dubna 2026 nás zákazníci najdou v Prunéřově 58. Když dnes člověk vstoupí dovnitř, už nevidí staveniště, které jsme přebírali na podzim. Vidí místo, které dostalo nový život.

Přízemí je první částí domu, se kterou se setkávají naši zákazníci a návštěvníci. Je zde prodejna a výdejní místo, ale také moje kancelář, odkud koordinuji chod společnosti, obchodní spolupráce i rozvoj nových projektů.

Právě tady se setkává veřejná tvář Mamavis s každodenním řízením firmy. Přijíždějí zákazníci, obchodní partneři i návštěvy, zatímco o patro výš probíhá práce, díky které celý dům skutečně žije.





Po původním schodišti se dostáváme do horního patra – do srdce výroby Mamavis.

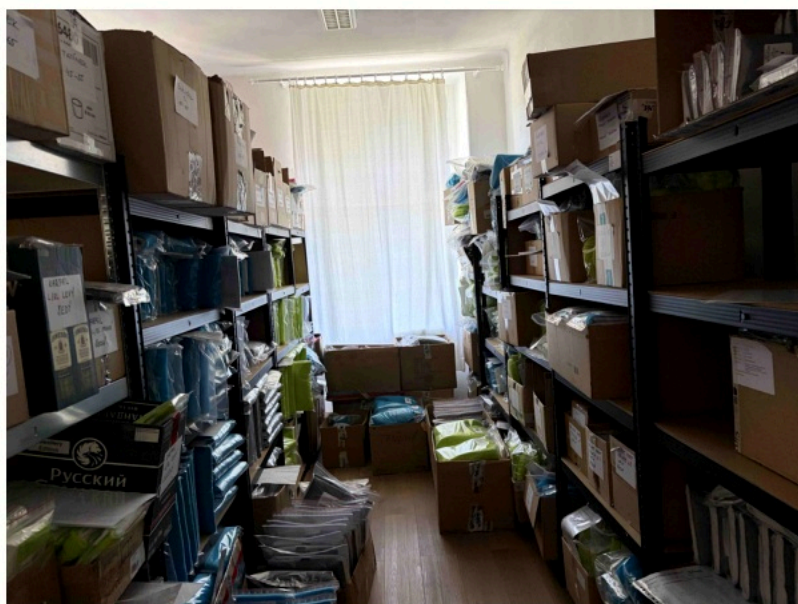
První zastávkou je šicí dílna. Tady naše švadlenky zpracovávají jednotlivé části výrobků. Vedle navazuje stříhárna, kde se připravují materiály pro výrobu. Právě zde začíná fyzická cesta každého zábalu.





Další část patří kompletaci. Jednotlivé díly se spojují, kontroluje se jejich kvalita a výrobky procházejí finální přípravou před zabalením.

Následují sklady materiálu a hotových výrobků a kancelář expedice, odkud každý den odcházejí objednávky k zákazníkům po celé České republice i na Slovensko.



Pro mě je důležité, že naše výroba není anonymní. Když procházím dílnou, vidím konkrétní lidi, jejich práci, materiál, který prochází jejich rukama, a hotové výrobky, které za chvíli poputují k někomu

domů.

Vlastní budova nám konečně umožnila dát jednotlivým částem výroby jasnější řád. Šití, stříhání, kompletace, kontrola, sklad i expedice mají své místo.

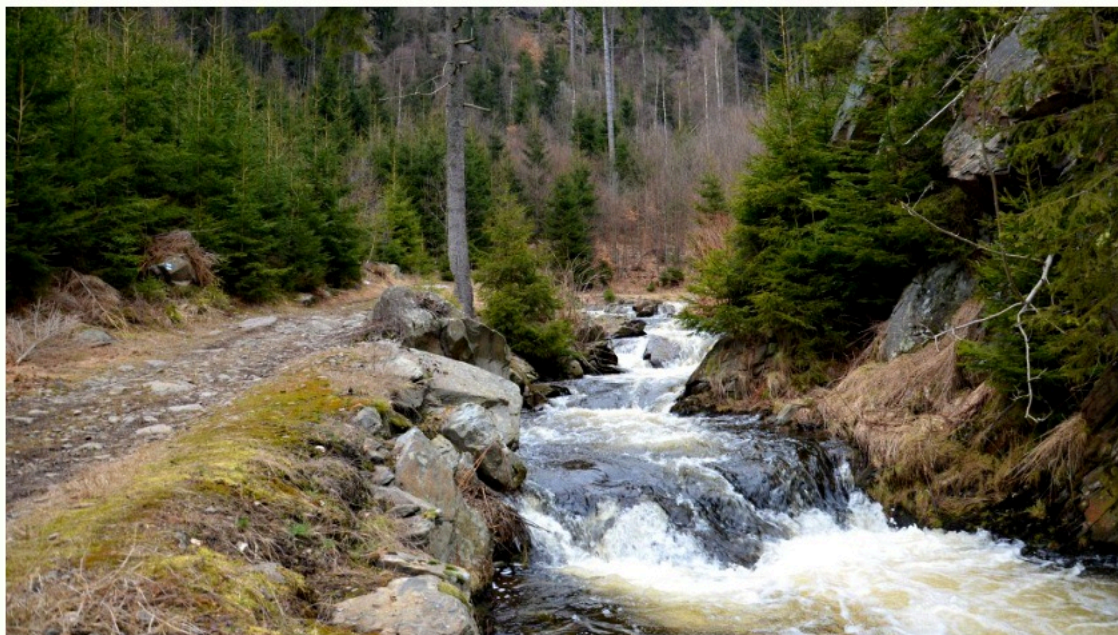
A přesto je velká část domu stále prázdná.

Někdo by v nevyužitých místnostech mohl vidět problém.

Já v nich vidím budoucnost.



Zahrada, studna a krajina pod Krušnými horami



Za domem se rozprostírá zahrada s vlastní studnou. I tento zdánlivý detail pro mě získal zvláštní symbolický význam.

Značka, jejíž příběh je od samého začátku spojený s vodou a odkazem Vincenze Priessnitze, našla svůj nový domov v místě s vlastním zdrojem vody.

Pruněrov leží pod Krušnými horami, v krajině, která prošla během své historie dramatickými proměnami, a přesto si zachovala své kouzlo. V okolí je Pruněrovský potok, lesy, turistické trasy i řada zajímavých míst – Hasištejn, Kyšovický vodopád a další cíle, které stojí za objevování.

Nepřestěhovali jsme se tedy jen do jiné budovy.

Přestěhovali jsme se do krajiny, která má svůj vlastní příběh.

Příroda, pohyb a voda byly základem filozofie Vincenze Priessnitze. A právě jednoduchost těchto principů mě oslovuje dodnes.



Zdraví nemusí vždy začínat složitostí. Někdy začíná návratem k tomu nejjednoduššímu – k přírodě, vodě, pohybu a poctivé práci.

21. Prostor pro budoucnost - sen, který přesahuje výrobu

Koupí budovy se pro mě příběh Prunéřova neuzavřel. Právě naopak.

Čím déle v domě jsme, tím častěji procházím jeho dosud nevyužitými místnostmi a přemýšlím, čím vším by se jednou mohly stát. Poprvé v historii Mamavis máme prostor, který nemusíme přizpůsobovat jen současným potřebám firmy. Můžeme přemýšlet o tom, co zde bude za pět, deset nebo třeba dvacet let.

Jednou by zde mohl vzniknout menší penzion pro návštěvníky regionu. Další část domu by mohla sloužit jako vzdělávací a zážitkové centrum pro děti i dospělé.

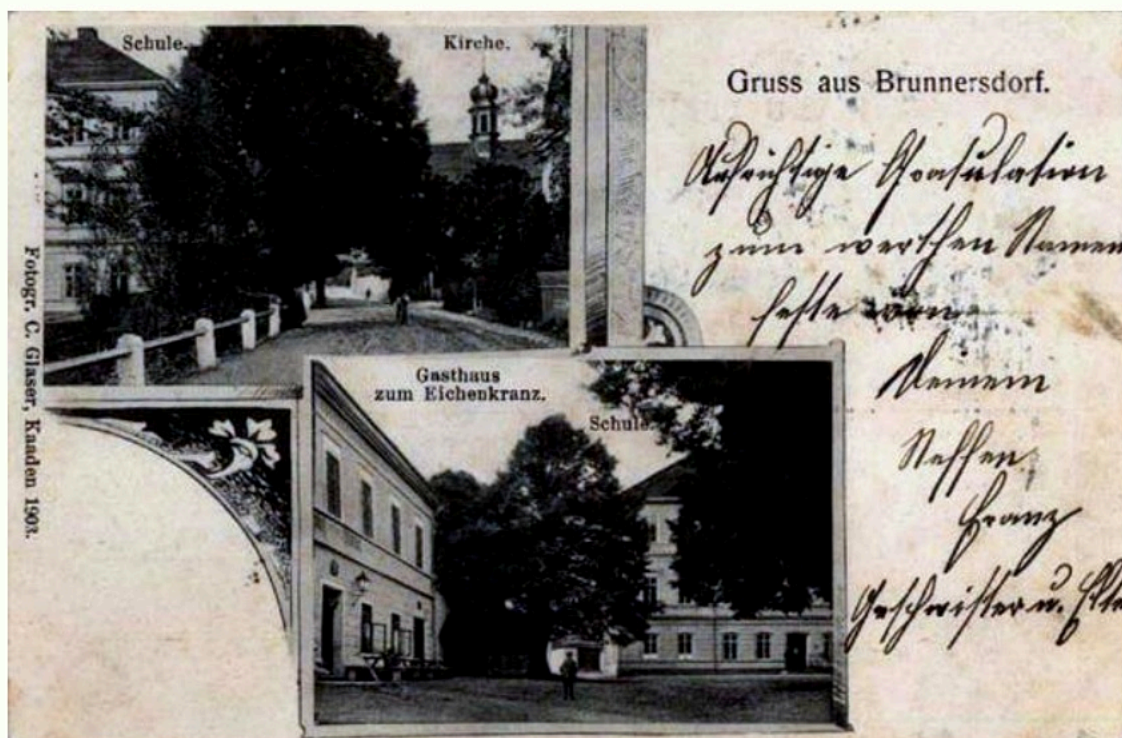
Láká mě představa místa, kam člověk nepřijede jen koupit zábal. Mohl by se zastavit, zpomalit a dozvědět se něco o vodě, přírodě, zdravém životním stylu, tradičních řemeslech a životním příběhu Vincenze Priessnitze.

Stále silněji mě přitahuje také historie samotného Prunéřova.

Obec, jejíž historie sahá hluboko do minulosti, prošla dramatickým vývojem a její původní podoba postupně zmizela. Chtěla bych proto jednou vytvořit také malé živé muzeum zaniklého Prunéřova, které by připomínalo život lidí, kteří zde žili před námi.

Ne klasickou expozici, kde se člověk jen dívá přes sklo.

Představuji si místo, které bude skutečně žít. Prostor, kde se propojí historie Prunéřova, příroda, tradiční řemesla, zdravý životní styl a odkaz Vincenze Priessnitzze. Místo pro děti, školy, rodiny i návštěvníky regionu.



Možná jednou vznikne stará školní třída. Možná řemeslná dílna. Možná prostor věnovaný vodě a Priessnitzovi. A možná nás samotný dům časem přivede k nápadům, které dnes ještě vůbec neznáme.

Na začátku této knihy jsem psala o Natálce a mokré pleně, která nedržela na jejím hrudníčku.

Tehdy jsem opravdu netušila, kam mě tahle zdánlivě obyčejná situace jednou zavede.

První výrobek vznikl z potřeby převést tradiční princip do podoby, která bude praktická pro dnešní rodinu. A vlastně velmi podobně dnes přemýšlím o budoucnosti Prunéřova – zachovat to, co má hodnotu, a dát tomu nový život a smysl pro dnešní dobu.

Také samotný dům ještě není hotový. Po nastěhování před námi zůstávají další práce, mimo jiné renovace oken a fasády. Mojí představou je jednoduchý a elegantní vzhled – bílá fasáda a tmavě zelená okna, která budou respektovat charakter historické budovy a zároveň jí dají novou tvář.

Pruněřov proto nevnímám jako dokončený projekt.

Je to další semínko. Stejně jako byl kdysi první nákres zábalu.

Dnes ještě nevím, jak přesně bude celý areál za pět nebo deset let vypadat. A možná je dobře, že to nevím. Mamavis také nevznikl podle dokonale připraveného plánu. Rostl postupně s lidmi, zkušenostmi a příležitostmi, které přicházely.

Vím ale, co bych chtěla, aby jednou lidé při návštěvě Pruněřova cítili.

Klid. Příběh. Úctu k historii. Blízkost přírody. Poctivou práci. A především pocit, že přijeli na místo, které má duši.

Když jsme v březnu 2026 přenášeli poslední věci z Klášterce do Pruněřova, uzavřela se jedna dlouhá etapa Mamavis.

Poprvé jsme vstupovali do prostoru, který je opravdu náš. Do domu, ve kterém můžeme vyrábět, pracovat a růst.

Ale především do domu, ve kterém si konečně můžeme dovolit snít dál.

A možná právě proto dnes, když procházím prázdnými místnostmi, nevidím prázdno.

Vidím všechno, co v nich ještě může vzniknout.

22. Co mě Mamavis naučil

Co mě ta cesta naučila

Když jsem ve svém prvním e-booku sepišovala, co jsem na své cestě pochopila, psala jsem o odvaze, chybách, strachu, vztazích, důvěře i o tom, že se nemohu zavděčit každému.

Některé věty bych dnes napsala jinak. Některým bych se možná i usmála. Ale jejich podstata zůstává.

Odvaha pro mě už dávno neznamená nemít strach. Znamená udělat další krok, i když přesně nevím, co mě čeká za zatáčkou.

A těch zatáček bylo za více než deset let opravdu hodně.

Byla období, kdy se dařilo a všechno vypadalo jednoduše. A pak přišly chvíle, kdy jsem pochybovala, jestli jdu správnou cestou. Rozhodnutí, která vyšla. Rozhodnutí, která bych dnes udělala jinak. Lidé, kteří přišli, pomohli a zůstali. Ale také ti, kteří odešli nebo mě naučili něco, co jsem se možná učit nechtěla.

Postupně jsem pochopila, že ne každá špatná zkušenost musí být jen špatná. Někteří lidé nám vstoupí do života proto, aby s námi šli dlouhou cestu. Jiní možná jen proto, aby nás něco naučili.

Stejně je to s chybami.

Dříve jsem je prožívala mnohem intenzivněji. Dnes je vnímám jako součást podnikání i života. Některé mě stály peníze, jiné energii, čas nebo důvěru. Některé „školné“ bylo opravdu drahé.

Ale chyba není konec cesty, pokud pochopím, co mě měla naučit.

Naučila jsem se také, že se nemusím líbit každému. Nemusím na všechno reagovat, všechno vysvětlovat ani každého přesvědčovat, že moje rozhodnutí je správné.

A hlavně jsem se naučila říkat ne.

Dříve jsem měla pocit, že každá nabídka může být příležitostí a každé otevřené dveře musím alespoň vyzkoušet. Dnes vím, že podnikání není jen o tom poznat správnou příležitost. Je také o schopnosti poznat tu, která pro vás správná není.

Čím déle podnikám, tím více si uvědomuji, jak důležité je vědět nejen to, co chci dělat, ale také co už dělat nechci, s kým chci spolupracovat a kam svou energii směřovat.

A potom je tu důvěra.

Naučila jsem se lidem důvěřovat, ale také si důvěru nenechat zaměňovat za slepotu. Naučila jsem se poslouchat rady, ale nakonec přijmout odpovědnost za vlastní rozhodnutí. Protože mentor, poradce, kolega nebo partner může ukázat cestu, ale důsledky rozhodnutí nakonec vždy nese ten, kdo firmu vede.

Jedna z největších změn ale přišla ve chvíli, kdy jsem pochopila, že nemusím všechno zvládnout sama.

Dobrý podnikatel podle mě není člověk, který umí všechno. Je to člověk, který dokáže poznat, co neumí, a najít lidi, kteří to umějí lépe.

Na cestě Mamavis se objevila spousta lidí. Někteří byli součástí příběhu jen krátce, jiní jdou s námi dlouhou dobu. Každý ale nějakým způsobem ovlivnil

to, kde jsme dnes.

A právě proto už svůj příběh nevnímám jen jako cestu budování firmy.

Vnímám ho jako velkou školu života.

Učila jsem se podnikat, vést lidi, rozhodovat, důvěřovat, přijímat kritiku, vyrovnávat se s neúspěchem, radovat se z úspěchu a potom druhý den zase normálně přijít do práce.

Učila jsem se také pouštět věci, které nefungují. Přestat bojovat za každou cenu. Přiznat si, že změnit rozhodnutí není prohra. A že někdy je mnohem větší odvahou něco ukončit než v tom pokračovat jen proto, že už jsme do toho vložili příliš mnoho.

Po více než deseti letech nemám pocit, že už všechno vím.

Právě naopak. Čím déle podnikám, tím více si uvědomuji, kolik se toho ještě můžu naučit.

Jednu věc ale vím jistě.

Člověk může udělat chybu. Může spadnout. Může se zklamat v lidech, špatně se rozhodnout nebo zjistit, že cesta, kterou si vybral, nikam nevede.

A pořád může vstát, změnit směr a pokračovat dál.

Možná ne přesně tam, kam původně plánoval.

Ale když se dnes ohlédnu za celým příběhem Mamavis, právě ty neplánované odbočky mě často přivedly k tomu nejdůležitějšímu.

A možná proto stále věřím tomu, čím tento příběh vlastně začal: Nic není náhoda.

23. Jsem řekou

V jednom ze svých prvních e-booků jsem sama sebe popsala jako řeku. Když ta slova čtu dnes, po deseti letech, překvapuje mě, jak moc stále vystihují můj pohled na život.

Tehdy jsem napsala:



Jsem řekou, která plyne, řekou, která tančí s proudem, řekou, která směřuje k pravdě.

Z řeky umím i vystoupit, zastavit se!

Pokud však začnu být „zasmrádlým“ rybníkem, ztratila jsem směr.

Živote, prosím, dej mi lekci. Ukaž mi zase cestu, ukaž mi zase řeku. Nyní plynou a já jen děkuji.

Martina a Natý, 2016

Když jsem tehdy psala o řece, nemyslela jsem tím, že život musí plynout bez překážek. Právě naopak. Řeka pro mě představovala schopnost nezůstat stát. Můžeme se na chvíli zastavit, můžeme hledat nový

směr, ale neměli bychom se nechat proměnit ve stojatou vodu.

„Zasmrádlý rybník“ byl můj tehdejší, možná trochu syrový způsob, jak pojmenovat chvíli, kdy člověk přestane růst, učit se a hledat svou vlastní cestu. A prosba, aby mi život dal další lekci, vlastně říkala něco, čemu věřím dodnes: i překážky a těžké zkušenosti mohou člověka znovu nasměrovat.

Když se na tato slova dívám s odstupem, připadá mi až symbolické, že jsem si už tehdy vybrala právě vodu. V době vzniku e-booku jsem ještě nemohla tušit, jak hluboce se později propojí můj život, Mamavis a odkaz Vincenze Priessnitze.

Dnes je voda přítomná téměř v celém našem příběhu – v Priessnitzově metodě, v Jeseníku, v práci spolku, v dětských projektech i v Pohádkách psaných vodou.

A možná právě proto bych na své původní básni dnes nic neměnila. Je nedokonalá, spontánní a napsaná v úplně jiné životní etapě. Ale je moje.

A její poslední věta pro mě platí i dnes:

„Nyní plynou a já jen děkuji.“

<

EPILOG

Příběh pokračuje

Když se mě dnes někdo zeptá, co považuji za největší úspěch Mamavis, mohla bych začít vyjmenovávat soutěže, ocenění, média nebo chvíle, kdy se o nás začalo více mluvit.

Ale asi bych odpověděla mnohem jednodušeji.

Největším úspěchem pro mě je, že Mamavis stále žije.

Že se z myšlenky stal skutečný výrobek, z výrobku značka a ze značky firma, která má svůj příběh, své lidi a stále také své sny.

Ne všechno se povedlo. Ne každé rozhodnutí bylo správné. Ne každá cesta vedla tam, kam jsem očekávala. Byly chvíle, kdy jsem měla jasno, i chvíle, kdy jsem vůbec nevěděla, co bude dál.

A právě to dnes považuji za jednu z nejdůležitějších zkušeností celé své cesty.

Nemusíme vidět až do cíle, abychom mohli udělat další krok.

Když se dnes ohlédnu, jednotlivé události do sebe téměř zapadají. Jako by jedna přirozeně vedla ke druhé. Jenže takhle život nefungoval.

Nikdy přede mnou neležel dokonale připravený plán s jednotlivými body, podle kterých bych postupovala.

Další krok se většinou ukázal až ve chvíli, kdy jsem udělala ten předchozí.

Některé dveře se otevřely samy. Na jiné jsem musela dlouho klepat. Některými jsem prošla a později

zjistila, že jsem si vybrala špatně. A některé se přede mnou zavřely právě ve chvíli, kdy jsem byla přesvědčená, že za nimi musí být moje budoucnost.

Dnes už vím, že i zavřené dveře mohou člověka nasměrovat jinam.

Možná právě proto mě celým životem provází věta:

Nic není náhoda.

Neznamená to pro mě, že je všechno předem napsané nebo že máme jen čekat, co nám život přinese.

Naopak.

Znamená to pro mě všímát si příležitostí, které někdy přicházejí převlečené za problém. Dokázat se zastavit a zeptat se, jestli právě situace, kterou bych si sama nikdy nevybrala, neotevívá cestu někam jinam.

Kdybych se na svůj příběh dívala jen podle původních plánů, mnoho věcí by vlastně nedávalo smysl.

Jenže právě ty neplánované odbočky často určily, kam jsem se nakonec dostala.

A za ty roky se změnil i můj pohled na úspěch.

Dříve pro mě možná znamenal vítězství, růst, další obchodní příležitost nebo potvrzení, že to, co dělám, má smysl.

Dnes ho vnímám jinak.

Úspěch pro mě není okamžik na pódiu. Je to schopnost pokračovat i poté, co z pódia slezete.

Je jednoduché radovat se, když se daří. Mnohem těžší je pokračovat ve chvíli, kdy se něco nepovede, když uděláte špatné rozhodnutí, zklamete se, ztratíte

jistotu nebo musíte začít část cesty znovu.

Právě tehdy se podle mě ukazuje, co člověk skutečně chce.

Mamavis mě naučil tvořit, ale také překonávat překážky. Naučil mě bojovat, ale také některé věci pustit. Naučil mě důvěřovat, ale zároveň se ptát. Naučil mě přijmout pomoc a přiznat si, že některé věci neumím a někdo jiný je dokáže udělat lépe.

A hlavně mě naučil, že změnit směr nemusí znamenat prohrát.

Někdy je to právě naopak.

Někdy je změna směru jediný způsob, jak pokračovat.

Když dnes stojím v Prunéřově a dívám se na prostor kolem sebe, necítím, že bych došla do cíle.

Cítím spíš, že jsem se dostala na další místo, odkud je zase vidět o něco dál.

Máme vlastní domov, ale ještě není dokončený. Máme výrobky, ale stále vznikají nové nápady. Máme zkušenosti, ale pořád se učíme. Máme za sebou kus cesty, ale před sebou další.

A stále jsou tu sny.

Některé už dokážu pojmenovat. Jiné jsou zatím jen pocitem, že by z toho všeho mohlo vzniknout ještě něco dalšího.

Dříve bych možná potřebovala přesně vědět co.

Dnes už nemusím.

Možná i proto se po letech vracím k obrazu řeky, o které jsem psala ve svém prvním e-booku.

Tehdy jsem ještě nemohla tušit, jak zvláště se voda jednou propojí s celým mým příběhem. S Priessnitzem, s Mamavis, s dětmi, s pohádkami i s místem, kde jsme dnes.

Ale význam řeky pro mě zůstává stejný.

Plynout neznamená nechat se bezmocně unášet proudem. Znamená to nezůstat stát.

Řeka někdy teče rychle a někdy pomalu. Někdy se rozlévá do šířky, jindy se musí protáhnout úzkým místem. Narazí na překážku, změni směr a pokračuje.

A přesto zůstává řekou.

Možná je to i odpověď na otázku, co bude dál s Mamavis.

Nevím přesně.

A po všech těch letech už se té odpovědi nebojím.

Vím, odkud jsme vyšli. Vím, proč jsme začali. Vím, co nechci ztratit. A mám představu o tom, kam bych chtěla pokračovat.

To mi dnes stačí.

Proto tuto knihu nechci zakončit slovem konec.

Je to jen chvíle, kdy jsem se zastavila, ohlédla se za více než desetiletou cestou a pokusila se ji převést do slov.

Až tuto knihu zavřu, život Mamavis bude pokračovat dál.

Přijdou další rozhodnutí. Některá budou správná a jiná možná ne. Přijdou noví lidé, nové příležitosti, překážky i nápady. Některé sny se splní a jiné se možná časem promění.

A to je v pořádku.

Protože kdybych měla z celého svého příběhu vybrat jedinou věc, kterou bych chtěla předat člověku, který právě stojí na začátku něčeho svého, nebyla by to rada, jak podnikat.

Byla by mnohem jednodušší:

Nemusíte na začátku vědět, kam až dojdete.

Nemusíte mít obrovský sen. Nemusíte znát všechny odpovědi. A nemusíte čekat na okamžik, kdy budete mít jistotu, že všechno dopadne správně.

Někdy stačí všimnout si první příležitosti, udělat první krok a potom mít odvahu udělat další.

Protože sen nemusí být na začátku velký.

Někdy stačí, když je opravdový.

A tak místo tečky nechávám na konci tohoto příběhu tři tečky.

Protože řeka stále plyne.

A příběh Mamavis pokračuje...

PODĚKOVÁNÍ

Když se ohlédnu za celou cestou Mamavis, vím jedno jistě:

Nikdy to nebyl příběh jednoho člověka.

Za každým krokem stáli lidé. Někteří jsou se mnou dodnes, jiní prošli mým životem nebo Mamavisem jen na určitou dobu. Každý ale nějakým způsobem zanechal stopu.

Děkuji především celému týmu Mamavis. Lidem, kteří se mnou každý den tvoří, vyrábějí, šijí, stříhají, kompletují, balí, expedují, komunikují se zákazníky, počítají, plánují a řeší stovky drobností, které zvenčí nejsou vidět.

Často říkám, že fungujeme jako rodinný tým. Nemyslím tím rodinu podle příjmení. Myslím tím lidi, kteří se mnou táhnou jednu káru, dokážou zabrat, když je potřeba, a kterým na Mamavis záleží.

Děkuji všem lékařům a odborníkům, kteří byli ochotni vyslechnout můj nápad, říct svůj názor, poradit mi a pomoci nám výrobky i informace kolem Priessnitzovy metody posouvat dál. Zvláštní poděkování patří prim. MUDr. Jaroslavu Novotnému za dlouholetou odbornou spolupráci a za pomoc při uchovávání a předávání odkazu Vincenze Priessnitze.

Děkuji také Spolku Mamavis, lidem kolem našich dětských projektů, školám, učitelům a především dětem. Dokázali jste dát vodě, přírodě a Priessnitzovu odkazu úplně nový rozměr – prostřednictvím pohádek, obrázků, divadla a vlastní fantazie.

Děkuji všem mentorům, spolupracovníkům, obchodním partnerům a lidem, kteří se v různých etapách rozhodli Mamavisu pomoci. Někteří na roky, jiní třeba jen jednou radou, kontaktem nebo otevřenými dveřmi.

A děkuji i těm, s nimiž naše cesty nebyly vždy jednoduché. S odstupem času vím, že i těžké zkušenosti mohou být dobrými učiteli.

Velké poděkování patří také všem řemeslníkům a lidem, kteří nám pomohli vytvořit nový domov v Prunéřově. V zimě, pod obrovským časovým tlakem a s termínem stěhování za dveřmi jste dokázali téměř nemožné.

Děkuji našim zákazníkům.

Za důvěru, objednávky, doporučení, zprávy, připomínky i nápady. Mnoho výrobků Mamavis vzniklo nebo se změnilo právě díky tomu, že jste nám řekli, co potřebujete. Bez zákazníků může existovat nápad. Nemůže ale existovat značka.

Děkuji své rodině za podporu, pomoc a trpělivost během všech etap, kterými jsme prošli.

A nakonec patří moje největší osobní poděkování Natálce.

Bez ní by tento příběh pravděpodobně nikdy nezačal.

Děkuji jí nejen za první impuls k vytvoření zábalu, ale především za to, že díky ní jsem poznala mateřství a lásku, která mě přivedla k otázce, z níž nakonec vyrostlo něco mnohem většího:

„Jak najít lepší cestu?“

Děkuji všem, kteří byli, jsou nebo teprve budou součástí našeho příběhu.

Mamavis možná začal jednou myšlenkou. Ale vyrostl díky lidem.

Historická osa Mamavis

Od jednoho zábalu k české značce

2013 — Kde celý příběh začal

V roce 2013 se narodila Natálka. Právě mateřství a pozdější doporučení Priessnitzova zábalu stály na začátku příběhu, ze kterého postupně vznikl Mamavis.

2014 — Vznik prvního zábalu Mamavis

Při opakovaných respiračních potížích Natálky doporučila dětská lékařka klasický Priessnitzův zábal na hrudník.

Tradiční provedení však na malém dítěti nedrželo tak, jak bylo potřeba. A právě tehdy vznikla jednoduchá otázka: Proč nespojit všechny tři vrstvy do jednoho celku a neusnadnit jejich upevnění?

Vznikl první náskres a následně první prototyp moderního třívrstvého zábalu. Začalo jeho zkoušení, úpravy podle zpětné vazby, ochrana technického řešení a postupný vývoj dalších variant.

Z jednoho zábalu vytvořeného pro vlastní dítě se začal rodit Mamavis.

2015 — Mamavis dostává své jméno

V roce 2015 byla registrována ochranná známka Mamavis.

Samotný název v sobě nese podstatu celého příběhu. „Mama“ odkazuje k mateřství a péči, „Vis“ vychází z latinského spojení Vis Medicatrix Naturae – přirozená léčivá síla přírody.

Vznikla tak značka spojující mateřskou péči, praktické řešení a respekt k přírodním principům.

2016 — První jarmarky a skutečná zpětná vazba

Výrobky Mamavis se začaly pravidelně představovat na jarmarcích. Právě osobní setkávání se zákazníky ukázalo, že nepraktičnost klasického Priessnitzova zábalu řeší mnoho dalších rodin.

Lidé přicházeli se svými zkušenostmi, připomínkami i nápady. Jejich zpětná vazba pomáhala výrobky upravovat a postupně vznikaly další varianty zábalů pro děti i dospělé.

2017 — Od nápadu k podnikání

Dne 12. května 2017 získal Mamavis 1. místo ve finále podnikatelského inkubátoru StartUp Go.

Následoval postupný přechod od domácího projektu k profesionálnímu podnikání. Mamavis se dostal mezi TOP 8 Startup World Cup v kategorii BioTech, začala spolupráce s VZP v rámci Klubu pevného zdraví a značka získala certifikát KRUŠNOHOŘÍ regionální produkt.

Ve stejném období vznikl také Spolek Mamavis, který otevřel prostor pro vzdělávací, kulturní a dětské projekty spojené s vodou, přírodou a zdravým životním stylem.

2018 — Mamavis se dostává více do povědomí

V roce 2018 získal Mamavis 1. místo v programu Nastartujte se od Komerční banky.

S oceněním přišla výraznější medializace. Příběh značky se začal objevovat v podnikatelských i lifestyleových médiích a o moderním provedení tradičního Priessnitzova zábalu se dozvíдалo stále více lidí.

V listopadu byla založena společnost Mamavis healing care s.r.o. a začalo budování firemního zázemí v Polní 683 v Klášterci nad Ohří.

2019 — Vlastní provozovna

Mamavis přešel z podnikání OSVČ pod společnost Mamavis healing care s.r.o. a otevřel vlastní provozovnu v Polní 683 v Klášterci nad Ohří.

Výroba získala své zázemí a z původního domácího projektu se postupně stávala firma s vlastním provozem a týmem.

Ve stejném roce získal Mamavis 3. místo v soutěži Inovační firma roku 2019.

2020 — Blíže ke kořenům Priessnitzovy metody

Postupně se prohlubovala spolupráce s Priessnitzovými léčebnými lázněmi v Jeseníku a prim. MUDr. Jaroslavem Novotným.

Probíhala odborná školení, přednášky a promoakce. Spolupráce zároveň přinesla hlubší poznání historických principů Priessnitzovy metody a správného používání zábalů.

Důležitou součástí dalšího směřování Mamavis se tak stalo nejen moderní praktické provedení zábalu, ale také uchovávání a předávání historického odkazu Vincenze Priessnitze a správných principů jeho metody.

2021 — Nejen výrobek, ale také informace

Vznikl nový e-shop na míru, propojený s firemními procesy a účetním systémem, který pomohl zjednodušit administrativu i každodenní fungování společnosti.

Současně se rozvíjela bezplatná lékařská poradna, odborné články, návody a instruktážní videa.

Cílem bylo, aby zákazník nedostal pouze samotný zábal, ale také informace potřebné k jeho správnému používání a možnost odborné rady.

2022 — Firma roku Ústeckého kraje

Mamavis healing care se stal vítězem IBM Firma roku 2022 Ústeckého kraje a postoupil do celostátního finále.

Ocenění bylo potvrzením několikaleté cesty od jednoduchého domácího nápadu k fungující české společnosti s vlastní výrobou a týmem.

2023 — Rosteme dál

Rozšířili jsme provozovnu v Polní ulici a posílili tým Mamavis.

Vedle výroby a dalšího vývoje produktů se stále více rozvíjely také aktivity spojené s dětmi, vodou, přírodou a odkazem Vincenze Priessnitze.

2024 — Pohádky psané vodou

Ve spolupráci Spolku Mamavis, Priessnitzových léčebných lázní a města Klášterec nad Ohří vznikla kniha Pohádky psané vodou – děti dětem.

Její příběhy, básně a ilustrace vytvořily samotné děti z Klášterce nad Ohří a Jeseníku.

Projekt ukázal další rozměr Mamavis. Odkaz Vincenze Priessnitze a vztah k vodě a přírodě lze předávat nejen prostřednictvím výrobků, ale také prostřednictvím příběhů, vzdělávání, tvořivosti a dětské fantazie.

2025 — Nový domov pro Mamavis

Rok 2025 přinesl jedno z největších rozhodnutí v historii společnosti.

Mamavis koupil historickou budovu v Prunéřově 58 nedaleko Kadaně, která se měla stát novým sídlem a výrobním zázemím firmy.

Dlouho nevyužívaný objekt čekala rozsáhlá rekonstrukce. Na konci října začaly nové rozvody vody, topení a elektroinstalace, opravy jednotlivých místností, podlah a další práce potřebné k tomu, aby se historický dům mohl znovu probudit k životu.

2026 — Prunéřov 58: nová kapitola

Rekonstrukce finišovala doslova za pět minut dvanáct. Ještě 25. března se pokládaly podlahy a 27. března začalo stěhování.

Od 1. dubna 2026 působí Mamavis v Prunéřově 58.

V přízemí historického domu se nachází prodejna, výdejní místo a kancelář. V horním patře vzniklo zázemí výroby – šicí dílna, stříhárna, kompletace, sklady a expedice.

Prunéřov se ale nestal pouze novou adresou společnosti.

Historický dům a jeho dosud nevyužité prostory otevřely další vizi – postupně zde vytvořit místo, které by mohlo propojit historii zaniklého Prunéřova, odkaz

Vincenze Priessnitze, vodu, přírodu, tradiční řemesla, zdravý životní styl a vzdělávání dětí i dospělých.

Příběh pokračuje...

Mamavis vznikl z jednoduché potřeby jedné maminky udělat tradiční Priessnitzův zábal praktičtější.

Od prvního nákresu se mnohé změnilo. Jedno však zůstává stejné – respekt k přírodním principům, poctivé české výrobě a myšlenka, že i více než dvě stě let stará metoda může mít své místo v dnešním životě.

A náš příběh pokračuje dál...

Poznámka autorky

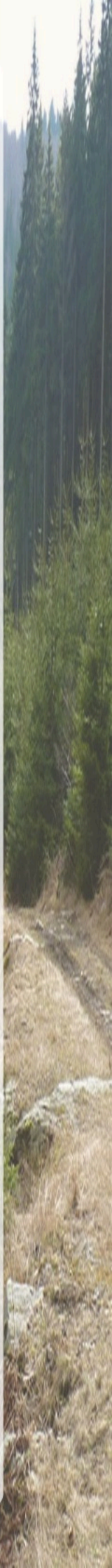
Tato kniha vznikla z mých osobních vzpomínek, původních e-booků, dobových textů, článků a historických materiálů Mamavis, které zachycují cestu od prvního nápadu až po dnešní podobu značky.

Při jejím psaní jsem se po letech vracela ke svým starším textům. Některé jsem ponechala v původní podobě, jiné jsem doplnila o dnešní pohled a zkušenosti.

Postupně ve mně dozrála myšlenka spojit všechny tyto střípky do jedné knihy – Zábal s příběhem. Protože Mamavis pro mě nikdy nebyl jen výrobek. Za každým zábalem je příběh jeho vzniku, lidí, kteří stáli na jeho cestě, a více než dvě stě let starý odkaz Vincenze Priessnitze, který se snažíme předávat dál v moderní podobě.

Nechtěla jsem vytvořit kroniku plnou dat. Chtěla jsem zachovat skutečný příběh – tak, jak jsem ho tehdy prožívala a jak mu rozumím dnes.

A možná také připomenout, že i za obyčejnou věcí, kterou vezmete do ruky, může být mnohem větší



příběh, než je na první pohled vidět.
Proto vznikl Zábal s příběhem.

Martina Štefanková